

Distr.  
RESTRINGIDA

LC/R.621  
30 de marzo de 1988

ORIGINAL: ESPAÑOL

---

C E P A L

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

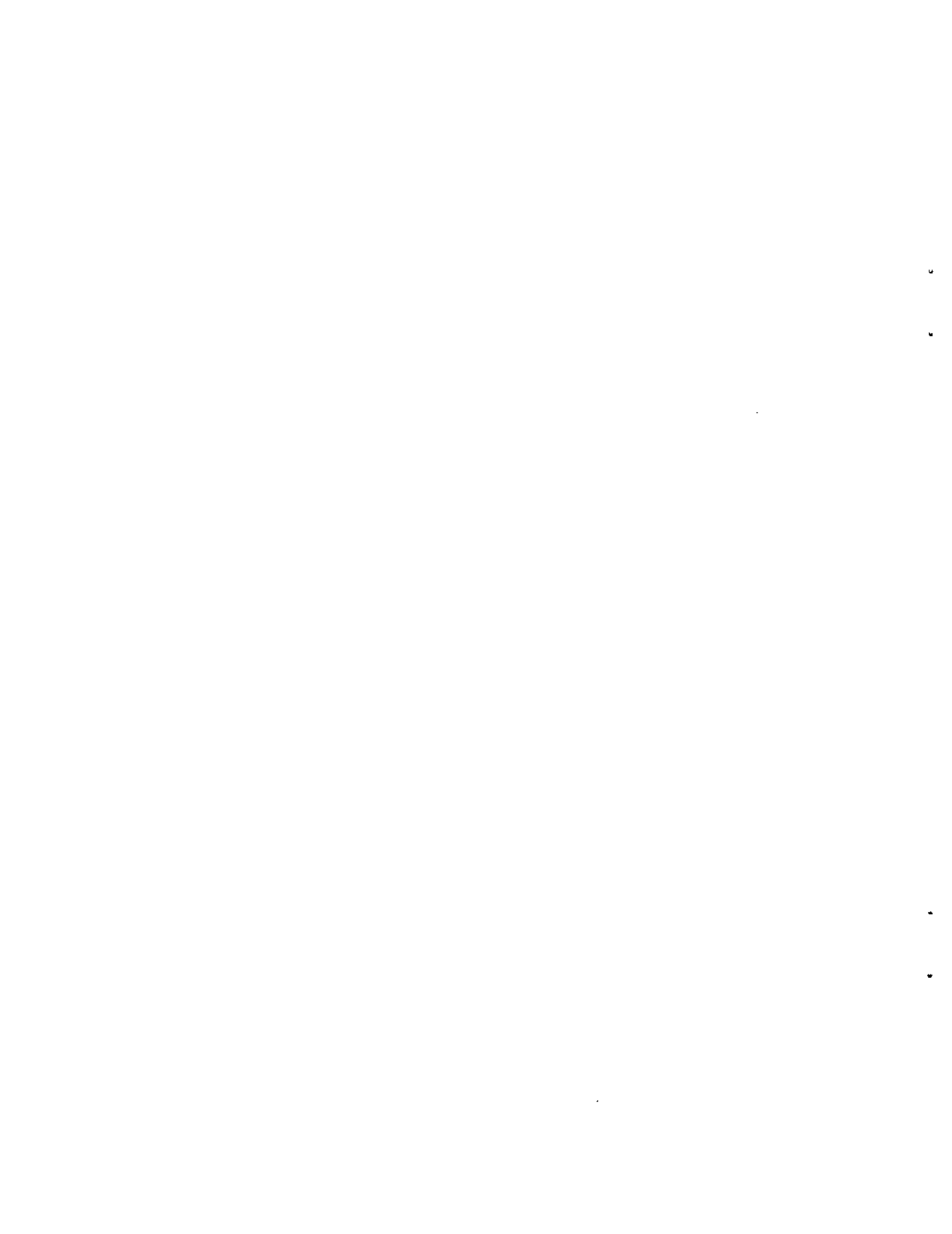
COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS BASICOS  
AGROPECUARIOS \*/

\*/ Este documento fue preparado por el señor Roberto Jordán Pando, Consultor de la División de Comercio Internacional y Desarrollo de la CEPAL, dentro del programa de trabajo del Proyecto CEPAL/PNUD/UNCTAD, RLA/82/012, "Apoyo al Sector Externo". Las opiniones expresadas en este trabajo son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.



INDICE

	<u>Página</u>
PRESENTACION .....	1
I. PROBLEMATICA DE COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRICOLAS .....	2
II. CASOS DE PRODUCTOS BASICOS Y SU COMERCIALIZACION .....	16
III. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	150
Notas .....	213



## PRESENTACION

El presente documento selecciona las secciones medulares de un trabajo sobre la comercialización de los productos básicos agropecuarios, elaborados por el señor Roberto Jordán Pando, en calidad de consultor de la CEPAL. Debido a la longitud del informe se ha suprimido un anexo con antecedentes estadísticos y documentales de apoyo, y algunos capítulos introductorios. Pero se ha mantenido íntegramente el contenido de la síntesis y conclusiones que condensa los aspectos esenciales de la totalidad del trabajo.

## I. PROBLEMATICA DE COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRICOLAS

En las últimas décadas, se han producido cambios relevantes para el comercio de productos agropecuarios, que han dificultado la acción y las operaciones comerciales de países tradicionalmente exportadores de estos bienes. En este periodo contemporáneo, los países industrializados han dado paso a un proteccionismo creciente, con prácticas de políticas restrictivas, como también a una tendencia de favorecer a los productos procesados en detrimento de las materias primas y a incrementar su sustitución con sintéticos. Obviamente, esto perjudica a quienes no pueden adaptarse rápidamente a estos cambios. Ante esta situación, Brasil se ha colocado en una situación de vanguardia, para mantener su presencia en el mercado, luego ha tratado y persiste --con buen criterio-- en ampliar su presencia y participación en los mismos; para ello ha desarrollado la producción de nuevas mercancías, ha incrementado el procesamiento de agroindustrias, ha obtenido nuevos mercados en el Africa, en los países petroleros, en el sudeste asiático y continúa con una política de explorar nuevos mercados. La visión del Brasil ha dejado de ser meramente regional y tiene un horizonte mundial, hecho que es coherente con su posición de ser la octava potencia mundial industrializada. Esta línea de procesamiento de productos y búsqueda de nuevos mercados, está siendo seguida --aunque con menos agresividad, menor remodelación, y modernización de sus instituciones y de sus políticas comerciales-- por México, Argentina, Colombia, Uruguay, Perú y Chile.

En el listado de dependencias, figuraban muchas materias primas producidas por los países en vías de desarrollo cuyos compradores naturales eran los países industrializados. Esa relación preocupó a los últimos, quienes decidieron revertir los resultados, en cambio aletargó a los productores que confiaron en la continuidad de las exportaciones y precios, especialmente en la década de los años 70. Especialmente la CEE, realizó una política, primero de abastecimiento de productos básicos resultando un gran comprador de

nuestros productos, pero paralelamente impulsó una política de autosuficiencia y producción, así como de transformación tecnológica. Hoy, no sólo se abastece, sino exporta competitivamente productos básicos y realiza prácticas comerciales discriminatorias que inclusive violan las normas del GATT y tiene una alta capacidad financiera para disponer de reservas y de mantenimiento de ellas; sin embargo, esa resulta una política de alto costo que no puede mantenerse indefinidamente, porque se alimenta de la elevación tributaria del contribuyente europeo. Además, la ha llevado a una "guerra económica y competitiva con los Estados Unidos", que es el capítulo que estamos viviendo y que terminará en acuerdos de espacios, barreras limitadas, y de compensaciones con otras políticas para mantener el equilibrio y evitar un conflicto entre los países centrales; en la misma forma en que se solucionan los conflictos competitivos entre Estados Unidos y el Japón, en que este último gana espacios comerciales por sus costos y alta tecnología y cede en algunas limitaciones comerciales que otorga.

#### POLITICAS DE LOS PAISES INDUSTRIALIZADOS

La política agropecuaria de los países industrializados o centrales, siempre ha respondido a necesidades económicas o a motivaciones de políticas domésticas. Ha tenido como objetivos, asegurar niveles mínimos de renta para sus agricultores, mejorar la productividad, su eficiencia, garantizar seguridad alimentaria a su población, buscar autosuficiencia y desarrollo regional, conseguir equilibrio y fuentes seguras y estables de aprovisionamiento de importaciones. Permanentemente persiguieron que la rentabilidad agrícola sea tanto o mayor que la de otros sectores, buscando una armonización en su desarrollo urbano y rural, y tratando de conservar precios garantizados para incentivar la producción nacional. Todas estas directrices han protegido a su agricultura nacional de las competencias externas. Por tanto, paralelamente a los precios garantizados han articulado un verdadero sistema de barreras tarifarias y no tarifarias, para facilitar que la oferta interna sea absorbida, impidiendo la oferta externa, en el sentido de cuidar que los precios locales sean competitivos y no favorezcan la importación o el contrabando de abastecedores externos.

Un ejemplo de lo anterior, constituye la orientación de la Política Agrícola Común (CAP) iniciada en 1962, que busca "incrementar la producción, mantener los niveles de vida de las comunidades rurales, estabilizar mercados

y asegurar la oferta de alimentos". Para esto, utilizan como instrumentos de política económica un sistema común de precios para algunos productos esenciales y mecanismos proteccionistas para restringir o evitar las importaciones de otros países.

La CEE tiene un mecanismo de abastecimiento sistematizado mediante tres precios: el "target price" que es fijado anualmente y que representa el precio obtenido por los productores en condiciones normales de mercado; el "precio de soporte" que es el que pagan las agencias gubernamentales y que es más o menos un 5% a 10% más bajo que el "target price", y, finalmente, "el precio de referencia" o sea el precio mínimo de importación, bajo del cual funcionan las barreras restrictivas, es decir, que no se permite la entrada de ningún producto externo. "Están vinculados estrechamente el 'precio de referencia' y el 'target price'. El 'precio de referencia' para el trigo, por ejemplo, es igual al 'target price' determinado para el área de menor productividad, menos el costo del flete entre un punto de posible importación y el área analizada. Juegan, además, con la 'tarifa variable', que es un impuesto de importación que iguala el precio del producto agrícola en el mercado mundial, al precio interno más elevado de la CEE, o sea que persiguen proteger la producción de más alto costo. Para la mayoría de los productos de la CAP, la tarifa es calculada como la diferencia entre el 'precio de importación' y el 'precio de referencia' de la CEE. Como el precio de importación oscila en el largo plazo, por influencia de las cotizaciones internacionales, la tarifa también oscila consecuentemente, aislando al mercado comunitario de la competencia internacional".1/

La política agrícola de los Estados Unidos, en los últimos cincuenta años ha sido orientada a la administración de la oferta agrícola y no al manejo de la demanda, para mantener elevados y estables los precios recibidos por los agricultores. Interviene, acá, la gran capacidad de financiación para estimular la retención de los bienes por los agricultores no por los comercializadores, a fin de mantener la producción fuera del mercado, por lo menos en un gran porcentaje, hasta que los precios se vuelven más remunerativos.

Las tarifas y las restricciones cuantitativas de las importaciones, han sido los dos mecanismos más utilizados para la protección de la producción agrícola básica de Estados Unidos, que ha manejado en ese sentido las cuotas de importación de algodón, lácteos, azúcar, carne. Japón, por su parte, ha



protegido con subsidios a la producción y también con restricciones cuantitativas y gravámenes a las importaciones, tendiendo a reducir la relación sobre unos 22 productos básicos, destacándose los lácteos, cítricos, trigo, cebada y arroz. Paralelamente, el GATT tendió sólo a una aparente liberalización del comercio para la reducción de tarifas y para el alivio de restricciones cuantitativas, sustituyendo estos instrumentos por un conjunto de barreras no tarifarias, con la necesidad de licencias de importación, negociaciones bilaterales para limitaciones cuantitativas, restricciones cambiarias, reglamentaciones anti-dumping, mayores exigencias técnicas y de marcas, embalajes y reglamentaciones sanitarias. Lo evidente es que tuvieron que avanzar en medidas estatales con relación al comercio, en contraposición a tradicionales normas liberales de comercialización.

Ultimamente, los Estados Unidos han eliminado de las franquicias aduaneras a 290 productos de ocho países de menor desarrollo; este hecho agudiza el ya oneroso proteccionismo que afecta a dos terceras partes de las mercancías ofrecidas por el Tercer Mundo. Esta medida consiste en marginar de los Beneficios del Sistema Generalizado de Preferencias de los Estados Unidos (SGP), productos por un total de 3 100 millones de dólares. Entre los países más perjudicados está Brasil, con 400 millones y México con 200, junto con Taiwán, Corea del Sur, Hong Kong y Singapur. Paraguay quedó suspendido. Rumania y Nicaragua excluidos del programa vigente desde 1976, por una recomendación de la UNCTAD en 1968. Fueron beneficiados Colombia, Filipinas y Malasia con 96 millones de dólares. El SGP concedió exenciones aduaneras por un total de 13 300 millones de dólares en 1985, en favor de 3 000 productos procedentes de 140 naciones en vías de desarrollo. El SEIA sostiene que el SGP se modificó y endureció, introduciendo normas de reciprocidad que no todos pueden cumplir o aceptar. El programa no podría ser considerado como un sistema tipo "commonwealth", sino como instrumento para obtener concesiones de los países en desarrollo.

Desde 1974 a la fecha, Estados Unidos incrementó su participación en el comercio mundial de 40 a 50% y aumentó la protección a sus productos del 36.2% al 45.5%. Cuando Reagan inició su primer período gubernamental, el 20% de los productos que figuraban en el mercado de los Estados Unidos estaban sujetos a restricciones de importación; al presente, ese porcentaje se elevó al 40%. Dentro de ese mismo plazo, el 50% de las exportaciones de América Latina y el Caribe están afectadas por alguna restricción de la CEE. La Región también

fue impactada por un tercio de "medidas anti-dumping" dictadas por Estados Unidos, sobre la casi totalidad de los derechos compensatorios. Los Estados Unidos y la CEE invierten un total de 30 000 millones de dólares, cada uno, en subsidios proteccionistas a sus agricultores y en favor de las empresas transnacionales que operan en la comercialización de alimentos. Por eso es que las exportaciones de la Región han caído de 97 500 millones de dólares en 1984 a 91 500 en 1985.

Será interesante para el presente informe, describir y dimensionar la contrapartida que tiene Estados Unidos con relación a las importaciones que realiza de los principales países exportadores de América Latina, con relación al mercado norteamericano. Las exportaciones de Argentina, han declinado desde 2 600 millones de dólares en 1980 a 717 en 1985, ocasionadas por el programa de austeridad argentino. Por otra parte, debido a los aranceles que registran desde 55% en automóviles hasta un 90% en productos informáticos, cuestan a las firmas estadounidenses entre 100 a 200 millones anuales. En Brasil no obstante que las exportaciones norteamericanas subieron de 600 millones a 3 200 en 1985, en cambio las inversiones declinaron de un 10% en el período 1977-1982 a menos del 1% anual entre 1982 a 1985. En Brasil, se retienen licencias de importación, se pueden limitar o excluir inversiones y en cambio se favorecen licencias de exportación subsidiadas que benefician a los exportadores brasileños, en productos agrícolas, manufacturados y procesados. El control de importaciones de artículos de informática afecta a las empresas norteamericanas en 350 millones de dólares anuales. En Colombia, la contrapartida ha operado en la siguiente forma: los extranjeros en Colombia sólo pueden ser dueños del 49% de las acciones en Bancos y en empresas aseguradoras. Las exportaciones de los Estados Unidos, bajaron de 1 900 millones de dólares en 1982 a 1 500 millones en 1985, con un detrimento de 400 millones. Colombia se ha autodefendido con aranceles altos, recargos sobre importaciones y licencias de importación que cubren el 61% de todos sus productos. En Chile las exportaciones de Estados Unidos descendieron de 1 000 millones de dólares a 682, que fue el nivel más bajo alcanzado en 1985. En Venezuela, también a base de la administración de licencias de importación, las exportaciones de Estados Unidos han bajado de 5 400 millones de dólares en 1981 a 3 200 millones en 1985. En México se dio en parte una situación inversa, las exportaciones estadounidenses subieron a 13 600 millones de dólares en 1985, frente a 12 000 que tuvieron de nivel en 1984. Las licencias

de importación cubren en México un espectro de 850 productos que significan un 35% del valor total de las importaciones mexicanas. La protección arancelaria es el instrumento que maneja México para su política de sustitución de importaciones y de barrera a las exportaciones de los Estados Unidos.

#### COEFICIENTES DE PROTECCION

Es interesante observar el grado de protección de la agricultura, analizando los datos a 1980 del FMI, que muestra el coeficiente de protección nominal, es decir, la relación en precio doméstico y el precio internacional. La mayor protección es del Japón y de la CEE por encima de la unidad, en cambio para los Estados Unidos osciló alrededor de la unidad, hecho que revela mayor competitividad. La tendencia ha seguido en los últimos años, habiéndose ampliado la protección para algunos productos. (Ver cuadros 1, 2 y 3.)

Cuadro 1

CEE, COEFICIENTES DE PROTECCION NOMINAL, 1980

<u>Relación precio interno/precio internacional</u>	
Maíz	2.02
Trigo	1.45
Azúcar	0.81
Carne vacuna	1.37
Carne ovina	1.37

Fuente: FMI, "Development in International Trade Policies" (1982).

Cuadro 2  
ESTADOS UNIDOS, COEFICIENTES DE PROTECCION NOMINAL, 1980

---

<u>Relación precio interno/precio internacional</u>	
Maíz	0.86
Trigo	0.93
Arroz	1.04
Carne vacuna	0.83
Carne ovina	0.96

---

Fuente: Igual cuadro anterior.

Cuadro 3  
JAPON, COEFICIENTE DE PROTECCION NOMINAL, 1980

---

<u>Relación precio interno/precio internacional</u>	
Arroz	3.17
Trigo	1.23
Cebada	1.25
Soja (granos)	3.52 <u>a/</u>
Carne vacuna	2.75
Carne porcina	0.95
Manteca	2.48
Azúcar	1.34
Naranjas	2.34

---

Fuente: Igual cuadro anterior.

a/ 1979.

Cuadro 4

PORCENTAJE DE IMPORTACIONES PROTEGIDAS POR BARRERAS NO TARIFARIAS EN  
ALGUNOS PAISES INDUSTRIALIZADOS

	Francia	Alemania	Italia	Japón	Inglaterra	Estados Unidos
<u>Productos vegetales</u>						
Licencias discriminatorias	23	-	1	27	-	3
Restricciones zonales	29	34	6	-	31	21
Cuotas no especificadas	26	1	7	45	13	4
Restricciones cuantitativas	22	14	4	-	17	-
<u>Alimentos y bebidas</u>						
Licencias discriminatorias	11	14	1	9	-	38
Cuota global	-	-	-	-	-	26
Cuotas por países	2	-	3	-	-	-
Cuotas no especificadas	15	9	21	12	3	41
Restricciones cuantitativas	22	-	4	-	-	-

Fuente: Cuadros 1, 2 y 3.

Nota: Las proporciones de las importaciones protegidas no pueden ser sumadas, pues un mismo producto puede ser protegido por más de una barrera. Para los países de la CEE fueron consideradas solamente las restricciones no tarifarias aplicadas por el país, individualmente. No se consideran, por tanto, las restricciones comunes a los miembros de la CEE.

En el cuadro 4 se muestra la incidencia de barreras no tarifarias, con el caso especial de los Estados Unidos que, por una parte, suavizó su proteccionismo vía reducción de tarifas, pero, por otra, llegó a superar a la CEE, mediante las barreras no tarifarias. Los países desarrollados, por un lado, han aumentado la producción agrícola de bienes básicos y, por otro, han incrementado el proteccionismo; esto constituye un impacto estructural y no simplemente coyuntural al comercio internacional de productos agrícolas.

#### AUTOSUFICIENCIA

Derivada de esta situación, es el caso de la tendencia al autoabastecimiento o a la autosuficiencia europea y del Japón, en relación a los productos básicos. (Ver cuadros 5 y 6.)

Cuadro 5

CEE, GRADO MEDIO DE AUTOSUFICIENCIA EN ALGUNOS PRODUCTOS AGRICOLAS

(En porcentajes)

	1956/1960	1968/1969	1978/1979
Cereales (excl. arroz)	85	86	97
Trigo	90	94	108
Centeno	98	100	108
Cebada	84	103	112
Avena	92	96	98
Maíz	64	45	60
Azúcar	104	82	124
Vino	89	97	99
Queso	100	98	103
Manteca	101	91	111
Huevos	90	99	101
Carne vacuna	92	90	100
Pollo	93	101	105
Carne ovina	-	56	67

Fuente: La misma del cuadro anterior.

## Cuadro 6

## JAPON, GRADO DE AUTOSUFICIENCIA EN ALGUNOS PRODUCTOS AGRICOLAS

(En porcentajes)

	1960	1970	1978
Total de productos agrícolas alimentarios	90	76	73
Granos	83	48	37
Arroz	102	106	111
Trigo	39	9	6
Cebada	107	34	14
Soja (granos)	28	4	5
Carnes	91	89	80
Vacuna	96	90	73
Porcina	96	98	90
Azúcar	18	23	22

Fuente: La misma del cuadro anterior.

## ACONDICIONAMIENTOS Y FACTORES

Sobre el comercio de productos básicos, se dan otros acondicionamientos y factores que es necesario indicar. Se pueden puntualizar los siguientes:2/

i) El constante crecimiento de reservas de bienes esenciales estimula programas de ayuda alimentaria que, en casos, cubren una necesidad y en otros conspiran contra las producciones nacionales y generan una mayor dependencia que resulta fundamental porque se trata de productos básicos de primera necesidad. La más importante es la conocida Ley P.L. 480, que ofrece empréstitos de muy largo plazo, sin competencia. Por otra parte, la General Sales Manager (GSM), también estadounidense, otorga créditos subsidiados para financiar exportaciones de productos básicos. Comparativamente, estos programas significaron para Estados Unidos 6.8 billones de dólares para el año agrícola 1984-1985.

ii) Los acuerdos bilaterales de largo plazo que instalan mercados cautivos y estables para países exportadores. Fueron relevantes estos convenios en la década pasada, por ejemplo los de la Argentina con la Unión Soviética. De Estados Unidos con la Unión Soviética, estableciendo compras mínimas y máximas anuales. Similares contratos se fijaron con China y México.

Canadá y Australia también mantienen acuerdos con China. Finalmente, la CEE promocionó estos pactos bilaterales para garantizar su acceso seguro al mercado mundial. En 1981 esta práctica llegó al 31% del comercio mundial de trigo, por ejemplo.

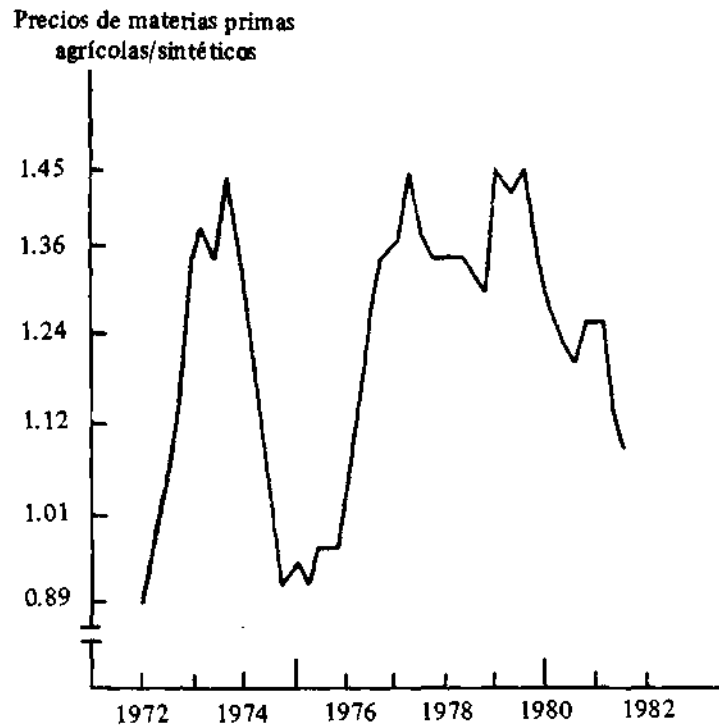
iii) Sustitución de productos naturales por sintéticos, influenciados por la estructura de costos. Se debe principalmente al crecimiento impresionante de la industria química, el desarrollo tecnológico de la industria petroquímica, la depresión de los precios del petróleo, porque los sintéticos son derivados del gas natural o del petróleo. Cuando éste elevó su precio (1970-1974 y 1979), aumentaron los costos productivos de los sintéticos, para lo cual se diseñaron procesos que se orientaron a incrementar el aprovechamiento de materias primas básicas, con reducciones de consumo energético, y también para la mayor absorción de los costos de petróleo por algunos sintéticos, no todos. Simultáneamente, la producción agrícola tuvo que enfrentar por una parte el aumento del combustible, de los fertilizantes y de los insumos químicos.

En el gráfico 1 se pueden observar las variaciones trimestrales de los precios ponderados de las materias primas, en relación con los sustitutos sintéticos; se muestra que la posición de los productos naturales al comienzo de los años 80 es inferior a la posición alcanzada en 1972, cuando se inició el "boom" de las materias primas, o en 1974 y 1975, durante el incremento de los productos sintéticos. Los más afectados fueron el yute y el sisal. (Ver cuadro 7.)

En contraste con las fibras industriales, el algodón aún compite en ciertos rubros a las fibras textiles, como nylon, acrílicos y poliéster. En muchos usos domésticos, el uso del algodón es menor al de los sintéticos, llegando incluso a perder mercado cuando se mantuvieron bajos los sintéticos. (Ver cuadro 7.) El algodón presenta ventajas técnicas frente al poliéster, llegando posteriormente al uso de las mezclas algodón/poliéster, asegurándose el algodón su empleo en esa combinación. (Ver cuadro 8.)



Gráfico 1

**EVOLUCION DE LA COMPETITIVIDAD ENTRE  
MATERIAS PRIMAS Y SINTETICOS**

Fuente: Idem Cuadro anterior.

Cuadro 7  
 DEMANDA MUNDIAL DE YUTE Y SISAL, 1970 Y 1981  
 (En miles de toneladas)

	1970	1981
Consumo aparente mundial de yute	3 496	3 751
Países en desarrollo	2 466	2 783
Países desarrollados	1 030	968
Exportaciones mundiales de yute y productos de yute	1 904	2 187
Consumo aparente mundial de sisal	790	420

Fuente: FAO. Materias primas agrícolas: competencia en los sucedáneos sintéticos (1983).

Cuadro 8  
 CAMBIOS EN LA DEMANDA DE ALGODON EN LA CEE Y EN LOS ESTADOS UNIDOS,  
 1972-1980  
 (En porcentajes)

	1972	1980
Algodón como % de fibra total utilizada en:		
Vestuario	31.6	31.4
Textiles domésticos	33.0	23.8
Aplicaciones industriales	30.3	21.4

Fuente: La misma del cuadro anterior.

La goma natural también ha sido afectada con el uso del polisopreno que duplica las ventajas de la goma natural. Sin embargo, es de alto costo, usándose especialmente en la Unión Soviética y Alemania Oriental. Otro competidor es el estireno-butadieno. Para la producción de neumáticos la goma es casi insustituible y se afectó muy poco, de 32.4% en 1972 a 30.2% en 1982. En cambio, en aquellos usos en que la goma natural no constituye un componente esencial, su caída fue de 35% en 1972 a 27% en 1982.

iv) El aumento de la participación de productos procesados. Entre 1970 y 1983, la producción de productos industrializados de origen agrícola se cuadruplicó y creció más aceleradamente que la exportación total de productos agrícolas. Como consecuencia, la demanda mundial modificó su estructura y hubieron muchos países que no pudieron adecuar sus ofertas, por deficiencias o imposibilidad de adaptar su capacidad de procesamiento. Esto ocurrió con el azúcar en bruto, café, té, tabaco, cacao, oleaginosas, algodón en rama, goma natural y varios productos agrícolas más, a excepción de cereales y harinas.

Con relación al procesamiento de productos básicos, permanentemente se ha recomendado llegar a ese objetivo argumentando diferentes razones y objetivos como ser, mayor crecimiento del PIB y del empleo, mayores exportaciones, mejores resultados económicos y financieros a través de las exportaciones, incremento del grado de industrialización, etc.

## II. CASOS DE PRODUCTOS BASICOS Y SU COMERCIALIZACION

### AZUCAR:

El mercado del azúcar es volátil, dinámico, inestable. Es un mercado esencialmente comprador, no vendedor. Actualmente está bajo y se piensa que esa situación es irreversible. Al mercado internacional sólo ingresa una pequeña parte del producto, de ahí su inestabilidad. Las operaciones que se realizan en el mercado llamado "libre", representan la mitad del que ingresa al flujo internacional, es decir que la negociación es "marginal y residual". El azúcar se guía por un mercado "administrado". En ese sentido están:

- i) los acuerdos entre Cuba y el COMECON;
- ii) las cuotas de compra por Estados Unidos (en reemplazo de las ventas de Cuba) que han ido disminuyendo y que se piensa se extinguirán hasta 1990;
- iii) los convenios entre los países de la Comunidad Británica;
- iv) la Convención de Lomé (Africa, Caribe, Pacífico - CEE).

Antes se llamaban "mercados insatisfechos" a Estados Unidos y a Gran Bretaña. Londres establecía los precios del mercado "residual" y Estados Unidos fijaba el precio principal. Estados Unidos hoy sigue determinando los precios pero no como mercado insatisfecho. Han operado los sustitutos, o sea la producción de azúcares no sólo de caña. Se ha reducido también el consumo de azúcar en los Estados Unidos por varias razones, incluyendo la nutrición, etc. Normalmente el precio norteamericano era más alto que el residual para asegurar su consumo interno. Cuando cae el precio internacional es más conveniente importar azúcar que producirla, o como en el caso de México, no exportar y abastecer el mercado interno únicamente, porque mientras más se exporta más se pierde y se subvenciona a otros países. Cuando bajan los precios, Estados Unidos levanta las barreras arancelarias para permitir el ingreso del azúcar barata pero sin que llegue a ser competitiva a sus

productores. Por lo general el costo de producción en los Estados Unidos era más alto que el de los países en vías de desarrollo; cuando se da el caso inverso, se cambian las normas comerciales y se disminuyen las cuotas internacionales, porque se prefiere subsidiar la producción local. El precio subsidiado de Estados Unidos es de 21.78 centavos por libra y el mercado mundial está en 6 centavos.

- v) la CEE, antes era importadora y gracias a la política proteccionista, la de subsidios a la exportación, y la flexibilidad y "libertad" que les dio el no haber formado parte del Convenio Internacional del Azúcar, a partir de 1977, es uno de los más importantes abastecedores del "mercado libre". Es el segundo exportador mundial de azúcar. Mientras los países en desarrollo de una década (1970) a otra (1980) incrementaban sus importaciones de azúcar en un 100%, los países desarrollados la disminuían en un 66%. Los primeros, importan preferentemente azúcar refinada de la CEE. El mercado de azúcares crudos se mantuvo sin variación;
- vi) existen también los programas entre el Japón y Australia para refinar azúcar en Japón;
- vii) el mismo sentido tienen los acuerdos entre Estados Unidos, Filipinas y la República Dominicana.

El informe de la CEPAL sobre productos básicos 3/ anoticia que "de 1 500 ingenios que existen operando, no más de 30 están controlados por transnacionales. El abandono de 'producción integrada' sería una característica del rubro para las comercializadoras de los países desarrollados. El grado de concentración industrial en producción de azúcar refinada es muy alto. Cada compañía comercializa en su país de origen. La excepción sería Tate Lyle y Denghin/Say, del Reino Unido y Francia, que participan en el comercio mundial de azúcar, melazas y derivados".

"En el comercio del azúcar se dan una serie de intermediarios altamente especializados. Son operadores de países exportadores e importadores, inclusive pese a las empresas públicas que existen en los países en vías de desarrollo. Existen pocas operaciones directas entre compradores y vendedores. La intermediación sólo es de comercialización no de producción. No más de 10 empresas tienen significación en el mercado internacional. Sucres et Denrées compañía francesa que representa el 21% del comercio libre. Phillip Brothers de los Estados Unidos con el 15%. Tate and Lyle del Reino Unido con 10%.

E.D.F. Man del Reino Unido también con 10%. Las sedes de las transnacionales principales están en Nueva York, Londres y París y se negocia mediante la Bolsa".4/

En América Latina, existen experimentadas empresas en materia de comercialización de azúcar. En Cuba está CUBAAZUCAR, empresa pública, que tiene el monopolio de la comercialización, vende por acuerdos de gobierno a gobiernos, a otras empresas públicas y utiliza también a los intermediarios para el mercado "libre". En República Dominicana está el Consejo Estatal del Azúcar (CEA), la mayor parte de sus ventas son fob a compradores de los Estados Unidos. La CEE tiene el 65% de la producción y la Gulf and Western que es transnacional produce el 25%.

En Colombia, ASOCAÑA es una entidad privada de carácter gremial de 400 agricultores e integrada por 70 000 de los 130 000 cañeros y productores de azúcar. Tiene 12 ingenios que son la totalidad de Colombia. El Ministerio de Agricultura, a través del Consejo Nacional del Azúcar, realiza la concertación entre el sector público y el privado con tres representantes por cada uno de esos grupos. Opera desde 1979. INCOMEX es quien autoriza las exportaciones. El gobierno fija la política comercial. Se opera a través de la Bolsa Nacional Agropecuaria y de operadores. Existen varias comercializadoras, una de ellas es "Comercializadora Internacional de Azúcar y Mielles S.A." de carácter privado que, además, maneja el puerto arrendado al Estado para los embarques. Se realizan acuerdos con productores y el mercado es determinado en base a:

- i) prorrata en base a la producción para el mercado interno, con el objeto de garantizarlo; a la cuota norteamericana para un margen de seguridad y a los mercados de compromiso o comprometidos;
- ii) importaciones de sorgo para fines de sustitución;
- iii) respecto a las cuotas fijadas internamente, para no correr riesgos de mercado.

Otra operadora es "Comercializadora del Valle" que actúa coordinadamente con la industria del azúcar. Tiene una Junta de Productores integrada por los Ingenios y ASOCAÑA, a la que asiste el Director de la comercializadora. Proceden en base a información anticipada interna. El Ministerio de Agricultura fija también el precio tope de los ingenios y los ajustes se realizan cada año. La coordinación funciona eficientemente.

Se opera en base a licitaciones principalmente y también a negociación directa. Se debe aclarar que las "licitaciones" --en realidad-- son invitaciones a corredores o agentes intermediarios ("brokers"), los cuales obviamente están relacionados principalmente con transnacionales. Los precios que rigen como referencia son los internacionales de la bolsa de Nueva York. Funcionan "consultores" que también resultan ligados a la estructura de comercialización mundial de las transnacionales. El objetivo colombiano es asegurar el mercado doméstico como principal medida y, en segunda instancia, estar presente en el mercado internacional. Los precios fijados por el gobierno tienden a cubrir los costos internos y dejar un margen para fines impositivos, capitalización y exportación. La mayor parte de la comercialización externa colombiana va al "mercado libre". El azúcar representa el 22% de las exportaciones colombianas. El mercado como se dijo está distorsionado por los precios subvencionados de Estados Unidos y de la CEE, con clara violación de las normas del GATT. Los sustitutos, claramente son resultado de ese "nuevo o viejo proteccionismo". La producción colombiana tiene alta productividad en términos comparativos con otros países similares. No obstante, se va acentuando el pesimismo generalizado sobre productos básicos, que va cerrando cada día más las posibilidades de competir "libremente". Esa situación ya tiene un carácter estructural en materia de comercio exterior.

En lo interno, los gobiernos --en primera instancia-- ven al sector agrícola como productor de excedentes y en realidad se puede indicar que permanentemente discriminan a dicho sector, que resulta financiando al sector industrial como potencial del desarrollo. Los precios bajos, resultado de la actual situación de los productos básicos, resultan convenientes para fines de abastecimiento interno, seguridad alimentaria e inclusive para fines antiinflacionarios, pero son inconvenientes para fines de comercialización externa. Los excedentes agrícolas acumulados mundialmente, constituyen presión apropiada para mantener los precios bajos. El volumen y la continuidad de dichos excedentes permiten reafirmar que no constituyen una situación coyuntural sino todo lo contrario. Estados Unidos, con el 5% de su producción podría producir y atender toda la comida mundial. Los países centrales, al hacer un manejo político de la autosuficiencia y de la seguridad alimentaria, están consolidando esa estructura, se interrelacionan más entre ellos y aumentan nuestras dependencias, además de ponernos en una situación

desfavorable para nuestro crecimiento y para atender los pagos del endeudamiento, hecho que va en contra de los países industrializados acreedores y del sistema financiero internacional.

Otra entidad experimentada en comercialización de azúcar es el Instituto de Azúcar y Alcohol de Brasil (IAA), autoridad vendedora que opera bajo los sistemas de "gobierno a gobierno" y a través de la línea tradicional de las casas operadoras que proceden a través de corredores, intermediarios de transnacionales, como en Colombia. La parte operativa es "puesto en puerto (navío)", bajo precios vencidos, de negociaciones y teniendo en cuenta las fluctuaciones del mercado. No existe una política fija trazada para las ventas ni puede haber. Tiene muchos problemas de almacenamiento. Actualmente opera más para el mercado interno puesto que la exportación es consecuencia de la producción, como en los demás países. Actualmente resulta gravosa por el proteccionismo externo. El costo interno resulta mayor que el precio del mercado. Además de los convenios, el mercado "libre" es atendido a través de INTERBRAS que ha realizado colocaciones en Argelia, Irak, Venezuela, Nigeria e India. La política de ventas del IAA ha sido muy variable, con frecuentes mutaciones políticas y mucha rotatividad conductiva. Se ha dado una tendencia a privatizar las exportaciones en los rubros fuera de convenios. Brasil trabaja sobre azúcar cruda, granulada (refinada) y la llamada cristal. En la proyección de su política de comercialización se piensa que Estados Unidos volverá a ser mercado en la década de los años 90 para azúcar refinada, desapareciendo para las otras calidades. A la Unión Soviética se le ve como un mercado comprador pero especulativo. El Instituto es normativo y autoriza las operaciones de comercialización externa, igual que en el caso del alcohol y las melazas.

Azúcar S.A.C.V. de México es otra empresa estatal importante y de experiencia en este rubro. Se dedica a orientar la comercialización que realiza por los canales adecuados de mecanismos y sistemas internos que funcionan en México.

México empezó a importar en 1980 para satisfacer su abastecimiento interno. Exportó más de 4 000 tm en 1982 habiendo llegado en 1985 a 101 524 tm de exportaciones, a Norteamérica, Europa y Africa. También desde 1980 ha realizado importantes exportaciones de mieles incristalizables. Le es inconveniente exportar azúcar al presente.



Perú efectúa exportaciones e importaciones de azúcar, siendo su balanza comercial negativa en el período 1979-1985. El móvil para la reducción de sus exportaciones y el incremento de sus importaciones (especialmente en calidades especiales de azúcar, como la refinada) han sido las necesidades del consumo interno. En el cuadro 9 se puede examinar el comportamiento de este producto en el mercado externo y en relación a su producción que se puede decir que es estacionaria. El problema serio que tiene el Perú, es el mayor costo de su producción frente a los precios bajos del mercado mundial. Estructuralmente, además, está ante un ritmo acelerado de obsolescencia de sus instalaciones e ingenios que ponen en riesgo a este rubro, que puede llegar a una situación de ser más conveniente importar azúcar con lo que los ingenios irían desapareciendo por falta de renovación tecnológica y de derivación de la producción de azúcar a la industrialización de la caña. Otro aspecto estructural, es la necesidad de mecanismos de comercialización más eficientes y apropiados. Actualmente, en cuanto a las importaciones, están bien atendidas por la Empresa Comercializadora de Insumos (ENCI); las exportaciones en cambio ahora las hacen directamente las cooperativas que no tienen un mecanismo centralizado y eficientemente coordinado. Antes funcionaba la Central de Cooperativas Agropecuarias Azucareras de Comercialización del Perú (CECOAAP), que era un sistema centralizado de comercialización mediante cuotas asignadas a las cooperativas que se lograban mediante un sistema de "trueques". Luego se modificó por el llamado "mercado común de azúcares" que trajo muchos problemas de liquidación de cuentas en ese sistema de "comunidad". En los años setenta se estableció un sistema de "subastas" para azúcar exportable. Primero, CECOAAP cubría los requerimientos internos y luego establecía los volúmenes exportables, determinación de puertos, oportunidad de embarque, y, para la fijación de precios, concurrían a las subastas o "tenders" los corredores o "brokers" conectados con las transnacionales, utilizando las cotizaciones de Nueva York, igual que en el caso de Colombia. Posteriormente, CECOAAP desapareció y las exportaciones se realizan ahora directamente por las cooperativas, con lo cual tienen más debilidad de negociación, por falta de articulación entre la acción del gobierno, de entidades coordinadoras de producción, consumo y exportación como en Colombia y, finalmente, las operadoras especializadas en comercialización. (Ver cuadro 9.)

## Cuadro 9

PERU: COMPORTAMIENTO DEL AZUCAR, 1979-1985

Años	Producción (miles de TM)	Exportaciones		Importaciones	
		Volumen (mil. TM)	Valor (mill.\$ fob)	Volumen (mil. TM)	Valor (mill. \$ fob)
1979	633.10	180.79	34.30	-	
1980	503.81	52.80	13.09	46.00	31.8
1981	461.33	-	-	150.00	105.9
1982	59.39	63.11	19.64	-	-
1983	574.24	88.71	34.89	268.2	74.7
1984	628.95	115.11	48.62	129.8	29.2
1985	668.21	65.31	23.69		

Fuente: Ministerio de Agricultura.

El caso de Argentina es similar en cuanto a la comercialización y la dependencia de "brokers". El consumo argentino es estacionario, con un margen importante para generar excedentes, las exportaciones han sido declinantes --como en todos los países-- a partir de 1981 y la producción se ha reducido en los dos últimos años, tanto por razones de recortes para no incrementar excedentes que no pueden ser acumulados indefinidamente, como también por razones de costo alto interno frente a precios bajos en el exterior por razones tecnológicas. (Ver cuadro 10.) El Centro Azucarero Argentino, es una entidad coordinadora y de estudios en materia azucarera, para el establecimiento de las políticas adecuadas y circunstanciales de este subsector.

## Cuadro 10

## EVOLUCION DE LA PRODUCCION Y CONSUMO DE AZUCAR

(En miles de toneladas)

Zafra	Excedente del año ant.	Producción	Exportación	Entregas para el consumo	Pérdidas	Excedentes
1975/1976	49.4	1 261.0	170.8	1 050.0	3.5	86.1
1976/1977	86.1	1 459.9	499.8	904.2	9.1	132.9
1977/1978	132.9	1 579.7	653.5	851.2	7.0	200.9
1978/1979	200.9	1 307.4	430.8	971.3	7.3	98.9
1979/1980	98.9	1 310.5	290.6	960.7	3.8	154.3
1980/1981	154.3	1 627.1	623.5	982.6	6.7	168.6
1981/1982	168.6	1 531.2	567.2	908.9	8.8	214.9
1982/1983	214.9	1 530.7	595.2	905.0	6.6	239.6
1983/1984	239.6	1 537.2	674.8	913.9	7.8	180.3
1984/1985	180.3	1 447.1	313.9	979.4	11.9	322.2
1985/1986 <u>a/</u>	322.2	1 000.0	164.2	940.0	8.0	310.0 <u>c/</u>
1986/1987 <u>b/</u>	170.0	1 000.0	50.0	950.0	10.0	160.0

Fuente: Centro Azucarero Argentino.

a/ Cifras provisionarias.b/ Estimado.c/ De este total 140.0 debían exportarse o bien destinarse a alcohol.

Entre las entidades multilaterales (asociación de productores), debe citarse al Grupo de Países Latinoamericanos y del Caribe Exportadores de Azúcar (GEPLACEA), constituido en Cosumel, México, en 1974. Formado por 21 países de la región, productores de caña y Filipinas como observador. Es un mecanismo de consulta, coordinación e información. Su experiencia pudo ser mejor y será necesario analizar su comportamiento y sus frustraciones, sobre todo las causas. Lastimosamente, no influyó mucho en el mercado --por razones estructurales y de dependencia-- pese a que representó el 51% de la producción mundial y en el mercado internacional alcanzó al 50% de las exportaciones.

El consumo de los países desarrollados se encuentra prácticamente estancado, por la saturación de azúcar que existe en el mundo, fenómeno que parece ser irreversible. Además, el gran uso de sustitutos. A esto se debe añadir el "nuevo proteccionismo", restricciones al comercio, mayor participación de los países desarrollados en el comercio mundial del azúcar, avances tecnológicos, incremento de las reservas acumuladas y la depresión de los precios. Las mayores importaciones de los países petroleros fue un fenómeno que ya se absorbió y creó un nuevo equilibrio que no alteró mayormente la situación para darle otra proyección, pues existe en realidad un exceso de producción.

Los problemas específicos de la industria azucarera están en los bajos precios, su inestabilidad, los altos costos de producción, atraso tecnológico en los países en vías de desarrollo. Se puede decir inclusive que las recetas que eran válidas para el año 1980 ya no serían viables hoy, en el objetivo de salvar y proyectar la industria del azúcar; por lo menos serían insuficientes. Esas recetas consistían en desarrollar una estrategia para imprimir a la solución de esta problemática en las siguientes soluciones:

- i) "Ser integrales abarcando altos costos, necesidades de innovación tecnológica, bajos precios en el mercado, necesidad de diversificar la industria, etc."
- ii) "Basarse en la cooperación de los países productores". Esto, sin cambios estructurales en nuestro comercio no operaría.
- iii) "Desarrollar una acción común entre los países productores".5/

En la misma forma, esta opción se ha quedado muchas veces en retórica, porque nuestras economías son más competitivas que complementarias, por tanto, tienen que verse nuevas formas de concertación y compensación en otros recursos. Esa coordinación es difícil si se piensa que en realidad no existe

América Latina sino países latinoamericanos, además, competitivos en materia comercial. En el mercado del azúcar operan convenios de gobierno a gobierno y ventas de empresas públicas; ni siquiera se ha podido lograr un acuerdo de productores para intercambiar directamente y no a través de empresas intermediarias las ventas entre empresas públicas.

El impacto que produjo la utilización de sustitutos del azúcar de caña como la aplicación de varios edulcorantes, la producción de jarabe de maíz rico en fructosa (JMRF), hace pensar en la recomendación que algo que podría aliviar la situación es no desarrollar la industria azucarera sino la industria cañera, la producción de todo tipo de mieles, por ejemplo, alimentos para ganadería, alcohol, gasol, biogas o gas pobre (Brasil es el líder en la llamada sucroquímica), la caña tiene alta capacidad de captar energía solar, la utilización del bagazo como combustible, el furfural, las melazas para distintos usos, industrias de pulpa y papel, tableros, levadura, ácido cítrico, glutamato monosódico, alimentos balanceados para animales, etc.

GEPLACEA podría generar y llevar a cabo una serie de proyectos regionales y subregionales concertados al respecto, en circunstancias que se dice que en la región no pueden darse ese tipo de proyectos, pues los actuales "integrales", son en verdad nacionales aunque con justificativos pro-integración.

Desde 1864 (París), se han venido registrando convenios sobre el azúcar, pasando por 1902 (Bruselas), 1931 Convenio Chadbourne, 1937 (Londres), 1953 (Nueva York), 1958 (Ginebra), 1977 (UNCTAD-Ginebra), 1984 (Ginebra), todos los cuales han tendido a resolver problemas vigentes entonces y una serie de circunstancias globales más que diferenciadas; sin duda que constituyen una experiencia de la cual América Latina debe recoger ideas de concertación.

El proceso de transnacionalización del comercio mundial es irreversible, la respuesta, obvia, es desarrollar —donde corresponde— soluciones multinacionales que concurren a ese ambiente de transnacionalización, no para combatir, ni ganar la contienda, sino para defenderse y proyectarse, ganando en competitividad progresivamente. Se debe tener en cuenta que la estructura actual del comercio internacional es un problema de escalas, hay estructuras que no las vamos a lograr "nacionalmente" sino regional y multinacionalmente, llámese informática de comercialización, transporte, almacenamientos, infraestructura de importación y exportación, financiación y tecnología (biotecnología, biogenética, etc.).

## ALGODON

Los grandes productores mundiales son Estados Unidos, Rusia y China, que llegan a más del 40% de la producción. En materia de precio, es Estados Unidos que tiene los factores estructurales y de facilidades de comercialización, para influir en la bolsa de Nueva York la determinación de las cotizaciones. Las operaciones comerciales que se efectúan para este producto son a futuro, se vende lo que se espera, no lo que se tiene. En el mundo se han ido acumulando grandes "stocks" de excedentes que ejercen también presión para que no mejoren los precios, pues agrandan la oferta.

Mientras que en la industria textilera unas 40 empresas constituyen la mayor fuerza en el mercado mundial, en lo que se refiere al algodón en rama (según la publicación de CEPAL sobre "Estructura y mercados de productos básicos" a la que se ha referido este informe en páginas anteriores), el control de la comercialización estaría a cargo de 15 compañías, dos europeas, ocho norteamericanas y cinco japonesas que serían las siguientes: Ralli Brothers (Reino Unido); Volkart (Suiza); McFadden/Valmac (Estados Unidos/Brasil); W.B. Dunavat (Estados Unidos); Bunge and Born (Estados Unidos); Cargill (Estados Unidos); Allenberg Cotton (Estados Unidos); Weil Brothers (Estados Unidos); H. Molsen and Co. (Estados Unidos); Cotton Import/Export Co. (Estados Unidos); Toyo Menka (Japón); Sumitomo Shoji (Japón); C. Itoh (Japón); Marubeni (Japón); y Nichimen (Japón). "Aunque todas son comercializadoras sin embargo estas compañías han establecido una concatenación progresiva y regresiva en la industria textil". En efecto mientras una predominaba en el desmotamiento, otra en el hilado o el tejido, otra en la plantación, todas en el almacenamiento para fines de comercialización; consecuentemente, al principio la competencia era vigorosa, por tanto, luego dieron lugar a un oligopsonio. En casi todos los centros, a excepción de Estados Unidos, son 5 empresas las que controlan el mercado y realizan las operaciones.

Las exportaciones brasileñas se realizan mediante el sector privado, cooperativas, corporaciones y empresas. La comercialización está normada por el Departamento de Exportaciones e Importaciones del Banco do Brasil (CACEX). Existen tres grandes compañías nacionales, pero las operaciones preponderantemente se realizan en vinculación directa con las transnacionales principales o mediante corredores vinculados a ellas.

En la Argentina una de las principales coordinadoras y operadoras es la Federación Argentina de Cooperativistas y Agricultores que, en verdad, tiene más socios cooperativistas que productores. El 60% de su comercialización es de granos pero opera con leche, algodón, frutas, etc. Los granos ocupan un 25% de la potencialidad de las cooperativas. Tiene puerto propio en Rosario, Bahía Blanca, Necochea. No dispone de un sistema de informática de comercialización propia, pero usa el sistema internacional para conocer cotizaciones de las bolsas y de las ofertas de las principales transnacionales, trabajan con ellas directamente y con sus corredores intermediarios.

Argentina, como otros países productores, compite con los países desarrollados en circunstancias de desventaja pues éstos subvencionan su producción local. Es un buen productor, pero no puede competir en precios. Además, tiene una infraestructura de comercialización deficiente, es decir, transporte, almacenamiento, puertos que necesitan ser modernizados y hasta ser mantenidos, en sí la infraestructura es anticuada. También requerirá modernización en los ferrocarriles y mejorar su capacidad de arrastre y bajar costos de operación. Tiene déficit en materia de almacenaje, silos, elevadores. El calado de los puertos no está actualizado para los nuevos navíos. Todo esto es válido no sólo para algodón sino para granos y otras exportaciones. Disponen de escaso financiamiento de exportaciones. Fácilmente podría mejorar su producción pero existe un estancamiento en materia de crecimiento, tanto en lo referente a infraestructura como a la necesidad de modernizar los instrumentos y mecanismos de comercialización.

Las transnacionales, por la eficiencia que tienen, son las que realmente operan el mercado internacional argentino y las operaciones de comercialización se realizan a través de mecanismos nacionales que, en una época, tenían una preeminencia del sector público y hoy son privadas y cooperativas. Las cooperativas consideran que una multinacional de cooperativas o cooperativas de comercialización de segundo y tercer grado, son fáciles de constituir internacionalmente para superar parte de los problemas estructurales de su comercio, inclusive se podría dar paso a asociaciones de productores de segundo y tercer grado. Naturalmente que con la estructura de comercialización deficiente que tiene América Latina, aún esas formas resultan articuladas al sistema transnacionalizado de comercialización del mercado mundial.

En los cuadros 11, 12, 13, 14 y 15 figuran los datos de las exportaciones argentinas de fibras de algodón por países de destino entre 1978 y 1984; los precios de semillas de algodón corrientes y constantes por tonelada entre 1975 y 1984; las exportaciones de aceite de algodón por países de destino entre 1978 y 1984; las de expellers y tortas de algodón por el mismo período; así como las de pellets de algodón, respectivamente.

Paraguay realiza su comercialización internacional mediante entidades privadas, coordinadas por la Cámara de Exportadores y no de productores que no existe, porque los algodoneros son pequeños y medianos productores sin mayor capacidad económica y financiera para asociarse y convertirse en operadores comerciales. Los precios son fijados por las transnacionales y sus agentes corredores. Los precios son las cotizaciones internacionales de la bolsa de Nueva York y el precio es el del día de la exportación. Los intermediarios otorgan de financiamiento una serie de anticipos a los productores a través de los exportadores. El gobierno únicamente establece los precios de referencia y se negocian incentivos paralelos; asimismo, fija los precios para el productor. En cuanto a los avíos hasta un 30% otorga el Estado y el 70% restante el exportador. Las exportaciones de algodón del Paraguay, a través de las diferentes empresas privadas, se muestran en el cuadro 16.

En el Perú existe la Junta Nacional del Algodón, compuesta por 19 miembros con participación de representantes del Estado, de los productores empresariales, cooperativas y agricultores individuales, comerciantes (locales y exportadores) e industriales. El algodón peruano es de fibra larga y extra larga (tipo egipcio). Para la provisión del consumo interno interviene la Empresa Nacional de Comercialización de Insumos (ENCI). Las exportaciones se efectúan por lo general a través de tres empresas grandes: Coral, Calister y Mostart, que están en la red de información internacional a la que llegan las transnacionales y sus agentes intermediarios que coordinan las operaciones. Las cuotas de exportación las establece la Junta. Se vende a futuro, para abril se vende en diciembre. Se realizan evaluaciones mensuales de expectativas de cosecha y se exportan sólo excedentes. Con el cliente que se acuerda se firma un contrato y se lo registra ante la Junta. El precio interno no puede ser menor al del mercado externo, de esa situación cuida el gobierno y la Junta. La tecnología actual es rezagada y el problema principal



Cuadro 11  
EXPORTACION ARGENTINA DE FIBRA DE ALGODON POR PAISES DE DESTINO  
(Toneladas) 014-08

Países	1970	1979	1980	1981	1982	1983	1984
ALEMANIA FEDERAL	6 965	1 839	6 347	397	12 704	1 873	638
BELGICA	7 201	3 854	2 388	--	2 448	1 244	2 655
CANADA	510	--	543	249	--	--	--
CHINA CONTINENTAL	26 681	5 065	9 500	65	6 892	--	--
ESPAÑA	1 521	1 932	561	--	1 972	78	23
FORMOSA ISLA (TAIWAN)	21 777	9 571	9 573	3 867	1 892	1 267	9 670
FRANCIA	1 942	327	886	80	2 073	506	43
HOLANDA	1 761	1 286	125	--	5 062	524	49
ITALIA	4 657	815	2 814	940	2 889	--	1 024
JAPON	55 204	18 607	31 710	6 010	21 279	1 216	225
MALASIA	522	233	150	397	246	20	--
POS. BRITANICAS	5 376	--	5 290	4 485	--	--	--
REINO UNIDO	4 403	799	1 806	111	40	--	--
SINGAPUR	1 314	978	--	682	277	--	225
SUDAFRICA	50	--	667	914	2 072	100	787
TAILANDIA	1 823	2 374	1 865	1 718	485	69	1 574
URUGUAY	752	675	1 588	179	363	858	--
OTROS PAISES	4 598	13 119	10 221	2 995	7 533	614	4 379
<b>TOTALES</b>	<b>147 057</b>	<b>61 474</b>	<b>86 034</b>	<b>23 089</b>	<b>68 227</b>	<b>8 369</b>	<b>21 292</b>

Fuente: INDEC.

Cuadro 12  
SEMILLA DE ALGODON - PRECIOS PROMEDIO CORRIENTES Y CONSTANTES POR TONELADA  
014-07

Año	1975		1976		1977		1978		1979	
	-1-	-2-	-1-	-2-	-1-	-2-	-1-	-2-	-1-	-2-
Enero	615.00	515.464	S/C	--	19,500.00	690.642	49,000.00	705.055	S/C	--
Febrero	615.00	447.826	S/C	--	19,500.00	642.270	45,400.00	613.902	89,000.00	494.433
Marzo	719.00	485.450	6,000.00	463.897	32,109.00	1,015.753	S/C	--	89,364.00	475.411
Abril	725.00	472.682	6,917.00	429.714	37,000.00	1,040.824	51,500.00	593.596	90,000.00	480.315
Mayo	725.00	454.889	7,835.00	441.611	40,904.00	1,157.953	51,500.00	545.954	S/C	--
Junio	725.00	299.797	10,090.00	545.976	45,095.00	1,201.972	S/C	--	S/C	--
Julio	1,000.00	305.764	14,500.00	788.159	47,000.00	1,101.086	S/C	--	155,000.00	592.070
Agosto	1,086.00	289.284	16,571.00	850.371	47,682.00	1,064.977	S/C	--	155,000.00	519.542
Septiembre	1,100.00	268.686	18,545.00	887.822	50,864.00	1,049.463	S/C	--	S/C	--
Octubre	1,100.00	251.354	19,500.00	891.816	47,000.00	870.229	S/C	--	S/C	--
Noviembre	S/C	--	19,500.00	835.428	49,000.00	818.919	S/C	--	S/C	--
Diciembre	S/C	--	19,500.00	788.299	49,000.00	780.771	S/C	--	S/C	--
<b>Promedio</b>	<b>841.00</b>	<b>379.120</b>	<b>13,895.80</b>	<b>694.309</b>	<b>40,387.83</b>	<b>952.74</b>	<b>49,350.00</b>	<b>614.627</b>	<b>115,672.00</b>	<b>512.354</b>

Año	1980		1981		1982		1983		1984	
	-1-	-2-	-1-	-2-	-1-	-2-	-1-	-2-	-1-	-2-
Enero	S/C	--	215,000.00	359,449	S/C	--	S/C	--	S/C	--
Febrero	S/C	--	215,000.00	341,733	S/C	--	S/C	--	S/C	--
Marzo	S/C	--	--	--	704,762.00	348,225	325.00	349,644	2,419.44	473,292
Abril	110,000.00	264,626	S/C	--	830,000.00	399,557	423.57	425,163	3,557.89	603,614
Mayo	110,000.00	253,371	S/C	--	950,000.00	408,211	510.00	462,942	4,790.48	691,312
Junio	110,000.00	238,247	S/C	--	950,000.00	363,147	510.00	411,702	5,140.00	624,407
Julio	123,846.00	239,462	S/C	--	S/C	--	515.00	373,211	3,812.80	390,155
Agosto	126,429.00	256,758	351,111.00	305,282	S/C	--	S/C	--	S/C	--
Septiembre	140,000.00	276,110	340,000.00	277,566	S/C	--	S/C	--	S/C	--
Octubre	140,000.00	255,523	S/C	--	S/C	--	S/C	--	S/C	--
Noviembre	146,080.00	259,114	S/C	--	1,700,000.00	295,648	S/C	--	S/C	--
Diciembre	206,884.00	340,693	S/C	--	S/C	--	S/C	--	S/C	--
<b>Promedio</b>	<b>134,804.33</b>	<b>267,100</b>	<b>280,277.75</b>	<b>321,008</b>	<b>1,026,952.40</b>	<b>362,958</b>	<b>456.71</b>	<b>404,532</b>	<b>3,944.12</b>	<b>556,552</b>

Fuente: Bolsa de cereales de Buenos Aires.

Notas: 1- Cotizaciones promedio expresados en términos corrientes en pesos ley 18.188. A partir de 1983 en \$ argentinos.

2- Promedio expresadas en términos constantes (en pesos ley 18.188 de 1981). Deflactados de acuerdo al Índice de Precios al Por Mayor No Agrupatorio Total. Base: 1981=100.

Referencia: Ver nota introductoria.

Cuadro 13

EXPORTACION ARGENTINA DE ACEITE DE ALGODON POR PAISES DE DESTINO  
(Toneladas) 014-09

Países	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
ALEMANIA FEDERAL	2 595	303	--	--	195	--	--
ALEMANIA DEMOCRATICA	1 535	1 031	4 020	3 261	--	--	--
EGIPTO	--	15 511	10 578	6 001	11 844	12 372	7 279
HOLANDA	6 648	--	800	260	2 000	--	--
REINO UNIDO	803	918	--	--	--	--	--
VENEZUELA	4 244	9 157	--	--	--	4 943	6 682
OTROS PAISES	619	973	3 458	291	--	--	--
<b>TOTALES</b>	<b>16 444</b>	<b>27 893</b>	<b>19 856</b>	<b>9 813</b>	<b>14 039</b>	<b>17 315</b>	<b>13 961</b>

Fuente: INDEC.

Cuadro 14

EXPORTACION ARGENTINA DE EXPELLERS Y TORTAS DE ALGODON POR PAISES DE DESTINO  
(Toneladas) 014-10

Países	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
ALEMANIA FEDERAL	7 053	470	--	--	615	997	1 000
DINAMARCA	20 699	11 676	17 946	4 885	6 719	11 157	--
HOLANDA	1 348	--	1 000	147	1 001	3 400	9 509
NORUEGA	--	--	--	--	--	--	--
OTROS PAISES	5 243	--	--	1	--	--	5 395
<b>TOTALES</b>	<b>34 343</b>	<b>12 146</b>	<b>18 946</b>	<b>5 033</b>	<b>8 335</b>	<b>15 554</b>	<b>15 904</b>

Fuente: INDEC.

Cuadro 15

EXPORTACION ARGENTINA DE PELLETS DE ALGODON POR PAISES DE DESTINO  
(Toneladas) 014-11

Países	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
ALEMANIA FEDERAL	24 066	15 294	1 600	7 216	998	--	--
DINAMARCA	97 840	105 395	98 137	40 196	64 762	52 780	25 128
HOLANDA	21 561	24 652	3 000	1 810	3 990	23 731	7 815
OTROS PAISES	--	--	9 000	15 032	--	1 000	1 002
<b>TOTALES</b>	<b>143 466</b>	<b>145 341</b>	<b>111 737</b>	<b>64 254</b>	<b>69 750</b>	<b>77 511</b>	<b>33 945</b>

Fuente: INDEC.

Cuadro 16

## EXPORTACIONES POR NAB - EXPORTADOR, AÑO 1986

NAB Exportador		Peso Bruto (Kilo bruto)	Valor fob (U.S. \$)
55 01	Algodón sin cardar ni peinar		
0251	Aldonera Aregua S.A.	15 501 457	11 170 167
0312	Compañía Algodonera Paraguaya S.A.	9 047 356	6 056 549
0440	Industrial Cordillerana S.A.	6 905 702	4 977 133
0100	Agrochaco S.A.	7 119 676	4 795 085
0001	Algodonera Guaraní S.A.	5 105 954	3 527 909
2500	Vargas Peña Apezteguia & Co. S.A.I.C.	4 344 740	2 856 963
1397	Industrial Maderera Santo Tomás S.A.	4 063 733	2 767 108
0189	Algodonera Ybycuí S.A.C.I.	3 722 805	2 440 020
0026	América Textil S.A.	3 601 187	2 343 113
2229	Simplex J.A.F. Paraguaya S.A.C.I.F. y A.	3 116 466	1 926 667
0013	Aceitera Itaugua S.A.	1 861 094	1 423 336
2203	Sociedad Coop. Colonizadora Fernheim	1 582 641	1 091 363
2202	Sociedad Coop. Col. Chortitzer Komitee	1 458 729	946 351
0248	Semilpar S.R.L.	1 025 696	668 448
0124	Industria Boqueron S.A.	901 418	583 294
0413	Central Coop. Nacional Ltda.	546 263	555 535
0246	Mical S.R.L.	366 844	291 100
3361	Coty I.C.S.A.	401 171	251 285
3418	Cottonpar S.A.	100 832	55 302
1023	Industria Textil Asuncena S.A.	11 801	8 850
	TOTAL NAB	70 785 559	48 735 578
	TOTAL GENERAL	70 785 559	48 735 578

Fuente: Los datos provienen de despachos proporcionados por la Dirección General de Aduanas. Para el año 1986 se posee información hasta el 31 de julio inclusive. Listado en el que los datos figuran ordenados por Valor Fob, descendente.

es el transporte. Los datos de producción y de exportaciones del Perú durante el período 1979 a 1985 figuran en el cuadro 17.

Cuadro 17

## PERU: COMPORTAMIENTO DEL ALGODON, 1979-1985

	Producción/Rama (miles TM)	Exportaciones/Fibra	
		Volumen (miles TM)	Valor (mill. \$ fob)
1979	243.88	19.85	49.29
1980	256.35	32.18	71.53
1981	282.86	31.10	63.60
1982	256.12	69.18	85.20
1983	105.13	26.07	37.66
1984	202.64	11.92	23.49
1985	290.60	29.34	51.99

Fuente: Ministerio de Agricultura.

Los agricultores de los países productores tienen elevadas existencias, con precios internacionales bajos y crecientes costos de producción; este hecho está generando que en los diferentes países se reduzca la superficie algodонера. La producción internacional de la temporada 1986/1987 descenderá en alrededor de 782 000 toneladas en relación con la última y se quedará con una producción de 74.5 millones de pacas, es decir, 15.2 millones de toneladas. Los precios mundiales siguen en descenso.

En México se ha determinado una nueva reducción, así en el Estado de Sinaloa y el sur de Sonora, para la temporada 1986-1987 se tiene estimada un área cosechada de 182 167 hectáreas. Por escasez de financiamiento productivo, se espera una baja en el rendimiento medio y se prevé que la producción total será de 795 550 pacas, frente a las 950 000 del ciclo anterior. En julio de 1986 la cotización estaba en 1 509.79 dólares por tonelada, en agosto bajó a 688.93 y a fin de año estaba en 679.67.

Pakistán se distinguió como el exportador de algodón más importante del mundo, durante el ciclo que terminó en junio de 1986. Su Corporación Exportadora de Algodón exportó 3 860 000 pacas (de 170 kilos), más de 323

millones de dólares. China participará con un 16% del consumo japonés, frente al 5.9% en el ciclo anterior. Estados Unidos siempre espera la caída de los precios en su propio mercado, para determinarlos en la bolsa. La Unión Soviética mantiene sus cotizaciones casi sin cambios importantes. Brasil acumula existencias y no cambió su política de precios sino hasta los reajustes que exigía el Plan Cruzado. Hong Kong ha tenido que ceder ante las exigencias norteamericanas de restringir su acceso al mercado estadounidense, igual ocurre con Taiwán y Corea.

En México se ha dejado de fijar los precios mínimos y ahora se ajustan al costo de producción. Los campesinos son importantes productores, a un promedio de 3 hectáreas por familia. En los ejidos se financia vía crédito el 70% de la producción. Hay también empresas grandes pero la infinidad son pequeñas, como en otros países. La industria mexicana consume alrededor de 300 000 pacas y el saldo se exporta. También se importa en determinadas épocas por el alto costo de almacenaje. Estados Unidos hace constantes "dumpings" en el mercado exportando bajo su precio de costo y subvencionando a sus productores. El algodón tiene un mercado muy competitivo, todos los países producen y por eso los precios se prestan a los juegos de bolsa. México llegó a ser en 1950 el segundo exportador y Australia era importador; hoy las cosas se han revertido totalmente. México usa el sistema de información corriente, de agencias internacionales. Trabaja con oficinas vinculadas a sucursales en Estados Unidos, Japón, Taiwán, Corea para tener la información cruzada suficiente, y vende mediante transnacionales. Financiamiento de exportaciones el gobierno otorga para manufacturas no al nivel campesino, a excepción del ejidatario. En México, podría haber más producción, pero tendría que habilitarse con subsidios, y, cuando los precios no son remunerativos, resultaría antieconómico, en las actuales condiciones del mercado. Otros productos básicos se pueden subsidiar pero el algodón no. Eso queda fuera del alcance de los países en vías de desarrollo.

En México operan empresas nacionales, las transnacionales y sus corredores. Existe una empresa pública, la Algodonera Comercial Mexicana (ACM), que coloca un 15% de la cosecha. El resto está controlado por las transnacionales como Esteve, Volkart, Hoenberg, Itoh, Allenberg, McFadden y Toyoshima. Existe otra empresa pública, ALGOCOMEX, para el mercado interno y dos privadas como Longoria y Algodones del Pacífico, que tienen ramificaciones

en Colombia. Las transnacionales externas generalmente han sido dos veces más que las internas.

En Colombia, opera la Federación Nacional de Algodoneros, que es una Corporación Gremial de derecho privado y sin ánimo de lucro. Están afiliados cerca de 5 000 productores, en realidad, también colocan pedidos una vez que salen las licitaciones y existen interesados. Realizan pocas ventas directas. Venden a precios fob, las transnacionales venden cif y otorgan créditos. El precio final del producto no se conoce, únicamente el de primera colocación y es difícil hacer un seguimiento, más aún en el algodón que tiene un mercado sumamente competitivo y generalizado. Usan los precios de referencia de Nueva York y Liverpool. Los textileros colombianos imponen el precio de la fibra. La Federación cubre sus gastos y servicios con un 2% por colocación para su institución. Los productores tienen un pequeño financiamiento de exportaciones del Fondo Nacional de Promoción de Exportaciones de Colombia, generalmente a 6 meses plazo, con interés menor al del mercado. Venden algodón en rama y vuelve a nuestros países manufacturado. Colombia una vez vendió a Taiwán y perdió porque los Estados Unidos venden subvencionando.<sup>6/</sup> En otra oportunidad, México precisaba importar y cuando estaban cerrando las negociaciones, intervinieron las transnacionales y México adquirió de ellas. Estas situaciones por lo menos pueden evitarse y debieran facilitarse con acuerdos y mecanismos de gobierno a gobierno. Colombia sólo opera con excedentes.

Los colombianos piensan que una asociación de productores de algodón resultaría importante pero muy difícil de coordinar y administrar, dada la generalidad de productores. Estiman que se puede mejorar la CCIA que es una entidad internacional coordinadora y ante todo consejera de políticas algodóneras; pertenecen a ella también los países desarrollados. China no es miembro y cuando vende en el mercado internacional, también coloca a precios debajo del mercado. Existe también una Asociación Latinoamericana de Algodoneros que opera en la Argentina, El Chaco y Buenos Aires, tiene relaciones con el Instituto Colombiano Agropecuario y con la Sociedad de Agricultores de Colombia y por supuesto la Federación de Algodoneros. Esta gremial reconoce que Colombia tiene una tecnología rezagada, pero que su producto puede competir en calidad. También les perjudicó el hecho que durante bastante tiempo estuvo sobrevaluada su moneda. No obstante la calidad del algodón, cuyo destino final es generalmente Europa, sin embargo el producto colombiano no está en las bolsas internacionales, inclusive internamente

existe una sola compañía que hace la distribución; en realidad, el precio y los demás acondicionamientos de mercado y de créditos están influenciados no por los productores de algodón en rama, sino por los industriales textiles.

En Centroamérica la presencia y el control de la comercialización es casi total por parte de las transnacionales. Guatemala especialmente. Nicaragua se ha inclinado a la creación de una empresa estatal, la Empresa Nacional del Algodón, a través de la cual controla el mercado interno y realiza intercambios con Taiwán, China y busca nuevos mercados.

"La URSS, que es uno de los mayores exportadores de algodón (50% de sus ventas al exterior), vende en el mercado internacional hasta un 90% de ese volumen y opera especialmente con las transnacionales Volkart, Ralli, Bunge, Bambax y Blanchard, el 10% restante de sus exportaciones las realiza principalmente con empresas industriales o textileras como Courtaulds del Reino Unido, Dominion Textile del Canadá y Dierig A.G. de Alemania Federal".7/

El arbitraje y la normatividad de la comercialización se rige especialmente por la Asociación Algodonera de Liverpool. Esta reglamentación siguen las bolsas. Inclusive los vendedores latinoamericanos, no obstante que el algodón de estos países no figura ni está presente en las bolsas, porque no concurren a mercados a futuro, sino que realizan ventas directas, no en consignación ni a crédito.

#### CAFE

La comercialización del café es muy concentrada. Alrededor de 23 empresas controlan el 82% del comercio mundial. Las principales son: ACLI internacional de los Estados Unidos que fue integrada a Cargill Inc.; Jack Aron también de Estados Unidos; Volkart de Suiza; Socomex de Estados Unidos representan el 50% del mercado mundial aproximadamente. El 50% restante corresponde a las transnacionales elaboradoras General Foods, y Procter and Gamble. En cuanto al Japón que es el cuarto consumidor del mundo, sus importaciones son controladas por las grandes comercializadoras que se indicaron anteriormente, para el café una de las principales es la Mitsubishi Shoji que representa un 22% de ese comercio.8/

La industria elaboradora también es concentrada. Veinte empresas son productoras y las 8 más grandes controlan el 55% de las ventas mundiales, siendo las dos principales General Foods y Nestlé. General Foods es además

distribuidora en los Estados Unidos con productos solubles y descafeinados (Maxwell House, Yuban y Max-Pax).<sup>9/</sup>

Las empresas elaboradoras realizan también compras directas, aunque muchas veces a cuenta de terceros. En los Estados Unidos entre el 60% y el 80% abastecen importadores nacionales y la diferencia los países productores. Existen en ese país aproximadamente 100 importadores de café verde y 200 elaboradoras. Diez empresas comercializadoras importan el 50% del café que se consume.<sup>10/</sup>

La participación de las entidades gubernamentales de los diferentes países en la exportación, es realmente mínima (2%). La entidad internacional encargada de regular el mercado de café en base a cuotas y normas de comercialización es la Organización Internacional del Café (OIC) con sede en Londres, en la que están el 99% de los productores. A pesar de esta situación, la elevada participación de las comercializadoras contribuye a la inestabilidad de los precios y a los juegos de bolsa, porque con sus grandes cantidades disponibles también compiten en los mercados de los países que no están en la OIC.

Para la determinación de los precios internacionales, tiene un rol especial la bolsa de Londres (London Terminal Market) casi exclusivamente dedicada a las variedades africanas "robusta", así como a la "arábica lavado". La variedad "arábica" está localizada especialmente en la bolsa de Nueva York (New York Coffee, Sugar and Cocoa Exchange). En el mercado de Le Havre-Marsella tiene importancia la variedad "robusta".<sup>11/</sup>

La política de comercialización del café, se basa en el cumplimiento de las políticas aprobadas por la OIC. Como el del café es un mercado controlado, no hay competencia. La concurrencia al mercado no constituye problema para cualquier país productor, ni para la determinación de cuotas, así como para la colocación de las mismas. Los excedentes, fuera de las asignaciones de la OIC, se colocan en otros mercados, al margen de los ortodoxamente establecidos. Los países socialistas no están en el convenio internacional del café. Los árabes tampoco. El consumo de ambos se estima en unos diez millones de sacos, que sobre los sesenta millones del consumo mundial para países miembros y no miembros, representa el 17%. Estos grupos, precisamente porque no son partícipes del acuerdo internacional, pueden tener problemas de especulación. No hay exportadores no miembros o han habido excepcionalmente en volúmenes no significativos.



Los precios se determinan más que por la oferta y la demanda, por los juegos de bolsa. Diariamente se fija el precio del día desde las 10 AM hasta las 14 horas. Del 3 al 4% de las actividades de la bolsa pueden entrañar una movida física, el resto es puro compromiso formalizado, flujo de papeles y gestiones simples. En Nueva York se comercializa por quintal norteamericano de 100 libras, o sea 45 454 kilos.

Una ventaja que tiene el café, es que no tiene sustitutos. Ocupa bastante mano de obra porque la cosecha es a mano. Está regimentado técnica y operativamente todo el proceso de producción, almacenamiento, distribución, transporte y comercialización. La OIC realiza una supervigilancia en todos los aspectos del proceso. Colombia también vigila con celo la comercialización, inclusive hace seguimiento de transportes en ventas que pueden realizarse al margen de la normatividad internacional por competidores. En muchos casos, ha llegado a averiguar el destino final del producto o el precio final de unas transacciones, tareas que son verdaderas pesquisas comerciales. La OIC, aprueba y publica anualmente un sistema de comercialización anual por ciclos, el último se estableció para el período 1986-1987 (desde el 1 de octubre del pasado año, hasta el 30 de noviembre del presente).

A raíz de la sequía que hubo en el Brasil, la OIC excepcionalmente eliminó el sistema de cuotas a partir de febrero de 1986. La forma de evitar fluctuaciones en los precios es la fijación de cuotas, como cantidad a negociar y estableciendo una franja de precios, por ejemplo en 1985 fue de 58 millones de sacos y la cotización de 1.20 a 1.40 dólares la libra (1985). Ante la cancelación de cuotas, los precios se elevaron de 1.23 a 2.30 dólares la libra. Esa cotización se mantuvo --de acuerdo a las normas de la OIC-- por 45 días, que se prevé como período de libertad de oferta. Como esa "corrida" en los precios fue inconveniente a los poderosos importadores, como los Estados Unidos, Europa, Japón, etc., intervino el "juego de bolsa" para hacer bajar las cotizaciones, hasta niveles de 1.90 dólares por libra. Esto generó una falsa expectativa futura entre algunos productores y exportadores potenciales menores que incentivaron la producción; esa estimación de cosechas futuras, al presente, generó una oferta potencial superior, pese a las reducciones voluntarias que hizo Brasil de más de un millón de sacos. Como consecuencia de ese aumento de oferta a futuro bajaron los precios internacionales que se colocaron a 0.94 dólares la libra, hecho que impide la aprobación de cuotas para un nuevo ciclo.

Esta situación ha causado muchas pérdidas a varios países y entre ellos a los centroamericanos, que alcanzan entre 450 y 700 millones de dólares, en circunstancias que tienen problemas para atender el servicio de su deuda externa de 15 000 millones de dólares. México perderá más de 400 millones de dólares, cuando su deuda está por alcanzar los 100 000 millones de dólares. Guatemala tendrá una pérdida de más de 70 millones de dólares; Honduras de 45 y El Salvador de más de 200. Para todos los países de Centroamérica --con excepción de Honduras-- el café es el principal renglón de exportación, para México es el primero entre los productos agrícolas y para Honduras el segundo después del banano. El café para México significa el 4% de los ingresos y para El Salvador el 67%. Como Estados Unidos es importador de café centroamericano resultó el beneficiario final.

Bajo estas modalidades internacionales opera la comercialización de los países exportadores de la región, cada uno dentro de sus realidades. Así por ejemplo, México tiene como objetivo garantizar el consumo interno y exporta sus excedentes. Mantuvo sus cuotas sin dislocar el mercado. El consumo per cápita de México es de 1 300 kilos. Su producción en el ciclo 1986-1987 fue de cinco millones de sacos de 60 kilos. La comercialización la hace a 69 kilos netos. El café ocupa el segundo lugar de las exportaciones de México después del petróleo, y el tercer lugar como proveedor de divisas, aproximadamente 450 millones de dólares de exportaciones, y su producción global alcanza entre 900 a 1 000 millones de dólares. La Secretaría de Comercio de México otorga al Instituto Mexicano del Café (IMC), con sede en Jalapa desde 1976, el control del producto. Con este permiso global el IMC concede los permisos de comercialización. Los exportadores son:

- i) productores pequeños que se asocian y también cooperativas. Son agricultores hasta de 20 hectáreas, se les paga el 70% del valor y se les liquida después; se les recibe también el producto en consignación;
- ii) productores industriales agrícolas;
- iii) beneficiadores exportadores (torrefactores), compran en crudo (verde) y benefician el café para exportación;
- iv) cafetaleros industrializados.

Existe también la Asociación Mexicana de Exportadores del Café que son beneficiadores. Asimismo, la Confederación Mexicana de Productores de Café que son grandes productores. Está también la Confederación Mexicana de Productores

de Café de la Confederación Nacional Campesina, como parte del sector social de producción, agrupa a los pequeños. En cuanto a los industriales está la Asociación Nacional de la Industria del Café, la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación y los Beneficiadores-Exportadores de Café de México.

El IMC capta el 43% de la producción total y exporta ese mismo porcentaje, controlando toda la exportación conforme a las normas internacionales. En total son unos 1 300 exportadores. Los permisos los otorga el IMC permanentemente. No tienen caducidad pero pueden dejarse en suspenso por utilizar mal el permiso o por no utilizarlo. En México se han registrado los incrementos en productividad, no en superficies.

Nestlé cubre el 80% del consumo nacional. La National Foods el 10%. Es café tostado y molido. No hay café extranjero. El café crudo lo producen en un 90% pequeños productores con una productividad media de 12 quintales por hectárea.

En Brasil, se da una combinación de entidades públicas, paraestatales, estatales y transnacionales que están en el universo de la comercialización internacional y nacional. Brasil es el país que más se ha modernizado en la actual estructura de comercialización exterior mundial, inclusive ha logrado la inserción del país en ese nuevo contexto; se podría decir que ha "actualizado su modernización comercial", dentro la realidad mundial vigente. Esto no quiere decir tampoco que sea lo óptimo, más refinado y que hubiese roto la dependencia; aún debe dar pasos de mayor eficiencia, pero indudablemente su situación de octava potencia mundial le permite progresar mucho más rápidamente y competir mejor dentro del sistema de comercialización mundial. En algunos aspectos es aún muy contemplativo, en otros está a la vanguardia, su diplomacia es cautelosa, sus agentes de comercialización tienen una agresividad empresarial moderna e innata. Son sobre todo negociadores.

Las tres mayores operadoras son Inter-Continental de Café S.A., Tristao Compañía de Comercio Exterior y Unicafé Cia, de Comercio Exterior. El Instituto Brasileño del Café (IBC), es normativo y es el que coordina las reglas de comercialización internacional aprobadas por la OIC, donde el Brasil tiene un Director. El IBC determina también precios mínimos para el productor, asiste en las técnicas de cultivo, saneamiento, así como de innovaciones tecnológicas. En cuanto a las exportaciones determina los precios mínimos de comercialización y supervigila el cumplimiento de las cuotas de

Brasil dentro del sistema de la OIC. Se debe recalcar "precios mínimos" porque en el mercado mundial del café, pese a la existencia de la OIC, que aparentemente es un mercado ordenado, también desde que se comenzó con el sistema de cuotas surgió una tendencia para apartarse de la sujeción estricta a los precios de las bolsas, puesto que paralelamente existen otros precios en los mercados llamados secundarios, que no son los ortodoxos. Además, no sólo se realizan operaciones al contado en mercados a futuro; los países productores buscan --y lo han logrado en parte-- realizar transacciones a más largo plazo con los compradores, hecho que es posible realizar si se tiene en cuenta que las cuotas tienen su cierta continuidad y constancia, de tal modo que permiten realizar acuerdos de mejor alcance y plazo. Tanto Brasil como Colombia están empezando a usar también acuerdos de "tratos especiales" que consisten en promocionar compradores en base a realizar ventas a precios más bajos que los de la bolsa, además que la OIC es estricta en cuotas pero no fija precios. Es necesario reiterar que cuando en comercio exterior se habla de "compradores", no siempre quiere decir que sean los usuarios finales del producto, porque como tales pueden venderlo a otros y no ser precisamente los consumidores. El IBC en algunas ocasiones ha realizado transacciones con industrializadoras de café de otros países, disponiendo existencia de sus depósitos en Hong Kong y Trieste, inclusive para otras compañías estatales, puesto que negocia con las compañías públicas de los países socialistas, por ejemplo, o con compradores árabes. Interviene también en los acuerdos bilaterales y multilaterales, por ejemplo con Argentina.

Brasil ha creado empresas paraestatales, es decir de propiedad del gobierno, como COBEC que es la "Companhia Brasileira de Entrepósitos e Comercio", que ha sido establecida para competir o defenderse de las transnacionales en la comercialización de la soja, y ahora está incursionando en el café que, además, por ser producto que no tiene sustitutos tiene esa ventaja con relación a otros. INTERBRAS es una transnacional brasileña que se ha constituido como un desprendimiento de PETROBRAS, ha realizado ventas de café pero en mínima proporción; la importancia de INTERBRAS no se puede medir en relación al café, sino al comercio exterior brasileño, como se verá más adelante.

El IBC tiene una actuación dinámica en la OIC, como se ha visto. La política del café es sui generis y la comercialización del producto es sofisticada, porque además de las tipificaciones que se han descrito en este

capítulo, se tiene un mercado consumidor que llega a 25 países y los países productores llegan a 50 que constituyen una especie de "masa desordenada" a la que la OIC trata de imponer las reglas del juego. La potencialidad económica mayor está inclinada hacia los consumidores, que son los que más influyen en el mercado en cuanto a formas de comercialización, precios, juegos de bolsa, información, etc. En el Brasil intervienen como 10 transnacionales de las 23 que trabajan en este producto. El sistema de cuotas vigente desde 1980 ha funcionado más o menos normalmente al presente; sin embargo, en la última crisis del café, la subida de precios por la sequía de Brasil, la depresión artificial obtenida, la reacción de mayor oferta especulativa y el último juego de bolsa que ha vuelto a bajar los precios, empiezan a cuestionar su efectividad que se fija en las cuotas pero no tiene consecuencia con los precios, de ahí que la OIC últimamente no ha podido racionalizar ni aprobar cuotas. Estas también admiten un juego, así por ejemplo, la CEE dedujo un 5% de las cuotas africanas en base a su relación con las ex-colonias europeas en esa región. De otro lado, como existen mercados secundarios y hasta paralelos, la naturaleza del producto café, que es especial, permite realizar colocaciones al margen del mercado regular para utilizar el café como "moneda de intercambio" muchas veces, o como producto apropiado para trueque a fin de cambiarlo por petróleo o armas.

En Colombia, existe la poderosa Federación Nacional de Cafetaleros que los agrupa, y maneja el 85% de las exportaciones del producto. Existen empresas comercializadoras de café, donde están los exportadores privados y los asociados. Cinco casas comercializadoras manejan el 80% de las colocaciones, influidos por la bolsa de mercados futuros y por los juegos de especulación que se dan en este tipo de mercados. La capacidad de negociación resulta restringida por varias razones, entre ellas el problema de financiamiento, y la limitada capacidad del sistema financiero nacional y del sector privado. En momentos de alza esta situación se muestra más notoria, porque el crédito de comercialización es limitado. En cuanto a información de comercialización, el problema más importante no es la falta de información, porque es un servicio que se contrata o compra, sino que la mayor y mejor información la tienen los países consumidores, no los productores; finalmente, los consumidores "manejan la información". Esta situación va combinada a la necesidad de tener un aprendizaje en el movimiento de bolsas, porque no se está en las bolsas y no se tiene adiestramiento en ellas. También se observan

problemas políticos, por ejemplo, cuando una transnacional está o va a la bolsa, es aceptada naturalmente, en cambio cuando va a un grupo de países es considerado como una "intervención"; éste es el caso fallido de las pretendidas asociaciones de productores o de productores concertados. El problema de la bolsa es de tiempo, financiamiento y de restricciones estructurales de comercialización.

Colombia en 1927 experimentó las Asociaciones de Productores, resultó exitosa para la comercialización interna y externa en ciertos aspectos. Permitió organización con más autocontrol que si no lo hubiera, circunstancia en que terminarían siendo "privados débiles". En realidad son organizaciones que facilitan la coordinación institucionalizada. Así surgió el Comité Nacional de Cafetaleros con participación en un 50% del gobierno y la otra mitad con productores. Se lograron avances importantes aunque limitados, por ejemplo, el manejo y orientación de los gravámenes a la exportación; la constitución de un Fondo con la perspectiva de realizar una autodefensa que evitara la caída del precio; mejorar el acopio; el cumplimiento del ciclo, etc.

Internacionalmente, las asociaciones de productores que se han pretendido, no han progresado por los intereses de los países consumidores que son los poderosos en este subsistema del café. Así por ejemplo, cuando sobrevino la caída de precios en agosto de 1978 y con los resultados limitados del Convenio Internacional del Café, surgió el llamado Grupo de Bogotá, formado por Brasil, Colombia, México, Venezuela, Costa Rica, El Salvador, Honduras y Guatemala, que representaban más del 60% de la producción y, por tanto, de las exportaciones de café. Comenzaron por coordinar políticas, restringir la producción hacia el mercado internacional y establecieron un fondo de 140 millones de dólares, para operaciones comerciales, como un Fondo de Estabilización del Café (FEC). Este solo hecho produjo resultados positivos en las cotizaciones, pues no sólo vendían café, sino que compraban para estabilizar precios y, con la misma garantía de sus existencias, lograban otros financiamientos para el Fondo que administraba el Banco Cafetalero de Colombia. Esta política inclusive dio rentabilidad al FEC. Posteriormente, los consumidores y las bolsas comenzaron una operación de boicot para estancar las negociaciones del Convenio Internacional y las ventas a futuro, hecho que alarmó también a las comercializadoras. Como conclusión empezaron a disminuir los precios. Para producir el alza el FEC realizó compras a futuro. La United

States Commodity entabló algunas demandas, entre ellas una contra INTERERAS. El Grupo de Bogotá comenzó a tener iliquidez por su limitada capacidad financiera para seguir operando en bolsa contratos a futuro; como consecuencia, se acumularon existencias para ventas que no se realizaban.

En esas circunstancias, en 1980 se constituyó Pancafé S.A. con capital autorizado de 500 millones de dólares. El aporte principal de 140 millones de dólares lo hicieron Brasil, México, Colombia y Honduras. Pancafé S.A. reemplazó al Grupo de Bogotá. Los consumidores abrieron algunas válvulas para viabilizar el Convenio Internacional del Café pero pusieron como condición la liquidación de la "asociación de productores". El Banco Cafetalero de Colombia registró una pérdida total de 20 millones de dólares y se dio paso al Convenio, vigente en la forma que se describió en estas páginas, con el manejo de cuotas. Indudablemente, fueron experiencias frescas que registraron puntos positivos y también las debilidades estructurales. Fue una respuesta multinacional dentro de la transnacionalización del sistema de comercialización del café, experiencia que hay que recoger, analizar y proyectar para necesidades de concertación futuras.

Se considera que el acuerdo internacional (OIC) no es lo ideal, pero logró hacer cumplir algunos compromisos. Piensan que es importante mantenerlo y mejorarlo, hasta llegar a un "acuerdo entre productores y consumidores", hecho un tanto utópico si se examina la potencialidad de los intereses contrapuestos y los acondicionamientos actuales que tiene el comercio exterior de productos básicos.

Existe un hecho evidente, que Colombia ganó mercados como los de Europa y Japón que crecen dinámicamente. FEDECAFE vende parte de sus exportaciones en forma directa a compradores de esos países. El hecho que contribuye a esta ventaja es la calidad del producto colombiano.

En el Perú funciona una Junta Nacional del Café, que es una entidad estatal, aunque por sus operaciones tiene características de empresa privada. Tiene autonomía. El Directorio está compuesto por representantes del Estado, de los productores cafetaleros y de los industriales. Coordina con las políticas de la OIC.

También existe el Instituto de Financiamiento para Productores, que se encarga de facilitar la transferencia de tecnologías a fin de elevar la productividad. La entidad normativa de Comercio Exterior en el Perú, fija las políticas y no es una operadora de comercialización.

Los problemas principales que tiene el país son de infraestructura vial. Las carreteras de penetración para extraer los productos son deficientes. Se interrumpen en la época de lluvias. Tienen demasiada concentración en algunos puertos, por ejemplo el 85% de la exportación del café es por Callao. Asimismo, tiene tecnología aún primaria para mejorar plantaciones en base a viveros. Hace falta mayor investigación para variedades apropiadas. Como no hay unificación o estandarización, el producto peruano es castigado en el precio de bolsa. La comercialización es la relatada en base a las comercializadoras y a las transnacionales, especialmente Cargill. Perú intercambia directamente con la Unión Soviética y Checoslovaquia en base a trueques.

Opera un Fondo de Estabilización del Café con aporte de productores y exportadores. Este mecanismo administra la Junta. Se otorgan créditos sin intereses cuando se opera fuera de convenio y con intereses, dentro de los convenios. Para viveros y cafetales se dan préstamos no reembolsables. Existen Fondos de Arranque y Rotativos para programas de mejoras.

En Perú son partidarios de una Unión de Países Productores, sobre la base de Brasil, Colombia, México y Centroamérica, para una posición conjunta. Consideran que la OIC beneficia más a los consumidores que a los productores.

El comportamiento del café en el Perú entre los años 1979 y 1985 se expresa en el cuadro 18.

Cuadro 18  
PERU: COMPORTAMIENTO DEL CAFE, 1979-1985

Años	Producción (miles de TM)	Exportaciones	
		Volumen	Valor
1979	105.478	69.47	244.70
1980	94.914	44.20	142.17
1981	95.09	45.29	105.71
1982	89.95	43.30	112.89
1983	90.845	55.40	113.98
1984	90.956	54.70	133.71
1985	92.70	61.8	151.68

Fuente: Ministerio de Agricultura.



BANANO 12/

El banano es un caso diferente a los anteriores. En este producto se observa una integración vertical realmente considerable realizada por muy pocas empresas transnacionales que operan no sólo en comercialización, sino en producción, almacenamiento, transporte, e inclusive distribución. La comercialización y el transporte --actividades que van ligadas-- están controladas por la United Brands, Castle and Cook, de la que se deriva la Standard Fruit y Del Monte (filial de R.J. Reynolds); además, han copado prácticamente todas las exportaciones de banano de Costa Rica, Guatemala, Honduras y Panamá; y tienen a su cargo el 60% de la producción colombiana y 40% de la del Ecuador. El saldo diferencial en esa producción se debe a que en estos dos últimos países han surgido eficientes empresas nacionales de comercialización. Nicaragua antes estaba bajo el mismo control, pero sus exportaciones ahora están a cargo exclusivo de empresas nacionales de ese país, habiéndose constituido el organismo estatal BANANIC. Antes, la importadora de los Estados Unidos para ese mercado era Pandol Bros.

En 1960, se realizaron una serie de reuniones de coordinación en orden a organizar una asociación de productores o un frente común de países exportadores de banano. Esta idea se cristalizó en 1974 en Panamá cuando Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá firmaron el Acuerdo de Panamá, concertando los intereses comunes de los países productores y exportadores. Los objetivos de esta organización multinacional fueron:

- i) "apertura y expansión de nuevos mercados y aumento del consumo;
- ii) mantenimiento de un equilibrio entre oferta y demanda a nivel mundial;
- iii) establecimiento y defensa de precios remunerativos;
- iv) fomento del intercambio de información entre los miembros;
- v) adopción de políticas comunes y diseño de mecanismos de ejecución, buscando armonizar a los países signatarios, en producción, exportación, transporte, comercialización y precios;
- vi) incremento de productividad, obtención de beneficios máximos para las plantaciones, fruta, derivados y las innovaciones tecnológicas".

En septiembre de 1974 se formalizó el "Acuerdo Constitutivo de la Unión de Países Exportadores de Banano" (UPEB). Suscribieron Costa Rica, Colombia, Honduras, Guatemala y Panamá y entró en vigencia con la cosecha de 1976.

Nicaragua se adhirió en 1976, Venezuela en 1982 y Ecuador se mantuvo como observador.

En cuanto a potencialidad, de los datos registrados en 1983 se puede indicar que la oferta mundial estaba en 380 millones de cajas; el 50% correspondía a la producción de la UPEB (190 millones de cajas); las transnacionales referidas, junto con los organismos de comercialización de Colombia: UNIBAN, BANACOL, TECBACO y PROBAN, en conjunto exportaron 180 millones de cajas. La fruta producida por Centroamérica, Colombia y Ecuador, es exportada en un 35% por empresas nacionales. Ecuador (observador de UPEB) representa el 20% del total mundial. Se puede decir que el régimen del banano opera bajo un sistema mixto, aunque no concertado ni formalizado, 55% para empresas nacionales y 47% para transnacionales. (En el cuadro 19 se pueden observar las compañías o grupos de comercialización que operan en el mercado del banano y su participación aproximada en el mercado.)

Ahora bien, con relación a la última afirmación, es necesario aclarar que las transnacionales son diversificadas geográficamente y en materia de productos a su cargo; por tanto, no son exclusivamente bananeras. Para la United Brands, por ejemplo, el banano representa el 34% de sus ventas de productos y la carne 57%. Las utilidades por rubros varían según las cotizaciones y los costos de operación. Existen variables distintas a la comercialización. En cuanto a la producción del banano, las tres transnacionales son las más importantes dentro de los mismos países de América Central y Panamá. En este último, controlan el 75% de la producción, en Costa Rica el 70%, Guatemala 77% y Honduras 58%. En cambio en Ecuador, Colombia, Nicaragua y la República Dominicana la totalidad de la producción es de empresarios nacionales. En Filipinas las tres transnacionales producen toda la fruta. En el cuadro 20 se pueden analizar diferentes aspectos estructurales sobre la comercialización del banano (propiedad, transporte y comercialización). Paralelamente, en el cuadro 21, se informa sobre la organización de las importaciones de banano en los principales mercados consumidores y su participación en el internacional.



Cont. Cuadro 19

País	Compañía o grupo	Participación aproximada de mercado (porcentaje)						
		1973	1975	1977	1978	1980	1981	1982
Guadalupe/ Martinica	Exportadores privados; sindicatos conjuntos de productores y exportadores: SICABAM, ASSORAB	100	100	100	100	100	100	100
Filipinas	STANFILCO (Standard Fruit)	38	30	23	25	29	30	28
	Philippine Packing Co. (Del Monte)	33	33	35	29	29	28	26
	Tagua Development Co. (TADCOO)/ United Brands	14	22	24	27	26	22	22
	Davao Fruits Co. (Subitomo)	11	10	11	10	12	11	11
	Twin Rivers	2	3	4	3	3	2	3
	Otros	2	2	3	6	1	7	10
	Somalia	National Banana Board	100	100	100	100	100	100

Fuente: FAO, Economía bananera mundial: compendio de estadísticas, Roma, 1983.

CEPAL. "Comercialización y Estructura de los Mercados de los productos básicos".

Cuadro 20

CARACTERISTICAS FUNDAMENTALES DE LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DEL BANANO  
EN LOS PAISES DE LA UPER Y EL ECUADOR

	Propiedad de la tierra	Explotación de las fincas 1/	Infraestructura		Comercialización	
			Empacadoras	Transporte interno		
COLOMBIA	100% productores nacionales	100% productores nacionales	100% Productores nacionales	URABA: Camiones privados SANTA MARTA: Ferrocarril del Estado	URABA: Empresas particulares SANTA MARTA: Empresa estatal	45% empresa nacional 54% compañías transnacionales
COSTA RICA	26.6% productores nacionales y empresas mixtas	26.6% productores nacionales y empresas mixtas	26.6% productores nacionales y empresas mixtas	ATLANTICO: Parte Ferrocarril del Estado y parte camiones privados. PACIFICO: Ferroc. Cia. Transnal.	ATLANTICO: Empresas nacionales. PACIFICO: Compañías transnacionales	94% compañías transnacionales 6% empresa nacional
	73.4% compañías transnacionales	73.4% compañías transnacionales	73.4% compañías transnacionales			
GUATEMALA	32.0% productores nacionales 68.0% una compañía transnacional	32.0% productores nacionales 68.0% una compañía transnacional	32.0% productores nacionales 68.0% una compañía transnacional	FERROCARRIL: En la zona de producción de la Cia. Transnacional y del Estado	Empresa transnacional	100% una compañía transnacional
HONDURAS	45.9% empresas nacionales Productores indep. 25.8% Empresas asociativas 10.9% cooperat. 6.9% y 1.6% y granja experimental 0.7% 54.1% compañías transnacionales	42.5% empresas nacionales 57.5% compañías transnacionales	35% de la producción exportable se procesa en empacadoras de nacionales 75% en empacadoras de las transnacionales	90% de la fruta exportada se transporta en ferrocarril de propiedad del Estado pero operado por las transnacionales 10% en camiones de particulares a las empresas bananeras	Empresas transnacionales	100% transnacionales

Cont. Cuadro 20

	Propiedad de la tierra	Explotación de las fincas 1/	Infraestructura			Comercialización
			Espacadoras	Transporte interno	Estiba	
NICARAGUA	100% estatal	Conjunta productores nacionales. Compañías comercializadoras 2/	Del Estado	Ferrocarril del Estado	Estado	100% una compañía transnacional 3/
PANAMA	77.5% del Estado 19.9% productores nacionales 2.3% cooperativas	67.4% transnacionales 19.9% productores nacionales 12.7% Estado (cooperativa)	11.1% del Estado 88.9% transnacional	FERROCARRIL: La férrea del Estado, el equipo de la transnacional lo opera	Transnacional	100% transnacional
ECUADOR	100% productores nacionales	100% productores nacionales	100% productores nacionales	Camiones privados	Nacional (empr. privadas-Gobierno)	25% compañías transnacionales 75% empresas nacionales

Fuente: A. Chibbaro, Suministro de insumos para la actividad bananera en los países de la UPEB y el Ecuador, 1982.

CEPAL. *Op.citada.*

1/ Tenencia de la tierra.

2/ Ahora bajo control estatal.

3/ Desde octubre de 1982 exporta el Gobierno directamente.

Cuadro 21

## ORGANIZACION DE LAS IMPORTACIONES DE BANANO EN DETERMINADOS MERCADOS

País	Compañía o grupo	Participación aproximada de mercado (porcentaje)						
		1973	1975	1977	1979	1980	1981	1982
ESTADOS UNIDOS	United Brands	36	36	35	35	35	34	34
	Standard Fruit	43	38	38	38	37	35	33
	Del Monte	13	17	17	18	19	20	20
	Otros	8	9	10	9	9	11	13
REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA	Allanta	34	35	32	30	33	30	30
	United Brands	9	10	11	11	10	13	13
	Afrikanische Fruchtcompagnie	14	12	8	9	8	8	8
	Astheimer (Castle and Cooke)	18	16	18	24	21	20	20
	INTER (Weichert) Del Monte	10	10	6	7	8	10	11
	Bruns	9	9	7	3	-	-	-
	UNIPAM (Velleman and Tas)	6	7	5	5	4	5	3
	Pacific Frucht-import (Noboa)	-	-	11	10	13	14	15
	Otros	-	1	2	1	1	-	-
FRANCIA	Compagnie Fruitiere	...	24	11	...	13	...	5
	Compagnie des Bananes (United Brands)	...	15	15	...	24	...	14
	INTERFRANA	...	11	12	...	9	...	15
	SIEA	...	9	10	...	6	...	8
	Pomona	...	10	15	...	14	...	14
	Deravin	...	4	3	...	...	...	-
	SIBAMAF	...	3	3	...	2	...	-
	GIPAM/S.I.I.M. SODEPA	-	-	-	...	-	...	22
	Otros	32	24	32	...	32	...	32
ITALIA	Compagnia Italiana della Frutta (United Brands)	40	43	32	34	36	36	30
	CONAFRICA (principalmente Standard fruit)	30	28	23	24	22	22	18
	Societa Mercantile Oltremare (Somalia)	17	11	14	9	9	6	13
	Pacific Fruit Co. Italy (Noboa)	11	15	14	16	16	15	13
	SINBA (Del Monte)	-	-	11	11	11	13	13
	Otros	2	3	6	6	6	8	13
	REINO UNIDO	Eyffes Group Ltd. (United Brands)	40	42	40	40	40	39
Geest Industries Ltd.	40	36	35	35	36	37	37	
Jamaica Producers' Marketing Co.	19	18	20	20	18	19	19	
Compagnie Fruitiere	-	2	3	2	3	2	3	
Otros	1	2	2	3	3	3	3	

Cont. Cuadro 21

País	Compañía o grupo	Participación aproximada de mercado (porcentaje)						
		1973	1975	1977	1979	1980	1981	1982
JAPÓN	C. Itoh (Standard Fruit)	16	28	21	30	33	34	30
	Exportadores ecuatorianos independientes (principalmente Noboa)	28	2	1	-	-	-	-
	United Fruit and Associates (United Brands)	11	14	30	21	19	18	21
	Fuji, Toyoda, Tokyo Seika (Del Monte)	15	32	27	24	24	33	31
	Varios importadores (por ejemplo, Sumitomo, Sanko)	30	24	31	25	24	15	13
NUEVA ZELANDIA	Fruit Distributors Ltd.	100	100	100	100	100	100	100
YUGOSLAVIA	VOCE-IMPORT-EXPORT (delegada por 14 empresas importadoras independientes)	100	100	100	100	100	100	100
BULGARIA	BULGARDPLODIMPORT							
REPÚBLICA CHECA	VOUSPOL							
REPÚBLICA DEMOCRÁTICA ALEMANA	FRUCHTIMEV							
HUNGRÍA	MONIMPEX							
POLONIA	AGROS IMPORT-EXPORT							
RUMANIA	MERCUS							
U.R.S.S.	SOJUZPLODIMPORT							

Las organizaciones indicadas representaron el 100% de las importaciones de bananos durante el período examinado.

Fuente: FAO Economía bananera mundial: compendio de estadísticas. Roma, 1983.



Fuera del mercado empresarial relatado, existen convenios especiales como la Convención de Lomé (Africa, Caribe, Pacífico y la CEE) que entraña el 15% del mercado. Existen acuerdos bilaterales como el de Italia-Somalia. Ecuador también tiene acuerdos con los Estados Unidos con la intermediación de las transnacionales, es decir, Ecuador vende a las transnacionales, quienes a su vez distribuyen a varias importadoras norteamericanas y éstas a expendedores conectados. La integración llega al nivel de distribución y complementación por la ley antimonopolio de Estados Unidos.

En lo que se refiere al precio, las empresas nacionales exportadoras retienen el 50%. El productor llegó a recibir el 14.2% en 1980 y las transnacionales el 85.8% en 1984, la relación fue 11.5% frente a 88.5%. (Ver cuadro 22.) Con el objeto de favorecer a los productores, la UPEB aprobó establecer un impuesto a la exportación. Únicamente Costa Rica cumplió este cometido y los demás países cedieron a las presiones del gobierno y de las transnacionales de los Estados Unidos. El rendimiento de ese gravamen llegó a 747 millones de dólares entre 1972 y 1984. (Ver cuadro 23). Si se examina la formación de precios, la dificultad de conocer tanto el precio final como los costos de las transnacionales en medio de la integración que se da en el mercado de banano y en su producción, se puede concluir que hay una total falta de transparencia en este mercado internacional.

La Reunión de Ministros de la UPEB, en 1976 dio curso a la iniciativa de crear una Compañía Comercializadora Multinacional del Banano (COMUNBANA S.A.), que se materializó en 1977, con el fin de ser el brazo ejecutor de la UPEB y, por otra parte, ser una empresa que haga competencia o se defienda del juego de las transnacionales. Ha sido ésta una de las realizaciones de la UPEB, junto con logros agrícolas que ha tenido en el cultivo del banano, conservación de variedades, transformación del producto, innovaciones tecnológicas, saneamiento de las plantas, etc. Sin embargo, tuvo problemas de sobreexistencias que se fueron acumulando y perdiendo; falta de racionalización del mercado por cuotas u otros medios; controles de producción; transporte caro; algunas deficiencias infraestructurales; no disponer de una informática de comercialización tan eficiente como la de los países consumidores o las transnacionales. Nuevamente se ve que por fallas estructurales se "está" en el mercado sin estar en él; se tiene información porque se usa la existente, pero no por estar en ella; esto mismo se puede decir en cuanto a las bolsas.

Cuadro 22  
 PAISES DE LA UPEB: PARTICIPACION EN EL PRECIO FINAL DEL BANANO  
 (En porcentajes)

Concepto	1969	1980	1984
Países productores	12.7	14.2	11.5
<u>Empresas extranjeras</u>	<u>87.3</u>	<u>85.8</u>	<u>88.5</u>
Fletes y seguros	7.0	15.9	11.5
Mayoristas-Madurador	31.9	21.5	19.0 <u>a/</u>
Minoristas	36.3	35.2	31.9
Otros	12.1	13.2	26.1 <u>b/</u>

Fuente: UPEB y UNCTAD, Statistical Pocket, 1984.

a/ Sólo madurador.

b/ Mayoristas y otros.

Nota: Citado en "Las Empresas Transnacionales en la Actividad Bananera de la UPEB" por Jan Křákal.

## Cuadro 23

## PAISES DE LA UPEB: INGRESOS FISCALES POR CONCEPTO DEL IMPUESTO A LA EXPORTACION DE BANANO (1972-1984)

(En millones de dólares)

AÑO	COSTA RICA	GUATEMALA	HONDURAS	NICARAGUA	PANAMA	TOTAL
1972	0.3	0.3	0.2	--	0.5	1.3
1974	8.1	--	4.1	--	13.2	25.4
1975	22.5	0.4	5.7	--	15.9	44.5
1976	24.2	6.2	10.9	--	10.1	51.4
1977	23.9	6.1	12.2	--	9.8	52.0
1978	24.7	6.8	17.8	--	13.8	63.1
1979	23.9	5.9	24.6	0.5	12.4	67.3
1980	27.5	9.7	23.9	3.0	16.6	80.7
1981	50.6	9.9	21.4	2.6	17.6	102.1
1982	48.1	10.5	22.7	1.1	18.6	101.0
1983	50.1	5.9	18.0	--	18.8	92.8
1984 <sup>a/</sup>	35.0	2.9	15.8	--	13.0	66.7
TOTAL (1974-1984)	338.6	64.3	177.1	7.2	159.8	747.0
B. VALORES REALES <sup>b/</sup>						
1974	8.1	--	4.1	--	13.2	25.4
1975	19.6	0.3	5.0	--	13.8	38.7
1980	14.9	5.2	12.9	1.6	9.0	43.6
1981	29.9	5.9	12.7	1.5	10.4	60.4
1982	28.5	6.2	13.4	0.7	11.0	59.8
1983	30.6	3.6	11.0	--	11.5	56.8
1984	21.7	1.8	9.8	--	8.1	41.4
1975=100.0	110.7	600.0	196.0	--	58.7	107.0
1981=100.0	72.6	30.5	77.2	--	77.9	68.5

Fuente: Elaborado sobre la base de UPEB, El impuesto a la exportación de banano: una evaluación de su vigencia, Panamá, 1984.

<sup>a/</sup> Estimado.

<sup>b/</sup> Deflactado en base al índice de los valores unitarios de las manufacturas exportadas por los países industrializados.

Citado por "Las Empresas Transnacionales en la Actividad Bananera de la UPEB" por Van Klinkal. CEPAL. ONUET.

COMUNBANA tropezó con parte de estas dificultades; por ejemplo, su abastecimiento oportuno para vender, eventualidades climáticas, y sanitarias. En cuanto al abastecimiento se debe decir que, siendo el mercado del banano de oferta excesiva, las transnacionales pueden agudizarla o producir escasez. Muchas veces COMUNBANA tenía fruta pero no mercados. Las transnacionales controlan los mercados de Estados Unidos, Europa y Japón, que son el 85% de las exportaciones mundiales, quedando poco margen para mercados nuevos o para crearlos; los compradores periféricos y marginales son Africa septentrional, el Medio Oriente, Europa Oriental, países como Hungría y Yugoslavia. También se colocó parte de la producción en Italia, Suiza, Grecia e inclusive en los Estados Unidos. Lo lógico para COMUNBANA hubiese sido llegar a un acuerdo con Panamá para que sus empresas estatales COBAPA y COBANA <sup>13/</sup> sean abastecedoras de COMUNBANA para incrementar las existencias, en lugar de alimentar a las transnacionales que controlan la mayor parte de la producción bananera en ese país. Increíblemente, no se pudo lograr un acuerdo, pese a que, como se ha informado, cuatro de los miembros de COMUNBANA en realidad producen el 50% de los bananos que requieren la demanda mundial. Quiere decir que no hubo poder para lograr la voluntad política que faltó. COMUNBANA cerró sus operaciones hace cuatro años atrás, por las limitaciones anotadas y su falta de capitalización para seguir trabajando. Tuvo una pérdida de 3 millones de dólares.

Es interesante relatar algo sobre una operación de COMUNBANA a Yugoslavia que compraba bananos desde 1978 a 1981, con un total de 2.2 millones de cajas de 40 libras, casi todo panameño, es decir, sólo el 0.57% del total mundial. Lo transportado significó sólo el 5% de la producción anual de Panamá. Hay que tener en cuenta que entre COBAPA y COBANA llegaban a una oferta de 40 000 toneladas, frente a las 14 000 de las transnacionales; de ahí la importancia de tener que haber logrado un acuerdo entre esas empresas panameñas y COMUNBANA. El envío a Yugoslavia era mínimo, sin embargo, vale la pena hacer un seguimiento para conocer la operación. Una de las razones por las que no se pudieron extender los acuerdos fue porque United Brands tiene la administración de muelles en los puertos, de ahí que el proveedor panameño tuvo dificultades para aprovisionar de fruta a COMUNBANA. También surgieron problemas financieros como la lentitud de los pagos de Yugoslavia; en principio para solucionar este aspecto este país exigió se compraran bienes del país. Las negociaciones demoraron aún más, causando problemas de iliquidez

a COMUNBANA que necesitaba pagar a los productores. Finalmente, se compraron dos barcos refrigerados, pero a 10 años contra envíos, con lo cual siguieron las dificultades en los flujos financieros, hasta que se deshizo la operación de trueque con los barcos. Otra dificultad de COMUNBANA fue que tuvo problemas con los particulares para que le vendieran las cajas para sus exportaciones. La situación del mercado se sumó a estos dos hechos y especialmente la provisión de frutas que resultaron comprometidas por anticipado a las transnacionales en Panamá.

Mientras eso acontecía con las empresas estatales panameñas, República Dominicana también conformó una empresa estatal en 1980, entrando al mercado de Florida que, como no estaba preparado para esa apertura, resultó un mercado malo y además, inmediatamente que se inició la operación bajaron los precios del mercado; ante esa situación, los dominicanos no abastecieron y perdieron dinero. Es de hacer notar que los Gerentes de la empresa estatal eran de la United Brands que ensayaban una especie de "free lance" como nueva forma de comercializar y tener un proveedor.

El problema para formar una "trading" es que los gobiernos y sus empresas no tienen fruta, los empresarios la tienen pero comprometida a las transnacionales. Centroamérica tiene hoy certeza de lo que es la industria bananera, sus ramificaciones y dependencias que no las pudieron resolver por sus limitaciones.

En Costa Rica, surgió la Asociación Bananera Nacional (ASBANA) como empresa mixta, dos terceras partes con participación estatal y una tercera de empresarios privados. Se administraba como empresa privada. El gobierno respaldaba mediante los bancos nacionales. Como se ve, mientras Colombia y Costa Rica cuentan con el apoyo gubernamental, en Panamá empresas y comercializadoras tratan de evitar al gobierno. ASBANA S.A. creó una empresa, TICA-BANANA, que trataba de evadir al intermediario y realizar ventas directas. Inclusive contaba con fincas propias aportadas por los particulares. Se ejecutó sobre ellas un estrangulamiento y se terminó por devolver las tierras a sus dueños.

En Colombia surgió UNIBAN, una empresa con más de veinte años de existencia, constituida por productores de banano de Antioquia, zona de Urabá; funcionó con un perfil bajo durante años, fue intermediaria de un porcentaje modesto de la fruta de esa región. En la década de los setenta, montó operativos de comercio más sólidos, consolidó su accionar e ingresó más a

fondo en la comercialización, no como intermediaria simplemente sino como vendedor directo. La crisis del sector bananero afectó incluso a las transnacionales en Colombia, determinando esa situación una mayor actuación del gobierno colombiano y del sector financiero, logrando así que se convierta en una sólida empresa para el país. Ante el recogimiento de las transnacionales, UNIBAN captó el grueso de la producción nacional,<sup>14/</sup> posteriormente ésta se incrementó por un cambio de variedades, con lo que UNIBAN se fortaleció aún más. En 1983 nacieron BANACOL y PROBAN, otras dos empresas de comercialización de propiedad de los bananeros de Colombia.

TURBANA es una firma establecida en 1970 con sede en Miami, pero es una filial de UNIBAN que comercializa el banano de unos 150 productores de la zona de Urabá. La internación del producto a Estados Unidos la efectúa TURBANA, importando alrededor de un 50% de la producción recolectada en Urabá; dentro de los Estados Unidos la fruta es distribuida y comercializada por Parkes Banana.

En 1984 las tres empresas de comercialización de Urabá exportaban en los siguientes porcentajes: UNIBAN el 55%, BANACOL el 23% y PROBAN 22%. Esta situación positiva no es comparable a cuando la United Brands y la Standart Fruit representaron el 23.5% de las exportaciones de esa región. TURBANA conquistó mercados en Europa occidental donde la distribución la hace Velleman y Tas B.V., la más grande de los Países Bajos; los obtuvo también en Alemania Oriental, Polonia, la Unión Soviética, Bulgaria y Rumania mediante convenios directos con los gobiernos y el auspicio del colombiano.

Como el sistema de asegurar la provisión a través de grandes empresas nacionales (como por ejemplo Naboa en el Ecuador,<sup>15/</sup> y UNIBAN en Colombia) dio resultado, en el circuito de importadoras surgieron tendencias similares, estableciendo una especie de sistemas "de postas"; así por ejemplo nació Pacific Fruit Co., firma ecuatoriana que comercializa el banano del Ecuador a través de distribuidoras norteamericanas. TURBANA --como se ha explicado-- junto con Parkes Banana, Banana Supply y Banana Services, todas de Colombia, hacen lo propio con el banano de su país. Estos éxitos locales o nacionales socavan las posibilidades de consolidación y proyección de una multinacional o entidad regional como COMUNBANA, además, porque los productores de fruta prefieren entregar su producción a las grandes transnacionales, que no tienen limitaciones financieras y están efectivamente en el mercado, antes que a COMUNBANA por ejemplo, debido a que ellas no tienen un fin "patriótico de

voluntad política de integración", sino un interés por supuesto inmediatista de maximizar sus ganancias a nivel nacional y no estar buscando beneficios para una región que ni siquiera existe como tal, por su balcanización política y económica. Unicamente el fortalecimiento eficaz del sector público podría mejorar la situación y revertir esa realidad. Ecuador (20% del comercio mundial) se mantiene de observador y Nicaragua comercializa por su cuenta; estas dos participaciones serían necesarias para un cambio estructural indispensable; sin embargo, la razón por la cual se mantuvo Ecuador como observador del Acuerdo fue también por los motivos hedonistas e inmediatistas del pragmatismo del sistema mundial de comercio.

Finalmente, habría que decir que las tres comercializadoras de Uraba han dado otro paso más a una integración que podría --a su vez-- ayudar a integrar o desintegrar lo regional, conformando AUGURA o sea, la Asociación de Bananeros de Urabá, que es productora y comercializadora. Tiene una Junta Directiva con dos representantes por cada una de las tres empresas productoras que venden a las comercializadoras.

En Brasil, toda la política de exportaciones pasa por CACEX, que es el mecanismo oficial que establece las políticas de comercialización externa, con miras a abastecer el país y a fomentar las exportaciones mediante créditos, exención de impuestos, ajustes cambiarios, descuentos, financiamiento sobre productos, servicios, convenios con países, etc. Hace dos décadas, había un tendencia a monopolizar el comercio exterior y a crear mecanismos paraestatales; luego se invirtió la tendencia hacia la privatización y hoy en día --como se expresó anteriormente-- Brasil presenta varias formas empresariales según las necesidades y políticas circunstanciales; las hay estatales, paraestatales, mixtas, privadas, asociadas, transnacionales brasileñas, etc. En el caso del banano, existen productoras y comercializadoras privadas, hay otras mixtas para ambas funciones. (Ver cuadro 24.) El banano fresco es principalmente colocado a la Argentina y al Uruguay, mediante convenios, puesto que son sus mercados naturales. No son grandes volúmenes. Han llegado a 105 296 toneladas en 1985, con un rendimiento de 16 623 000 dólares. (Ver cuadro 25.)

Cuadro 24

BANCO DO BRASIL S.A.  
Direcao Geral

EXPORTACAO BRASILEIRA DE BANANAS FRESCAS

EMPRESA	1960		1961		1962		1963		1964		1965	
	£	US\$ mil	£	US\$ mil	£	US\$ mil	£	US\$ mil	£	US\$ mil	£	US\$ mil
Marine Comercio. Imp. Exp.	6.746	969	9.473	1.450	7.527	1.421	15.679	1.896	16.914	3.299	26.073	4.029
Irmãos Schwank	12.025	3.529	12.816	3.970	2.757	1.059	11.459	1.718	12.412	2.161	12.571	2.241
Exportadora Jurak	3.198	507	4.289	851	7.736	1.322	10.412	1.276	6.127	1.334	5.933	921
Cooperativa Agricola de Eonia	7.195	1.055	3.572	849	1.755	257	4.034	431	0.122	1.280	9.101	1.644
(Banasu)	4.604	707	7.920	1.322	8.960	1.225	11.325	1.354	10.159	1.194	4.961	681
Outras	33.553	5.397	29.216	5.099	27.381	5.027	25.657	4.006	45.417	7.269	46.369	7.107
TOTAL GERAL	47.327	11.162	66.693	12.740	59.179	14.520	69.475	16.275	103.151	14.527	105.296	16.623

FONTE: CACEX/DCPEC



## Quadro 25

BANCO DO BRASIL S.A.  
Direcao Geral

-----  
EXPORTACAO BRASILEIRA DE BANANAS FRESCAS  
-----

PAIS	1 9 8 2		1 9 8 3		1 9 8 4		1 9 8 5	
	t	US\$ mil	t	US\$ mil	t	US\$ mil	t	US\$ mil
Argentina	33.733	6.524	62.491	7.322	71.856	12.997	78.046	12.768
Uruguay	25.445	3.996	26.772	3.334	27.293	3.530	27.162	3.837
Outros	0	0	172	23	0	0	68	18
TOTAL GERAL	59.178	10.520	89.435	10.675	103.151	16.527	105.296	16.623

-----  
FONTE : CACEX/DEPEC  
-----

En el subsistema del banano, no obstante las diferencias específicas comparativas que existen entre su comercialización y la de otros productos básicos, también tienen denominadores comunes en materia de estructura de comercio exterior. Así por ejemplo, en materia de informática, al igual que para todos los productos, América Latina considera que no es limitante la información porque tiene la básica en los sistemas de información actual porque la usa y la adquiere, pero en realidad no está en la información, no genera la que precisa, no indaga la que necesitaría. En el banano por ejemplo, no hay mayor información sobre el precio futuro porque no se está en el mercado o se "está" sin estar, para decirlo en una expresión. No hay precio futuro en el banano, es una incógnita; por tanto, es impredecible lo que ocurriría en caso de generar otras determinantes, aun siendo importantes productores. Se tiene la información simplemente inmediata, no la mediata con la que se deben hacer proyecciones de políticas y de organización, aunque sea circunstancial. Lo relevante ha sido la falta de voluntad política de los gobiernos de los principales productores.

La biotecnología sí es importante para todos los renglones de productos básicos, es una necesidad que, de acuerdo a la escala de competitividad, debe ser encarada regionalmente aunque en base a centros "nacionales". De allí pueden surgir las ventajas para la industria y la mayor elaboración de los productos básicos. Se puede concluir que el banano --como se puede decir de otros productos básicos-- resulta mal vendido y mal pagado. En frutas, la biotecnología puede reemplazar y puede modificar la oferta.

La infraestructura de transporte en cuanto al banano denota una deficiencia absoluta en Centroamérica y el Caribe. NAMUCAR, la Naviera Multinacional del Caribe, no llegó muy lejos, fue impulsada inicialmente por Cuba y Centroamérica. Los países industrializados, por ejemplo, reciben más ingresos por el transporte de la fruta que por la fruta misma, porque el servicio cuesta más y es indispensable. La Industria de Astilleros de América Latina tampoco ha tenido mayor desarrollo. La compra de unidades de transporte se la hace a los países industrializados, cuando, por el hecho de tener tecnologías adecuadas y no precisar sofisticación mayor en unidades de transporte, podrían comprarse interregionalmente o, además, se generaría una coordinación para la fabricación de barcos en los países que tienen astilleros adecuados para producirlos. En Centroamérica, el problema no son los puertos sino los servicios portuarios; no la infraestructura, sino el transporte. Los

puertos son importantes y existen adecuados a sus necesidades básicas, pero no para una estructura de integración comercial de nuestros países, sino porque los países industrializados precisan esa clase de puertos para que sus barcos lleguen. Son adecuados para comprar pero no para vender en volúmenes multinacionales en un solo puerto. Una coordinación o concertación de las flotas de transporte existente, con un programa de mejora y ampliación pueden ser un proyecto regional adecuado al cambio de estructuras de nuestra comercialización internacional.

En cuanto al financiamiento de exportaciones, se ha visto que las limitaciones muestran la deficiencia que América Latina tiene en este renglón. Muchas asociaciones de productores que tuvieron éxitos iniciales han sucumbido. Igualmente, empresas nacionales o multinacionales concertadas en base a las primeras. El Banco Latinoamericano de Exportación, BLADEX, no tiene la capacidad adecuada para servir estas necesidades o requerimientos. El mismo capital de operaciones de exportación es muy a corto plazo, un mes como promedio. Los financiamientos de exportación existentes en los organismos multinacionales, no cubren las necesidades para mejorar, sino para atender el actual sistema transnacionalizado a corto plazo. Estratégicamente, se impone una revisión de los sistemas de integración y de los sistemas de financiamiento con una orientación más regional que local.

#### CEREALES

En este rubro, las empresas transnacionales dominan el sistema de comercialización, además, se encuentran integradas globalmente por diversas funciones en relación a la producción de alimentos. Unas cuantas concentran el intercambio de granos. Otras están más bien en el procesamiento y elaboración de alimentos. Algunas en la fabricación de bienes de capital, maquinaria y equipos. La tecnología contemporánea, de biotecnología y de ingeniería genética, también están en camino de generar la integración en estos aspectos.

En lo que se refiere a la comercialización, en la década del setenta (1970-1975) seis empresas, como Bunge and Born, Cargill, Continental Grain, Louis Dreyfus, Barnac and Cook Industries, coparon hasta el 96% de las exportaciones de trigo, 95% de las de maíz, 90% de las de avena y 80% de las de sorgo de los Estados Unidos. En el "International Commodity Trading Companies", citado por CEPAL en su publicación sobre productos básicos de 1986, se indica que la descomposición de las exportaciones estadounidenses a cargo de las transnacionales citadas sería la siguiente: Cargill (25%),

Continental Grain (25%), Cook Industries (15%), Bunge and Born (10%) y Louis Dreyfus (10%), vale decir un 85% en total.

Las mismas compañías efectuaron el 80% de las exportaciones de trigo de Argentina, 90% del sorgo de Australia, y 95% de las exportaciones de trigo y maíz de la CEE. En el Canadá coparon la totalidad de lo que exporta el sector privado, que es el 20% de la producción y también tienen comprometido al 80% restante con la Junta Canadiense del Trigo (Canadian Wheat Board). Por supuesto que están ligadas al comercio de cereales con la Unión Soviética, Japón y otros países. Se ha constituido Cargill Japan, una filial de propiedad japonesa que controla el 25% de las importaciones japonesas de cereales.

Como se afirma, la actividad de estas transnacionales es un negocio "de ambos lados", es decir de "ida y vuelta". Actúan en ambas acciones de la comercialización importando y exportando. Es también un comercio dentro de las mismas empresas, en realidad son importadoras y exportadoras del mismo cereal, por tanto, no es fácil saber el destinatario final, ni el precio final. Esta situación se observa claramente en los cuadros 26 y 27, donde se indican las empresas que realizan las importaciones brasileñas de maíz y en porcentajes (cuadro 26) y también las exportaciones de maíz brasileño (cuadro 27), según datos del Ministerio de Agricultura durante los años 1979 y 1980, citado por CEPAL. En la misma forma, en los cuadros 28 y 29, se pueden observar a las empresas que fueron proveedoras del trigo y maíz peruano en 1982, en volúmenes, precios y porcentajes.

El cuadro interesante e importante para ser analizado es el 30, citado en el estudio "Empresas Transnacionales de la Industria de Alimentos", de CEPAL. Ahí está descrita la relación granos y empresas comercializadoras, comparativamente entre 1974/1976 y 1978/1980, en tres renglones: trigo, maíz y sorgo. Se comparan volúmenes que obviamente en todos los rubros son ascendentes. La participación de las transnacionales en la comercialización, sean las ya citadas o las nuevas, también es ascendente. La intervención estatal en la Argentina es descendente y tiende a desaparecer el Estado como comercializador. Las cooperativas han ido incrementándose como asimismo, su participación en el comercio exterior. El sector privado nacional sigue igual pero sólo en trigo y maíz, puesto que en sorgo disminuyó su concurrencia. Los grupos locales como Oddore, que fueron empresas de capital privado, nacional con el fin de sustituir a ciertas operaciones de las transnacionales, terminaron en quiebra por limitaciones y mala administración (ver cuadro 30).

Cuadro 26  
IMPORTACIONES BRASILEÑAS DE MAIZ

---

Producto embarcado hasta el 31 de diciembre de 1980,  
por vendedor (1980)

---

Cargill, Inc.	38.19
Tabor Grain	14.66
Farmers Export	14.59
Agri Industries	7.33
Louis Dreyfus Corp.	6.86
Continental Grain Co.	4.43
Conagra Inc.	2.96
St. Charles Grain Co.	2.84
Peavey Grain Elevator	2.63
Bunge Corp.	2.07
Consolidated Grain and Barge	1.77
Indiana Grain Co-Op.	1.67
1 479 704 016 TM	<u>100.00</u>

---

Fuente: Ministerio de Agricultura, Brasil, Relatorio Anual de CFP (Comissão de Financiamento da Produção), 1980. Citado en el documento de CEPAL, Comercialización y estructura de los mercados de productos básicos de América Latina y el Caribe (LC/R.508).

## Quadro 27

## PRINCIPALES EXPORTADORES DE MAIZ BRASILEÑO, 1979

Exportadores	
Cargill Inc/Grain	20.6
Louis Dreyfus	18.1
Farmers Export	14.6
Phillip Brothers	9.6
Pillsbury	7.9
Peavy	7.3
Continental Grain	4.5
Central Soya	4.1
COBEC International	3.9
Goodpasture	3.4
Coprosol	2.1
Tabor Grain	2.0
Garnac Grain	1.0
	1 332 550 118 TM
	<u>100.0</u>

Fuente: Ministerio de Agricultura, Brasil, Relatorio Anual de CFP (Comissão de Financiamento da Produção), 1979. Citado en CEPAL LC/R.508.

Cuadro 28  
1982: PROVEEDORES DE TRIGO PERUANO

Proveedor	TM	(%)	Valor fob (miles de dólares EE.UU.)
Cargill Inc.	700 539	20.71	33 031.6
Mitsui	135 695	14.01	24 997.9
Marubeni	121 917	12.59	19 360.1
Nissho Iwai	107 522	11.10	16 540.5
Louis Dreyfus	97 630	10.09	16 025.2
Rich Grain	57 745	5.96	10 087.3
Continental Grain	56 935	5.88	8 716.6
Garnac Grain	47 095	4.86	7 432.5
Sumitomo Corp.	45 592	4.71	7 819.7
Cobec	30 054	3.10	4 673.0
Voest Alpine	26 366	2.72	4 181.5
Mitsubishi	21 000	2.17	3 183.4
Phillip Brothers	20 320	2.10	3 601.7
<u>Total</u>	<u>968 377</u>	<u>100.00</u>	<u>161 551.0</u>

Fuente: Empresa Nacional de Comercialización de Insumos (ENCI), citado en Comercialización de productos básicos, Coordinador Fernando Sánchez Albavera, ICI y DESCO, Madrid, 1984. Citado en CEPAL LC/R.508.

Cuadro 29  
1982: PROVEEDORES DE MAIZ PERUANO

Proveedor	TM	(%)	Valor fob (miles de dólares EE.UU.)
Marubeni	128 516	24.28	14 828.3
Cargill	101 989	19.28	11 685.9
Bunge Corp.	74 255	14.03	8 266.5
Garnac Grain	67 109	12.68	8 121.1
Mitsui	56 096	10.60	6 814.7
Interbras Cayman	26 250	4.96	2 660.1
Nissho Iwai	26 241	4.96	3 036.0
Andre et Cie.	25 006	4.72	2 648.8
Continental Grain	23 774	4.49	2 773.4
<u>Total</u>	<u>529 236</u>	<u>100.00</u>	<u>60 834.6</u>

Fuente: Citado en CEPAL LC/R.508.



Cuadro 30

## ARGENTINA: EMPRESAS TRANSNACIONALES Y OTROS SECTORES EN LAS EXPORTACIONES DE LOS PRINCIPALES GRANOS

Granos Empresas	Trigo <sup>a/</sup>				Maíz				Sorgo			
	1974/1976 <sup>b/</sup>		1978/1980		1974/1976 <sup>b/</sup>		1978/1980		1974/1976 <sup>b/</sup>		1978/1980	
	Volumen (en tons.)	Participación en el total (%)	Volumen (en tons.)	Participación en el total (%)	Volumen (en tons.)	Participación en el total (%)	Volumen (en tons.)	Participación en el total (%)	Volumen (en tons.)	Participación en el total (%)	Volumen (en tons.)	Participación en el total (%)
1. Transnacionales <sup>c/</sup>	1 566 910	24.6	6 007 163	57.8	1 496 066	12.8	8 345 971	54.0	1 929 100	28.0	5 424 727	54.6
- 5 transnacionales	1 460 910	22.9	4 618 620	44.4	1 362 973	11.7	6 234 324	40.3	1 476 500	21.5	3 671 763	37.0
- Bunge & Born	224 000	3.5	1 093 082	10.5	230 600	2.0	999 889	6.5	775 000	11.3	276 872	2.8
- Otras cuatro	1 236 910	19.4	3 525 538	33.9	1 132 373	9.7	5 234 435	33.8	701 500	10.2	3 394 891	34.2
- André <sup>d/</sup>	---	--	916 214	8.8	---	--	1 515 868	9.8	---	--	1 112 372	11.2
- Cargill	509 410	8.0	1 464 228	14.1	480 873	4.1	1 706 474	11.0	429 500	6.2	816 148	8.2
- Continental <sup>e/</sup>	727 500	11.4	834 501	8.0	651 500	5.6	1 238 751	8.0	272 000	4.0	998 440	10.1
- Louis Dreyfus	---	--	310 595	3.0	---	--	773 342	5.0	---	--	467 931	4.7
- Otras transnacionales	106 000	1.6	1 388 543	13.4	133 093	1.1	2 111 647	13.7	452 600	6.5	1 753 024	17.6
2. Resto	4 812 250	75.4	4 385 709	42.2	10 161 120	87.2	7 122 218	46.0	4 953 800	72.0	4 512 403	45.4
- Estatal <sup>f/</sup>	3 377 000	52.9	586 690	5.6	7 215 000	62.0	---	--	1 722 000	25.0	---	--
- Cooperativas <sup>g/</sup>	131 750	2.1	1 060 308	10.2	718 225	6.1	2 453 195	15.9	87 400	1.3	930 568	9.4
- Privado nacional	1 303 500	20.4	2 748 711	26.4	2 227 895	19.1	4 669 023	30.1	3 344 400	45.7	3 581 835	36.0
- Sasetru y otras <sup>h/</sup>	---	--	1 528 117	14.7	---	--	1 049 027	6.8	---	--	1 676 077	16.9
TOTAL	6 379 160	100.0	10 402 872	100.0	11 657 186	100.0	15 468 189	100.0	6 882 900	100.0	9 937 190	100.0

Fuente: CEPAL, Empresas Transnacionales en la Industria de Alimentos. El caso argentino: cereales y carne. Estudios e Informes de la CEPAL.

<sup>a/</sup> Incluye trigo pan y trigo candeal.

<sup>b/</sup> Ventas hasta el 28 de mayo de 1976.

<sup>c/</sup> Además de las cinco transnacionales incluye a Cereel Cook, Compañía Emiliana, Louis Hirsch, Italgrani Plata, Nidera Argentina, Pibro y Refinerías de Maíz.

<sup>d/</sup> La Plata Cereel.

<sup>e/</sup> Continental más Northern Elevators.

<sup>f/</sup> Junta Nacional de Granos.

<sup>g/</sup> Asociación de Cooperativas Argentinas (A.C.A.) más Federación de Cooperativas Argentinas (F.A.C.A.) más A.C.A. Rosafé.

<sup>h/</sup> SASETRÚ más Raúl Piñero Pacheco más Trading America (Grupo Oddone): Empresas de Capital Privado Nacional en Quiebra.

El mercado de cereales es tremendamente especulativo y favorable a las empresas comercializadoras transnacionales y a los países industrializados. Las empresas compran barato y venden caro; además, tienen "cautivo" el transporte en vista de su utilidad de "ida y vuelta", teniendo esa flexibilidad más a su cargo. Fuera de eso están, actúan y orientan el mercado. Por consiguiente, están bien defendidas para no correr riesgo alguno. En el presente informe, se han dado a conocer detalles sobre la llamada "guerra del trigo", que son conflictos que luego solucionan los países industrializados por la vía de la concertación en sus mecanismos de coordinación externa que tienen para estos fines, con el ánimo de no perder el mercado mundial y coordinar su competencia.<sup>16/</sup>

Los valores unitarios de transacción final siempre han sido más elevados para los países en vías de desarrollo que para los desarrollados. Es otra forma de examinar los términos de intercambio entre "dependencias e interrelaciones desiguales". Los Estudios de CEPAL dan estos registros, "los cereales importados en 1981 por los países en desarrollo y por los desarrollados muestra que la cifra fue 232 dólares la tonelada para los primeros y 196 dólares (la misma tonelada) para los desarrollados". Eso mismo, en cuanto a recargos o mayores costos, se tendría que "de una factura global de importación de 23 200 millones de dólares, los países en desarrollo habrían pagado entre 2 320 y 3 480 millones de dólares más que los industrializados, es decir, entre un 15% y 18% adicional".

Hay que discrepar del criterio que "es cuestión de mayor capacidad de negociación", porque ésta es una resultante de otras variables, como ser transporte, informática de comercialización, financiamiento de exportación, mayor capacidad de almacenamiento y conservación de reservas, etc. Un negociador puede ser más hábil o menos hábil, aparte de la destreza que tenga, dependerá de los factores que puede manejar como oferta o presión, fuera de las escalas económicas comparativas. Asimismo, hay que tomar en cuenta la mayor integración entre las comercializadoras de granos, vendedoras de maquinarias y equipos, así como de tecnología para procesar o elaborar alimentos. Es un mercado altamente oligopolizado el de la industria elaboradora de alimentos, que ha creado mayores dependencias con relación a insumos productivos, modalidades de consumo, niveles del mismo, etc.

Ahora bien, en los países de América Latina las adquisiciones de producción nacional para abastecimiento e insumos productivos, por lo general

se han centrado en entidades gubernamentales o en empresas nacionales combinadas con proveedores privados, y, si son deficitarios en trigo, maíz, frijol de soja, arroz, etc., orientan o canalizan las importaciones por esas mismas empresas. Se tiene el caso de la Empresa Nacional de Comercialización de Insumos (ENCI) del Perú; el Instituto de Mercadeo Agropecuario de Colombia (IDEMA); la Corporación de Subsistencias Populares (CONASUPO) de México; la Corporación de Mercadeo Agropecuario de Venezuela (CORPOMERCADEO). Son empresas que existen para asegurar insumos críticos para el abastecimiento nacional.

El comercio internacional de granos, siguiendo la relación que hace Willy Contreras en "Comercialización de Productos Básicos", cuyo coordinador ha sido Fernando Sánchez Albavera, edición del Instituto de Cooperación Iberoamericana (ICI) y el Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo (DESCO) de Madrid (1984), establece que los granos básicos o "Commodities" están acondicionados por una serie de elementos y factores, como son los inventarios internacionales o existencias, las entregas a futuro o los bienes sujetos a entregas inmediatas, con la diferencia que las de futuro cargan también los costos de almacenaje, mantenimiento, seguros, mermas, costos financieros, cambios climatológicos como la humedad, así como medidas de política económica de los diferentes países. Existe el "mercado de contado" o "mercado spot", en que se realizan transacciones físicas bajo calidades establecidas y el "mercado de futuro" o "mercado de papeles", que se formaliza mediante convenios escritos. La bolsa facilita las operaciones y registra las cotizaciones resultantes de las transacciones. Concurren los productos mediante sus agentes y los comerciantes ("traders"). Los primeros tratan de colocar el precio máximo y los segundos buscan un margen entre la compra que hacen y la venta que piensan realizar. Uno de los factores que concurre al precio es la calidad, el análisis de calidad del producto, si es entero, partido, su grado de humedad, etc. Estos elementos están sujetos a índices internacionales. Otro elemento que concurre a la formación del precio es la "posición de entrega", o sea la fecha de colocación del producto en el puerto de embarque del país exportador. Es sumamente importante establecer la oportunidad de entrega en un mercado que fluctúa mucho, de acuerdo a las disponibilidades de las existencias reales, o sea la relación "stocks" y demanda. La Bolsa de Chicago y sus cotizaciones es la más utilizada como referencia de operaciones. Finalmente, están las diversas líneas de crédito

que se utilizan con varios países, así Estados Unidos con la ley P1-480, las líneas de crédito australianas, canadienses, convenios con Argentina, Brasil, Holanda, China Popular, Hungría, la Unión Soviética, etc., son variables importantes para determinar los costos financieros de las operaciones ligadas a ellas o no.

Los anuarios de comercio de la FAO dan a conocer datos de algunos alimentos básicos esenciales, los países exportadores e importadores, el tonelaje de intercambio y el valor global promedio del período 1982-1984 (ver cuadro 31). Se puede ver que Argentina, en casi todos los rubros y con muy pocas excepciones, ocupa el lugar relevante.

En efecto, Argentina tiene un rol significativo como productor tradicional y como exportador neto de trigo; en tal calidad ocupó el cuarto y el segundo lugar mundial entre Estados Unidos, Canadá y Australia, fue también el segundo y el decimoprimerero en cereales secundarios al nivel mundial. Esta situación ha tenido variaciones únicamente por la crisis de los productos básicos en los últimos años, las medidas de subsidios y el nuevo proteccionismo de los países industrializados, así como el crecimiento de las reservas acumuladas le han quitado mercados por competencias desleales, situación que ha sido explicada y relatada ampliamente en el capítulo sobre LA PROBLEMATICA DE LOS PRODUCTOS BASICOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL, del presente informe. En el caso de los cereales secundarios, hay que tomar en cuenta en la producción neta a Sudáfrica y Tailandia. Por el lugar que de todos modos ocupa la Argentina, es que en materia de comercialización se ha manifestado en forma muy determinante la presencia y actuación de las transnacionales en ese país. Algunas de estas empresas han diversificado sus actividades hacia la elaboración y básicamente para el consumo interno.

## Cuadro 31

América LatinaComercio de Alimentos Básicos promedio anual 1982-1984  
en miles de toneladas

<u>TRIGO</u>				<u>MAIZ</u>			
<u>Exportadores</u>		<u>Importadores</u>		<u>Exportadores</u>		<u>Importadores</u>	
Argentina	7.088	Brasil	4.425	Argentina	5.756	México	2.473
Uruguay	113	Cuba	1.148	Brasil	496	Venezuela	1.250
Otros	3	Chile	1.036	México	9	Cuba	397
		Perú	874	Bolivia	5	Perú	322
Total	7.204	Venezuela	874	Honduras	3	Rep. Dominicana	206
US\$ millones	1.085	Colombia	603	Perú	1	Chile	192
		México	388	Otros	9	Jamaica	173
		Ecuador	282	Total	6.279	Brasil	157
		Bolivia	272	US\$ millones	774	Trinidad & Tob.	100
		Haití	177			Surinam	21
		Rep. Dominicana	163			Nicaragua	18
		El Salvador	133			Otros	342
		Guatemala	111			Total	5.641
		Costa Rica	99			US\$ millones	839
		Trinidad & Tob.	94				
		Honduras	86				
		Jamaica	86				
		Otros	355				
		Total	11.206				
		US\$ millones	2.086				
<u>HARINA DE TRIGO</u>				<u>ARROZ</u>			
<u>Exportadores</u>		<u>Importadores</u>		<u>Exportadores</u>		<u>Importadores</u>	
Argentina	51	Cuba	180	Uruguay	197	Cuba	197
Guadalupe	17	Jamaica	60	Surinam	112	Brasil	173
San Vicente	13	Bolivia	31	Argentina	71	Perú	51
Uruguay	2	Martinica	25	Guyana	43	Jamaica	47
Otros	4	Perú	14	Costa Rica	19	Trinidad & Tob.	46
		Chile	9	Colombia	11	México	42
Total	87	Nicaragua	9	Venezuela	11	Ecuador	28
US\$ millones	23	Guadalupe	5	Brasil	7	Costa Rica	20
		Trinidad & Tob.	4	Otros	7	Chile	20
		Dominica	4	Total	478	Haití	15
		Surinam	4	US\$ millones	169	Guadalupe	13
		Rep. Dominicana	3			Nicaragua	8
		Haití	3			El Salvador	6
		Ecuador	1			Bolivia	6
		Otros	41			Otros	42
		Total	393			Total	714
		US\$ millones	125			US\$ millones	294

Cont. Cuadro 31

LECHE EN POLVO

<u>Exportadores</u>		<u>Importadores</u>	
Argentina	12	México	97
Uruguay	2	Venezuela	94
Otros	2	Cuba	31
		Perú	26
Total	<u>16</u>	Brasil	17
US\$ millones	21	Chile	14
		Trinidad & Tob.	13
		Guatemala	11
		Jamaica	11
		Nicaragua	10
		El Salvador	8
		Rep. Dominicana	8
		Honduras	6
		Haití	5
		Colombia	5
		Ecuador	4
		Guyana	4
		Panamá	4
		Otros	19
		Total	<u>387</u>
		US\$ millones	496

LEGUMBRES SECAS

<u>Exportadores</u>		<u>Importadores</u>	
Argentina	177	Cuba	117
México	118	Venezuela	93
Chile	43	México	90
Brasil	9	Colombia	81
Honduras	3	Brasil	39
Perú	1	Trinidad & Tob.	11
Otros	4	Costa Rica	9
		Otros	42
Total	<u>355</u>	Total	<u>482</u>
US\$ millones	130	US\$ millones	231

SOJA (Semillas)

<u>Exportadores</u>		<u>Importadores</u>	
Argentina	2.148	México	908
Brasil	1.119	Brasil	473
Paraguay	492	Colombia	88
Uruguay	10	Venezuela	82
Otros	2	Jamaica	67
		Ecuador	27
Total	<u>3.771</u>	Nicaragua	21
US\$ millones	938	Rep. Dominicana	20
		Cuba	13
		Paraguay	6
		Otros	11
		Total	<u>1.716</u>
		US\$ millones	475

TORTAS Y HARINAS OLEAGINOSAS

<u>Exportadores</u>		<u>Importadores</u>	
Brasil	8.462	Venezuela	538
Argentina	3.011	Cuba	233
Paraguay	116	México	114
Nicaragua	32	Rep. Dominicana	67
Bolivia	12	Trinidad & Tob.	36
Uruguay	9	Chile	36
Otros	10	Guatemala	31
		El Salvador	29
Total	<u>11.652</u>	Perú	19
US\$ millones	2.240	Colombia	16
		Honduras	15
		Panamá	11
		Guyana	4
		Otros	46
		Total	<u>1.195</u>
		US\$ millones	323

Conc. Cuadro 31

ACEITE DE SOJA

<u>Exportadores</u>		<u>Importadores</u>	
Brasil	949	Colombia	98
Argentina	317	Chile	83
Otros	2	México	63
		Perú	63
Total	1.268	Ecuador	48
US\$ millones	676	Venezuela	71
		Rep. Dominicana	36
		Brasil	59
		Panamá	21
		Haití	14
		Otros	43
		Total	599
		US\$ millones	378

ACEITE DE GIRASOL

<u>Exportadores</u>		<u>Importadores</u>	
Argentina	529	Cuba	84
Brasil	1	Venezuela	52
Total	530	México	31
US\$ millones	288	Rep. Dominicana	10
		Chile	8
		Uruguay	5
		Otros	7
		Total	197
		US\$ millones	126

Fuente: FAO, Anuarios de Comercio.

En materia alimenticia, hay que tener en cuenta que los cereales constituyen un componente nutritivo fundamental, contribuyen en un 50% a la composición de calorías por persona en el mundo. En los países desarrollados representaban en la década de los setenta un 26% de su composición de calorías; mientras que en América Latina constituían el 39%. En materia de proteínas significaban en el mundo un componente de 45%. En los países desarrollados llegaba a niveles de 57%, mientras en América Latina era el 38%. Ahora bien, dada la crisis de los productos básicos y los problemas económicos que afectan al comercio internacional, abastecimientos, niveles de consumo, valores adquisitivos del salario o, si se quiere, más razones económicas que agrícolas, la tesis de la autosuficiencia para la seguridad alimentaria que formularon tanto la FAO como la CEPAL tiene que entrar también en revisión.

En lo que se refiere a comercialización, la Argentina siguió rumbos "estatistas" desde la década de los treinta y luego siguió modelos "liberalizadores". Hasta el 28 de mayo de 1976, rigió el monopolio estatal del comercio de granos por intermedio de la Junta Nacional de Granos. Era monopolio, pero no excluía la participación de las empresas, privadas en el comercio y en la elaboración de alimentos derivados de los cereales. El monopolio se refería al "poder único de compra" como precio fijado por el Estado. Una vez acumulados los granos, la Junta procedía a licitar partidas para exportación o molienda en favor de las empresas privadas y se reservaba las cuotas importantes para exportación. El productor evitaba el riesgo de comercializar externamente, pues estaba garantizado por el "precio de compra" previamente anunciado. A partir de 1976, se rompió ese monopolio, se mantuvieron "precios sostén" para varios productos, buscando la relación precios internos/cotización internacional. Por lo general, los precios de compra fueron favorables al productor. Esta situación hizo que la comercialización pasara en mayor proporción a los particulares y a las cooperativas, tal como se examina en el cuadro 30. Por tanto, las transnacionales, inclusive ofrecen financiamientos a los productores, con el fin de asegurarse la provisión de bienes, porque el crédito de fomento oficial resulta escaso. Los productores cerealeros en la Argentina llegan a alrededor de 300 000 unidades productivas. Toda esta política condujo a revertir varias de las formas de comercialización gubernamental, autárquica y mixta.

Se puede afirmar que Argentina no ocupa todavía el espacio que debe tener en el mundo y en el comercio internacional de granos y básicos, porque



no está en el mercado como debe estar; usa la información corriente que llega por los servicios de prensa, pero no tiene una informática como productor y exportador neto de alimentos; no está en la bolsa; su infraestructura de importación y sobre todo de exportación es deficiente; los servicios de puerto son anticuados; le falta capacidad de almacenamiento; tiene problemas de transporte, que es también deficitario y caro; le falta modernizar sus ferrocarriles; el financiamiento de exportaciones y de promoción no es el adecuado; los trámites de exportación no son expeditivos debido al burocratismo rezagado y al gigantismo estatal, le falta agresividad comercial, se ha quedado en las formas y en las políticas de las décadas de los años 40, 50 y 60. Los acuerdos entre Argentina y Brasil, van a servir en parte para remozar esta situación y complementarse no sólo con fines comerciales, sino también alimentarios. Por ejemplo, el precio local del trigo en Brasil llega a ser aproximadamente 248 dólares por tonelada, Argentina produce a 90, pero muchas veces es más fácil que el Brasil importe de Canadá que de su vecina Argentina.<sup>17/</sup> Estos acondicionamientos de política comercial también son válidos para revisar la política de seguridad alimentaria de la FAO y la CEPAL.

Los cereales para la Argentina representan el 65% de producción del país; tiene unos 130 exportadores de granos y es poderosa la gremial de Cerealeros Asociados. La producción cerealera es errática, porque es fluctuante debido a los precios internacionales, a los locales, las condiciones climáticas, etc. Sin embargo, Argentina nunca dejó de vender su producción en cualquier circunstancia del mercado, por la calidad del producto. Naturalmente, el hecho que venda todo no quiere decir que se venda bien, porque finalmente con el objeto de no quedar con existencias que se acumulen, porque no tiene capacidad de almacenamiento, venden al final de cada ciclo a cualquier precio que pueden colocar a las transnacionales. En productos básicos, es muy fácil comprar; lo difícil es vender, máximo para América Latina, donde en verdad no somos vendedores sino "tomadores de pedidos" y estamos no sólo interrelacionados con las transnacionales sino que somos por demás dependientes del mercado internacional y de sus formas de comercialización en el sistema transnacionalizado.

La producción de granos de Argentina se duplicó en menos de diez años, pero la infraestructura es la misma con las deficiencias estructurales en puertos, servicios portuarios, almacenaje y comercialización, que se

mencionaron antes. De otro lado, el sistema de venta es fob y los compradores piden cif, elemento que manejan las transnacionales en su favor y obtienen ventajas en las negociaciones de comercio exterior. El costo de producción de Argentina es el 50% del costo norteamericano, pero, en el costo final, pierde por los elevados insumos productivos que tiene que pagar y que comercializan también las transnacionales. En términos económicos el productor argentino recibe el 50% menos por su producto que el norteamericano, que recibe 70% más. Argentina tiene ventajas comparativas frente a Canadá y Australia, pero es el factor estructural descrito el que perjudica y cubre de obstáculos hasta exportar a Brasil, como se ha informado.

Los comercializadores se han organizado en la Federación de Acopiadores, de Molineros, de productores de aceite, además del gremio de cooperativas, cerealeros y de empresas propiamente comercializadoras e inclusive exportadoras. Habrá que decir también que las ventas de cereales argentinos están ligadas a la deuda externa, puesto que en términos de precio por sus volúmenes de exportación, la exportación de granos de Argentina alcanza apenas a cubrir el servicio de la deuda externa; de ahí que las ventas de sus cereales y otras tengan que ser al contado, pues el país tiene problemas de caja y de reservas para cubrir estas obligaciones.

En el mercado de productos básicos se percibe un ajuste lento en las cotizaciones internacionales pero a precios bajos, pese a la reactivación de la economía de los países desarrollados; además, de producirse alguno importante, será en la década de los años noventa. Los visos de algunas salidas de reactivación se ven pero no para productos básicos, cuya curva declinante es a largo plazo. Argentina, Brasil y México --especialmente-- junto con los demás países de la región, tienen que ver muy seriamente el desafío productos manufacturados versus productos básicos en esta etapa del comercio exterior mundial. En cuanto a productos agrícolas, se puede observar que los tropicales no están regulados y necesitan ser racionalizados y normados, comparativamente a los productos de zonas templadas que sí lo están.

Otra realidad es que el intercambio compensado en la región puede prosperar, con productos básicos --tropicales y templados--, con las economías complementarias entre faltantes y sobrantes, las compras de entidades gubernamentales, las adquisiciones de productos que pueden servir para realizar triangulaciones. Algunos técnicos opinan que en las etapas recesivas como la presente, no se crean mercados comunes, pero los factores de

necesidades alimenticias, de intercambios compensados, de "ganar espacios comunes", de contrarrestar al nuevo proteccionismo, etc., están demostrando que, por el contrario, las crisis también ayudan a encontrar fórmulas de operación, funcionamiento, coordinación o integración que, en circunstancias de bonanza, no son viables ni visibles; es el caso del acuerdo argentino-brasileño y la proyección que puede tener. La falta es de voluntad política y que los Estados hagan lo que tengan que hacer directamente como tales, según las características del país y de los productos, pero en ocasiones, el Estado puede ser un inductor para el sector privado que precisa muchas veces respaldos políticos.

En cuanto a la política agresiva de la CEE con su competitividad, su nuevo proteccionismo, etc., se puede indicar que su llamada autosuficiencia es relativa, porque está basada en artificialidades económicas que no pueden volverse permanentes por su alto costo de conservación. Por ejemplo, el alto subsidio que paga el productor europeo es artificial, no puede mantenerse indefinidamente. Agropecuariamente, no admite ventajas comparativas en cereales por ejemplo con la Argentina, pues se está ante un productor nato frente a uno fomentado, protegido y patrocinado; es decir, sería ineficiencia versus eficiencia según la naturaleza de los países y de su producción. Al alto costo de producción hay que sumar el costo de las ventajas no arancelarias, de las cláusulas de salvaguardia, etc. Asimismo, hay que preguntarse ¿hasta cuándo la CEE podrá pagar los altos costos de almacenaje, refrigeración, mantenimiento de los productos básicos acumulados? ¿Hasta cuándo podrá garantizar compras anticipadas a sus productores a costos altos? ¿Podrá tener precios garantizados indefinidamente? Las colocaciones en el mercado las hace con diferencias políticas de precio, ¿podrá seguir ese sistema también indefinidamente con precios políticos y tratamientos diferenciales? Esto que es válido para cereales, lo es también para carnes, mantequilla, grasas, aceite, etc. Finalmente, el contribuyente europeo ¿hasta cuándo podrá incrementar el pago de sus gravámenes al fisco para sostener esta competencia artificialmente sostenida?

La política para los productores de básicos, en especial granos en nuestros países, también debe ser de asegurarles precios remunerativos, modernizar estructuras de comercialización externas e internas, establecer políticas completas y agresivas de financiamiento de las comercializaciones,

perfeccionar los sistemas de comercio compensado que pueden darse e inclusive en términos de servir a las balanzas de pago.

#### CARNES

Contrariamente a otros productos, en la década presente aumentó el rol que juegan las entidades gubernamentales, estatales y paraestatales en la comercialización de carnes. Este hecho incluye la función de control sobre las exportaciones a través de acuerdos internacionales bilaterales o multilaterales. Sin embargo, esto no ha desplazado a las comercializadoras, agentes comerciales ni a las compañías transnacionales en el intercambio de este bien alimenticio. En la CEE por ejemplo, el comercio de importación y exportación que realiza esa entidad está en manos de las transnacionales como operadoras en un número concentrado de ellas. De las preponderantes 20 firmas, cinco son francesas: SOCOPA International a través de su filial GUP Salomón; Bocaviande-Biret & Cie; SOGEVIANDE; CED Viande (Interagra) y Dreyfus. Las primeras dos y CED Viande llegan a comercializar 800 000 toneladas de carne incluyendo el intercambio entre los países de la CEE. Las importaciones de la Comunidad alcanzan aproximadamente a 450 000 toneladas anuales en carne deshuesada, refrigerada y congelada, fundamentalmente de América Latina.

No tienen todos los exportadores acceso al mercado internacional, están limitados por el circuito aftósico y no aftósico. América del Sur tiene aftosa endémica y Europa esporádica. Estados Unidos, Centroamérica, Japón, Corea del Sur, Suecia, Noruega, Irlanda y Finlandia, no tienen aftosa. Por esta razón, la corriente comercial de Sudamérica va hacia Europa, Norte de Africa, Medio Oriente y Sudeste Asiático (Hong Kong y Singapur). La CEE era únicamente importadora hasta 1979, comenzó a exportar en esta década y como subsidió su producción, es hoy el principal exportador de carne bovina en el mundo. El circuito no aftósico está determinado por Australia y Nueva Zelandia en Oceanía, vendiendo a los Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, Japón, Corea del Sur, Sudeste Asiático y --en mucho menos proporción-- al Medio Oriente. Los productos finales de exportación, generalmente son: la Carne Enfriada que es la que se mantiene a 2 grados centígrados bajo cero; la Congelada que es la mantenida a menos 20 grados centígrados y la Elaborada que es la que tiene algún tratamiento de mantenimiento: conservada, cocida, salada, etc. La conservada es corned beef, boiled-beef, cubed-beef. La cocida es pie-beef, dinner-beef y cuts-beef.

En la comercialización de carne del circuito aftoso, las organizaciones estatales han adquirido su control y regulación. Los principales países son: Argentina, Brasil, la CEE, el Uruguay como exportadores, y la Unión Soviética, el Oriente Medio, el Africa septentrional, y la CEE, como importadores. En Argentina y Uruguay, únicamente exportan los propietarios de plantas autorizadas (frigoríficos), con permiso de las entidades reguladoras de comercialización de la carne, como ser, en la Argentina la Junta Nacional de Carnes (JNC) y en el Uruguay el Instituto Nacional de Carnes (INAC). Sólo una pequeña parte del mercado es servida por intercambios abiertos y privados, pero siempre bajo las regulaciones sanitarias y comerciales de las entidades normativas citadas. Los importadores europeos mantienen oficinas o agentes de comercialización en los países productores. La JNC participa directamente en las ventas de la "Cuota Hilton" (cortes deshuesados de alta calidad) a la CEE y mediante frigoríficos autorizados. Similar política sigue Uruguay. Alemania es el principal comprador de la Cuota Hilton y opera a través de una empresa; para la CEE son las transnacionales ya nombradas. También son conocidas SOCOPA, BIRET y las británicas como Weddel (Vestey Union) que dominaban el comercio internacional cuando el Reino Unido era el principal importador, sustituido después por la CEE.

Los centroamericanos que están en el circuito no aftósico, exportan hacia los Estados Unidos y Puerto Rico en un 90%, vendiendo anualmente alrededor de 60 000 toneladas anuales de carne fresca, refrigerada y congelada. Los operadores son compañías privadas. El precio de referencia es cif y es el establecido por la Junta de Comercio de Chicago (Chicago Board of Trade). Nicaragua tiene una empresa estatal, ENCAR, que es la operadora nacional.

En cuanto a la carne elaborada, vale decir enlatada, congelada-cocinada, extractos de carne, carne cocinada (salada y ahumada), el mercado tiene una comercialización muy concentrada, es dominado por la Argentina y Brasil, hacia Estados Unidos y la CEE. Dentro de ésta, comercializan las transnacionales. En la Argentina, el flujo comercial también es manejado por tres empresas transnacionales en un 55%. La importación es controlada por siete compañías de Alemania Federal y cuatro del Reino Unido, además es un problema de marcas que se venden indiscriminadamente en todos los mercados, por tanto, los consumidores se guían por sus más conocidas y preferidas. Las filiales comerciales en América Latina venden a sus casas centrales en Europa, por ejemplo la Swift de Brasil a la de Estados Unidos.

Los importadores de carne corriente de exportación han conformado un mercado administrado, con lo cual, además, se han interrelacionado más los países centrales. Así por ejemplo, Estados Unidos compra a Australia y Nueva Zelanda entre un 25% y 53%. Canadá importa igualmente de Oceanía pero en un 80% de sus necesidades. Japón un 67% a Australia. La legislación de Estados Unidos y Canadá sobre carnes es similar. Japón, en cambio, ha establecido un sistema de cuotas multilaterales e importa a través del Consejo de Promoción de la Industria Ganadera, entidad que puede flexibilizar sus cuotas en relación a otros países con fines de ampliar sus líneas de comercialización para sus productos de exportación. Todos los operadores para los países industrializados son privados. Con relación a la carne acecinada las tres transnacionales que controlan el 90% del intercambio son la Campbell Soup, Unilever y General Foods. Los extractos los controla la Nestlé, Knorr (conectada con la casa central norteamericana) y Brooke Bond Liebig.

Los acuerdos bilaterales funcionan bien, sea con compras al contado, y, en el último tiempo, como intercambio compensado (counter trade), los casos de Irán y Uruguay por ejemplo, así como de Brasil con Irak (petróleo por carne, manufacturas, vehículos, alimentos, servicios, armas, etc.). La Unión Soviética ha comprado a Uruguay, Brasil y Argentina; con esta última incluso ha formalizado acuerdos entre 60 000 a 90 000 toneladas anuales para cinco años. La JNC y el INAC de Uruguay y Argentina, respectivamente, son los negociadores, y los exportadores, los frigoríficos. De parte de la Unión Soviética existe USARG como entidad compradora central del gobierno. Brasil intercambió petróleo por soja, así como aves y carnes congeladas.

Brasil era un exportador de carnes refrigeradas en la década de los 70. Bajo estímulos industriales en ese período, llegó a tener al presente una industria conservera poderosa y en expansión, al punto que desplazó a la Argentina. Esa industria controla el 95% de esas exportaciones. La producción declinó entre 1970 y 1980, por el incremento del precio de la carne y la disminución de salarios. El consumo per cápita en Brasil bajó de 20 kilos en 1978 a 13.5 en 1985. A partir de 1986, contará con un cupo de corte Hilton de 5 000 toneladas de alta calidad con la CEE. Pese a este incremento de exportaciones, enfrenta escasez estacionaria de carne en el segundo semestre de cada año, comprando bajo el sistema de "draw back" a Argentina, Uruguay y Paraguay. Por razones del Plan Cruzado (control de precios) tuvo desabastecimiento interno de carne y, además, porque se amplió el poder

adquisitivo del salario con lo cual creció el consumo disminuyendo los volúmenes exportables; además, también le convenía importar determinada carne y consagrarse a exportar otra de alta calidad. Brasil durante 1985 tuvo sequías. Todas estas razones contribuyeron a incrementar sus importaciones que fueron 10 000 toneladas a la CEE; 90 000 a los Estados Unidos, a Uruguay 50 000 toneladas, proyectaba comprar 60 000 toneladas más, tanto a Uruguay como a la CEE, llegando a un total de 350 000 toneladas. El precio inicial de Brasil fue de \$ 830 la tonelada y finalizó comprando a \$ 1 260. (Ver cuadros 32 y 33 de las exportaciones e importaciones de carne de Brasil.)

Argentina fue el primer exportador mundial con 800 000 toneladas, y en 1986 declinó a 220 000. Esto se debió a "la disminución de su 'stock', a transferencias económicas de la ganadería, a la agricultura, mayor consumo interno, debilitamiento de los frigoríficos, competencia de la CEE".<sup>18/</sup> En la década del 70, Argentina orientaba el 70% de su exportación a la CEE, luego tuvo que buscar mercados para colocar carne de exportación y se orientó hacia la Unión Soviética, Norte de África, Cercano y Medio Oriente, Angola, Egipto, Argelia, Irán, Irak, Israel, justamente casi todos los mercados a los que la CEE concede más subsidios. Es decir bajo una competencia desleal. Luego de las Malvinas, Brasil sustituyó a Argentina en la provisión de carnes de alta calidad al Reino Unido. Brasil disminuyó su comercio de carnes con Estados Unidos, hecho que obligó a Argentina a mejorar sus precios con ese país. En 1985, la CEE absorbió el 46% de carnes refrigeradas de la Argentina, Israel 15% y Angola 11%. Las conservadas absorbió Estados Unidos el 68% y la CEE el 16%, en términos relativos muy importantes, pero en volúmenes absolutos de exportaciones, Argentina bajó a 260 000 toneladas, estimándose para 1986 una disminución a 220 000.

Nunca hubo una inestabilidad tan grande como en los últimos años en el mercado de carne bovina, hecho que se debió a varios factores, "como el bajo volumen comercializable, 3 500 000 toneladas frente a una producción mundial de 46 millones de toneladas. El bajo nivel de ingresos, consecuencia de la recesión, la falta de crecimiento económico. Cambios en las políticas de importación. Las crisis del petróleo y su influencia en la variación de los precios internacionales de productos básicos. El proteccionismo y las intervenciones oficiales. La ayuda a los productores para estabilizar los mercados internos, Estados Unidos, Japón, Canadá, CEE. Creciente competencia.

Restituciones y subvenciones. Largo ciclo ganadero. Elasticidad de la demanda.  
Restricciones a las importaciones".19/

Cuadro 32  
EXPORTACIONES DE CARNE BOVINA DE BRASIL  
(En miles de toneladas peso carcasa)

Años	Fresca y enfriada	Congelada	Industria- lizada	Total
1980	0.4	7.1	181.0	188.5
1981	1.8	59.9	231.3	293.0
1982	1.7	123.0	237.0	361.7
1983	3.8	156.0	303.6	463.4
1984	5.9	147.5	325.2	478.6
1985	6.5	180.0	298.3	484.8

Fuente: SNAB/Ministerio de Agricultura.

Cuadro 33  
IMPORTACIONES DE CARNE BOVINA DE BRASIL  
(En miles de toneladas peso carcasa)

Años	Miles de toneladas
1980	66
1981	61
1982	21
1983	25
1984	37
1985	34
1986 a/	+ de 300

Fuente: SNAB/Ministerio de Agricultura.

a/ Previsión.



Los objetivos del proteccionismo no están muy claros. Varían de acuerdo a los diferentes productos, unas veces son los de promover sustitutos, otras, beneficiar la producción nacional o restringir importaciones. También alcanzar niveles de autoabastecimiento por razones estratégicas, que es el caso de la CEE, que "para no estar en la inestabilidad e incertidumbre del mercado internacional en volúmenes y precios, se orientó a lograr el autoabastecimiento de 270 millones de habitantes. Asegurar al productor local su participación en los ingresos". Estabilizar el mercado interno. Además, operaron los sucedáneos, carne porcina y de aves en lugar de consumir e importar la bovina.

Las principales barreras que distorsionan el mercado serían: aranceles, recargos variables de importación, restricciones cuantitativas, prohibiciones o cuotas, acuerdos de restricción voluntaria, reglamentos sanitarios recargados, subvenciones, etc. El proteccionismo afecta a la producción, al consumo y al comercio. Como diría Oliver Lon, ex-Director del Gatt: "la actual recesión es una de las principales causas del proteccionismo comercial y las propias políticas proteccionistas, contribuyen a prolongar la crisis económica". Es decir, un círculo vicioso. "Al entrar el mundo en recesión se detuvo y cayó el crecimiento de los países industrializados; creció la inflación y al bajar la actividad industrial, aumentó la tasa de desempleo".<sup>20/</sup>

De ser un importador neto, la CEE en 1979, pasó a ser exportador desde 1980, y principal exportador desde 1984. En el cuadro 34 pueden analizarse las relaciones producción, consumo, importaciones, exportaciones y tasas de autoabastecimiento desde 1980 a 1987, según la División de Ganado y Carnes de la CEE. Es notable examinar que, en 1983 el consumo per cápita de la CEE en carnes era de 83 kilos con un componente entre 24 y 25 kilos de carne bovina; 38 kilos de porcina; 14 de aves y 6 o 7 kilos de otras carnes varias. En el cuadro 35 se pueden ver los volúmenes de carne y el tipo de importaciones desde 1982 a 1987. En el cuadro 36 se tienen las exportaciones. Es necesario reiterar que todo lo que significa intervención por parte de la CEE, bien sea en compras, ventas, retención, almacenaje, exportaciones subsidiadas, proteccionismo, contribuyen a acrecentar el presupuesto de la CEE, pero no a mejorar la situación del productor europeo, sino más bien ampliarle las cargas impositivas anuales para mantener una situación de privilegio artificial o estabilidad desequilibrante.

Cuadro 34

- Evolución de la Producción, Consumo, Importaciones y Exportaciones de Carne Bovina de la Comunidad Económica Europea

En miles de tons. peso carcasa

	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986*</u>	<u>1987*</u>
Producción	7.172	6.928	6.656	6.916	7.499	7.377	7.720	7.485
Consumo	6.952	6.770	6.660	6.620	6.800	6.985	7.600	7.550
Importaciones	356	364	440	448	437	466	440	440
Exportaciones	642	662	481	603	790	805	800	770
Tasa autoabastecimiento:	103 %	102 %	101 %	104 %	110 %	106 %	101 %	99 %

Nota. A partir de enero 1986, C.E.E. de 12 países.

Fuente: División Ganado y Carnes de la C.E.E.

\* Previsión.

Cuadro 35

Importaciones de Carne Bovina de la C.E.E.

En miles de tons. peso carcasa

<u>Años</u>	<u>Animales vivos</u>		<u>C a r n e   b o v i n a</u>			<u>Totales</u>
	<u>Equiv.</u>	<u>Peso Carcasa</u>	<u>Fresca/Enfr.</u>	<u>Congelada</u>	<u>Conservada</u>	
1982		66	72	164	138	440
1983		64	87	153	144	448
1984		54	100	136	147	437
1985		71	110	133	152	466
1986*		60	100	130	150	440
1987*		60	100	130	150	440

\* Previsiones

Fuente: División Ganado y Carnes de la C.E.E.

## Cuadro 36

Exportaciones de Carne Bovina de la C.E.E.En miles de tons. peso carcasa

<u>Años</u>	<u>Animales vivos</u>	<u>C a r n e   b o v i n a</u>			<u>Totales</u>
	<u>Equiv. Peso Carcasa</u>	<u>Fresca/Enfr.</u>	<u>Congelada</u>	<u>Conservada</u>	
1982	88	119	236	38	440
1983	103	146	316	38	603
1984	96	187	463	44	790
1985	72	158	534	41	805
1986*	75	175	500	50	800
1987*	70	170	480	50	770

\* Previsiones

Fuente: División Ganado y Carnes de la C.E.E.

Un balance de la situación actual permite afirmar que: no se perfila una recuperación en los perfiles del comercio exterior de los productos básicos, sino a largo plazo. Los precios seguirán deprimidos. La cotización internacional del dólar seguirá bajando con relación a las otras monedas duras por algún tiempo, mientras Estados Unidos no encare con seriedad la disminución gradual de su déficit presupuestal de 220 mil millones de dólares y no se reduzca el comercial de 170 mil millones de dólares; también mientras los países occidentales sigan perdiendo la "guerra comercial" con Japón y vía devaluación del dólar tengan que encarecer las exportaciones de este país; hasta que Francia disminuya su intervención estatal; el Reino Unido disminuya sus gastos y fomente más inversiones privadas y finalmente, entretanto Estados Unidos sancione a Japón con aranceles a los instrumentos de computación y Japón apruebe las "respuestas" --no represalias-- para neutralizar esa presión. Se está dando paralelamente un nuevo aumento de las tasas de interés en los países exportadores de capital. Se mantienen altos niveles de desocupación. Sigue la disminución del consumo de carne como también de la producción, como asimismo, el incremento del "stock" de productos básicos disponibles en la CEE, debido al ingreso de nuevos socios y al aumento de su consumo. Perjuicio de América Latina por los aportes de España a la CEE, hecho que se demuestra por la disminución de las importaciones que realiza España desde América Latina.<sup>21/</sup>

El crecimiento de los países industrializados será apenas de 2.3% en comparación con el 2.4% del pasado año, según apreciación del propio FMI, proyectándose para 1988 2.8%. Japón crecería 2.7% este año y 3.3% en 1988. Estados Unidos 2.3% y 3.1% respectivamente. Alemania occidental 1.9% y 2%. La Unión Soviética y Europa oriental bajarían de 4.3% en 1986 a 3.8% el presente y 3.5% en 1988. Los países en vías de desarrollo fluctúan entre 3 y 3.2%.

El desequilibrio de la CEE fue en incremento de 1980 a 1986, afectó al comercio mundial, desplazó a productores y exportadores eficientes en carnes como Argentina, Uruguay, Australia y Nueva Zelandia; los objetivos de la política de intervención de la CEE se han distorsionado pues no esperaban toda una crisis de los productos básicos ni de los factores macroeconómicos del desarrollo internacional, como los económicos y financieros de los países industrializados que agudizan esas perturbaciones. Hoy se está llegando al convencimiento --en la propia comunidad-- que el sistema va al fracaso y que es excesivamente oneroso para la CEE y para la interrelación mundial, pues

principalmente no mejoró la situación del productor comunitario, lo que era su propósito. Los "stocks" de reservas acumuladas de la CEE, se estima que bajarán a un nivel de 240 000 toneladas. (Ver cuadro 37.) Lo que está por definirse es si el faltante de carne en Brasil es estructural o no; puntos de vista en favor o en contra de esa tesis los discuten los expertos. Todo dependerá también del plan de reajustes que efectuará el gobierno brasileño a su fallido Plan Cruzado.

Todo hace prever que los industrializados tendrán que cambiar su política de comercio exterior, aunque quizá esto demore un poco, sobre todo la CEE, que busca principalmente mejorar el nivel de ingresos de los productores europeos, aunque lo más inteligente sería vincularlos al mercado y no al precio como es ahora. Al presente, los productores se dedican a incrementar la producción sin interesarles las condiciones del mercado interno y externo. Los grandes empresarios acrecentaron sus beneficios en Europa y otras regiones, porque aprovecharon más que del fomento y la promoción, de vincular su actividad y sector exclusivamente a discutir el precio.

En los países en vías de desarrollo ocurre una cosa parecida aunque no similar por las diferencias naturales, tecnológicas y de la calidad del ganado, pero igualmente se orientan hacia el precio más que al fomento; de ahí que progresan los ganaderos pero no la ganadería, ni su dimensionamiento. En la CEE, los objetivos son precios y las compras casi ilimitadas garantizadas por el intervencionismo de la Comunidad. Como resultado, los núcleos productivos más grandes, son más ricos y se enriquecen más; los opuestos se empobrecen constantemente; o sea que la distribución del ingreso es la injusta. Si la política de ingresos se aplicara en relación a subsidios directos a los productores, sin relación a volúmenes, bajarían los precios y la producción se ajustaría sin verse afectado el nivel promedio de ingresos. Esto beneficiaría directamente a los consumidores de la CEE. Por tanto, a largo plazo el financiamiento de intervención iría disminuyendo en las compras y en los subsidios a la exportación. En esta forma la CEE tampoco traspasaría la inestabilidad de su mercado interno. Seguridad de oferta no es autosuficiencia. Riesgos evidentes tampoco serían significativos por la cantidad de productores, la variedad de localizaciones y las diferentes calidades.

## Cuadro 37

## EVOLUCION DE LOS STOCKS DE INTERVENCION

(En miles de toneladas peso carcasa)

Años	Públicos	Privados	Totales
1981	208	27	235
1982	230	25	255
1983	408	24	432
1984	672	148	820
1985	737	135	870
Previsión			
1986	550	75	625
1987	200	40	240

Fuente: División Ganado y Carnes de la CEE.

Nota: A partir de enero 1986, CEE de 12 países.

La consecuencia de este cambio de políticas sería que los países desarrollados, que además están cada vez más interrelacionados, podrían disminuir su producción, sin incrementar sustancialmente sus importaciones y mantener sus consumos e incluso incrementarlos suficientemente. Claro que tendrían que disminuir sus exportaciones, pero hay que tener en cuenta que serían las que realizan en mercados ajenos, a través de prácticas desleales y de formas contrarias a las normas del GATT, o realizando "dumpings".

Coincidente en parte con este análisis, se percibe una nueva posición en los representantes del sistema financiero internacional, hecho que también permite prever un cambio de política, no inminente pero próximo. El Comité de Desarrollo del FMI y del Banco Mundial, últimamente reunido en Washington, D.C., solicitó "el fin de las subvenciones a la agricultura y la apertura de los mercados agropecuarios mundiales". Los Ministros de Economía y Finanzas de 151 países miembros aseguran que "estas políticas hacen más difícil el progreso de los países en desarrollo y no benefician a la economía mundial". Habría que añadir además, que están poniendo en riesgo la estabilidad del actual sistema financiero, porque se incrementan los países morosos con la deuda externa y sus economías ingresan o persisten en la recesión, con la cual

no crecen, ni pueden atender sus obligaciones. Paralelamente a esas afirmaciones, se sigue madurando la idea de crear un organismo o mecanismo internacional, para manejar el problema de la deuda externa y sus renegociaciones, a fin de no perder el control de la situación, en la cual los gobiernos generalmente toman decisiones unilaterales sobre suspensión de pagos o limitaciones de los mismos, como el caso de Brasil y Perú, que les afectó tanto últimamente.

En la reunión del Comité de Desarrollo, el Secretario del Tesoro de los Estados Unidos, James Baker, calculó que los subsidios a la agricultura llegarían este año a los 100 000 millones de dólares y admitió que sólo los Estados Unidos erogó más de 30 000 millones de dólares en subvenciones y proteccionismos para que sus productos sean más competitivos frente a productores tradicionales y más eficientes. El Comité también declaró relevantemente que "todos los programas de ajuste deben estar enfocados al crecimiento y tienen que contar con el apoyo de la opinión pública de cada país". Reforzó también "la necesidad de abandonar las prácticas proteccionistas y dijo que este aspecto debe ser considerado prioritariamente en las reuniones próximas del GATT y de otros foros internacionales".

En cuanto a la deuda externa, James Baker admitió que su "Plan" no había operado suficiente y eficientemente. El Comité subrayó que ese problema "debe ser resuelto por tres partes: los bancos comerciales con ideas innovadoras; los gobiernos de los países centrales aportando más capitales y promoviendo el comercio y los deudores flexibilizando sus políticas".

Desde el punto de vista de los países exportadores de carne, como la Argentina, Uruguay, Brasil, que buscan incrementar sus ingresos en divisas (inclusive para atender el servicio de la deuda, hecho que favorece a los países acreedores), la mejora del comercio sería a través de políticas diferenciadas de acuerdo a los distintos productos, como ser cortes de alta calidad, enlatados, procesados, cortes especiales, etc. En los cortes, de acuerdo con la calidad está la relación directa en el precio. En los productos elaborados, la defensa o mayor rentabilidad estaría en los mayores valores agregados. Paralelamente, esta orientación tiene que ser respaldada por una agresiva política de promoción de exportaciones, con financiamiento y hasta subsidios de exportación. De otro lado, vía negociación con la CEE, la Comunidad también tendría que comprometerse a no subsidiar determinados tipos de carne, por un período determinado y los exportadores a mantener precios por

los mismos períodos concertados. Los acuerdos podrían definirse inclusive en volúmenes. Igualmente, debe armonizarse con políticas de faenamiento, consumo, precios de determinados cortes y la política cambiaria que, en ciertos períodos, fue beneficiosa a la política de comercialización de la CEE, en contra de los exportadores tradicionales y naturales.

Estas ideas las están manejando muy claramente en los sectores académicos de la Argentina y están llegando a las instituciones normativas de comercio exterior. Concretamente el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria y el experto Jorge H. Arregui, dieron a conocer estas ideas en la investigación de campo para este informe.

En los países desarrollados, existen otros riesgos que no son pecuarios, económicos, financieros, pero que se han dado y se pueden seguir dando; por ejemplo, accidentes como el de Chernobyl, de contaminación en plantas nucleares o atómicas, de coherencia, etc., que pueden volcar la situación del mercado súbitamente.

La situación de producción, consumo y exportaciones del Uruguay, es parecida a la Argentina, aunque en otra dimensión. Siguiendo las informaciones de la Dirección de Asuntos Económicos Internacionales y del INAC, se puede decir que los agentes exportadores son:

- i) Las empresas frigoríficas que adquieren la materia prima de los productores y comercializan hacia el exterior;
- ii) Las asociaciones de productores ganaderos, principalmente cooperativas que realizan el procesamiento del ganado hasta preparar el producto para exportación;
- iii) Agentes privados de tipo empresarial, exclusivamente comercializadores, tanto para la compra interna como para la venta externa.

Las empresas frigoríficas cubren el 90% de las exportaciones de carne vacuna, existiendo una gran concentración, pues cuatro empresas cubren el 48% del mercado y ocho el 80%. En el cuadro 38 se pueden conocer los principales exportadores.

La producción mundial de carne ha llegado a 46 millones de toneladas anuales aproximadamente y el mercado ha significado un 11% promedio de ese volumen (5 952 000 toneladas anuales). El crecimiento del comercio de acuerdo a los tipos de carne, ha tenido variaciones, influenciadas también por la utilización de sucedáneos a las carnes vacunas, entre 1970 y 1983. (Ver cuadro 39.)



Cuadro 38  
URUGUAY: EXPORTADORES DE CARNE VACUNA - AÑO 1983

Exportadores	Exportaciones (Millones US\$)	Participación (%)
Carrasco	35 700	15.4
Tacuarembó	28 100	12.3
San Jacinto	23 600	10.2
La Caballada	22 300	9.7
Canelones	20 000	8.6
Comargen	19 600	8.5
Colonia	16 900	7.3
Santos Lugares	14 800	6.4
Central Frigorífica	8 400	3.7
Central Coop. Carnes	5 700	2.5
Codadesa	5 000	2.2
Productores Unidos	4 300	1.9
EFCSA	3 700	1.6
Moreno y Canto	3 100	1.4
E. Pérez Rodríguez	2 700	1.2
Las Piedras	2 600	1.1
Granja Florida	1 500	0.7
Lauser	1 500	0.6
Matadero Pando	1 200	0.5
Cattivelli	1 200	0.5
Industrial Pando	1 100	0.5
Barera	1 000	0.4
Otros	6 900	3.0
<b>TOTAL</b>	<b>231 200</b>	<b>100.0</b>

Fuente: INAC.

Cuadro 39  
PARTICIPACION DE DIFERENTES CARNES EN EL COMERCIO MUNDIAL (1) (2) 1970-1983  
(En miles de toneladas)

Tipo de carne	1970		1983		Crecimiento del comercio 1970/1983
	Ton.	%	Ton.	%	
Carne bovina	2 084	53	3 615	45	73%
Carne ovina	708	18	883	11	25%
Carne porcina	629	16	1 688	21	168%
Carne de aves	511	13	1 847	23	261%
<b>TOTAL</b>	<b>3 932</b>	<b>100</b>	<b>8 033</b>	<b>100</b>	<b>104%</b>

Fuente: UNCTAD. División de Productos Básicos, en base a información de FAO.

(1) Comprende exclusivamente productos frescos, enfiados y congelados.

(2) Incluye el comercio intercomunitario.

Las importaciones y exportaciones de carne por países se pueden apreciar en los cuadros 40 y 41. Asimismo, las exportaciones de los Circuitos Aftósico y No Aftósico, en el cuadro 42, entre 1977 y 1985; el global de ambos Circuitos figura en el cuadro 43, para el mismo período. El consumo de carne en algunos países se puede analizar en el cuadro 44 de la FAO.

Los ingresos por el petróleo, determinaron el incremento de carnes rojas en el Medio Oriente y en el Norte de Africa, que fueron importantes mercados de destino de alrededor de 700 a 800 mil toneladas anuales, sobreviniendo una relativa incertidumbre de la futura evaluación de ese mercado. Irán, Irak, Israel, Arabia Saudita, Libia, Argelia y Túnez constituyen el mercado importante, y en menor proporción Marruecos, Jordania, Siria, Líbano y los Emiratos Arabes Unidos. Los primeros cuatro llegaron a importar hasta 60 000 toneladas anuales, los siguientes en torno a 20 y 40 mil. La Unión Soviética ha representado un importante mercado: entre 300 a 350 mil toneladas anuales de Argentina, Uruguay, la CEE y Europa oriental. En Africa occidental, Nigeria, Angola y Ghana se sitúan en más de 50 mil toneladas/año. Los países del sudeste asiático importan alrededor de 80 mil toneladas al año, provenientes especialmente de Australia, a excepción de Hong Kong que la desplazó por la China Popular. Tailandia y Filipinas compran del Circuito No Aftósico y carne refrigerada de China, Argentina, Brasil y Uruguay.

En el cuadro 45 puede apreciarse la producción, consumo y exportación del Uruguay entre 1979 y 1984. En el cuadro 46, sus exportaciones de carne refrigerada y elaborada. En el cuadro 47, las de carne enfriada, congelada, cocida, en conserva y salada en valores monetarios (dólares) y, en el cuadro 48, las mismas carnes en toneladas. Finalmente, del cuadro 49 al 54 se tienen sus exportaciones de carnes refrigeradas, por países de destino, regiones, así como las de carne elaborada en valores y toneladas. Igualmente de carne sin hueso y elaborada por tonelada. Del Cupo Hilton, se asignaron cuotas hasta un total de 29 800 toneladas, correspondiendo 10 000 a Estados Unidos y Canadá; 5 000 a Australia; a Argentina 12 500 y a Uruguay 2 300, todas con destino a la CEE, mediante negociaciones bajo el acuerdo con el GATT. El cupo original fue de 200 000 toneladas y se redujo a 50 000 para todos los miembros de la Comunidad; en las negociaciones intervino el INAC, para estas compras y con los países a los cuales exporta Uruguay.

Cuadro 40

MERCADO MUNDIAL: IMPORTACIONES DE CARNE BOVINA (1)  
 PRINCIPALES PAISES (1982, 1983 y 1984)  
 (En miles de toneladas peso-carcasa)

Importadores	1982	1983	1984 (2)
CEE (10)	374	384	360
Estados Unidos	888	885	826
Canadá	88	92	110
Japón	176	197	215
URSS	439	335	322
Medio Oriente	750	780	800
TOTAL (3)	2 715	2 673	2 633

Fuente: GATT.

(1) Comprende: carne fresca, enfriada y congelada y carne procesada; excluye: ganado en pie.

(2) Estimación.

(3) Referido a los países señalados; total mundial no disponible.

Cuadro 41

MERCADO MUNDIAL: PRINCIPALES EXPORTADORES DE CARNE BOVINA (1)  
 (En miles de toneladas equivalentes peso-carcasa)

Países	Promedio 1977/1979		1981		1982		1983		Estimado 1984	
	Ton.	%	Ton.	%	Ton.	%	Ton.	%	Ton.	%
Argentina	680	22	486	14	522	14	415	12	270	8
Brasil	176	6	293	9	370	10	463	14	458	13
CEE	219	7	662	19	480	14	600	18	730	21
Uruguay	108	4	173	5	170	5	232	7	150	4
Australia	1 147	37	712	21	940	26	760	22	620	18
Nueva Zelandia	368	12	353	10	320	9	380	11	305	9
Estados Unidos	62	2	100	3	115	3	125	4	142	4
América Central	148	5	105	3	95	3	83	2	85	2
TOTAL MUNDIAL(2)	3 071	100	3 400	100	3 550	100	3 400	100	3 500	100

Fuente: UNCTAD. División de Productos Básicos en base a distintas fuentes.

(1) Incluye: ganado en pie, carne fresca, enfriada y congelada y carne procesada.

(2) Excluye comercio intracomunitario.

## Cuadro 42

Evolución de las exportaciones totales de carne bovina de los principales exportadores de los circuitos aftósico y no aftósico

I. Circuito Aftósico

En miles de tons. peso carcasa

<u>Años</u>	<u>Argentina</u>	<u>Brasil</u>	<u>Uruguay</u>	<u>C.E.E.</u>	<u>Europa Oriental</u>	<u>Totales</u>
1977	583	226	122	152	340	1.423
1978	740	161	108	168	379	1.556
1979	697	140	75	338	397	1.647
1980	469	205	112	642	404	1.832
1981	486	293	165	662	381	1.987
1982	522	361	162	481	392	1.918
1983	415	463	222	603	400	2.103
1984	250	478	131	790	400	2.029
1985	260	484	120	805	420	2.089

II. Circuito No Aftósico

<u>Años</u>	<u>Australia</u>	<u>N. Zelandia</u>	<u>EE.UU.</u>	<u>Canadá</u>	<u>América Central</u>	<u>Totales</u>
1977	1.140	403	47	110	130	1.830
1978	1.200	357	60	95	156	1.868
1979	1.100	343	78	88	158	1.767
1980	885	344	80	105	113	1.527
1981	710	347	100	112	121	1.370
1982	940	366	115	140	91	1.652
1983	770	372	125	138	81	1.486
1984	617	284	151	105	65	1.222
1985	707	362	151	117	65	1.402

Fuente: Junta Nacional de Carnes de Argentina, con cifras actualizadas para 1984 y 1985.

Cuadro 43

Totales de los circuitos Aftósico y No Aftósico  
En miles de tons. peso carcasa

<u>Años</u>	<u>Aftósico</u>	<u>No Aftósico</u>	<u>Totales</u>
1977	1.423	1.830	3.253
1978	1.556	1.868	3.424
1979	1.647	1.767	3.414
1980	1.832	1.527	3.359
1981	1.987	1.370	3.357
1982	1.918	1.652	3.570
1983	2.103	1.486	3.589
1984	2.029	1.222	3.251
1985	2.089	1.402	3.491

-----  
Fuente: Junta Nacional de Carnes de Argentina.

## Cuadro 44

## CONSUMO DE CARNE

	1984	1985	1986
		provisional	pronóstico
	miles de toneladas		
<b>ARGENTINA 1/</b>	2 902	3 019	2 893
Carne bovina	2 308	2 447	2 330
Carne ovina y caprina	85	82	80
Carne de cerdo	210	185	185
Carne de aves de corral	299	305	300
<b>BRASIL 1/ 2/</b>	2 534	2 649	2 649
Carne bovina	1 283	1 337	1 337
Carne de cerdo	471	459	459
Carne de aves de corral	769	839	839
<b>CANADA 1/</b>	2 306	2 400	2 431
Carne bovina	1 010	1 030	1 030
Carne ovina y caprina	22	20	21
Carne de cerdo	701	720	730
Carne de aves de corral	592	630	650
<b>CEE-10 2/ 3/</b>	24 615 1/	25 065 1/	25 735
Carne bovina	6 800 1/	6 950 1/	7 000
Carne ovina y caprina	963 1/	960 1/	985
Carne de cerdo	10 285 1/	10 466 1/	10 850
Carne de aves de corral	4 004 1/	4 114 1/	4 170
<b>CEE-12 2/ 3/</b>	27 760	28 738	28 920 1/
Carne bovina	7 320	7 480	7 500 1/
Carne ovina y caprina	1 126	1 145	1 150 1/
Carne de cerdo	11 664	11 840	12 275 1/
Carne de aves de corral	4 935	5 058	5 110 1/
<b>CHILE 1/</b>	389	307	370
Carne bovina	211	177	175
Carne ovina y caprina	11	10	13
Carne de cerdo	66	70	80
Carne de aves de corral	84	89	87
Otras carnes	17	15	15
<b>COREA, REP. DE 1/ 2/</b>	756	805	813
Carne bovina	152	175	180
Carne de cerdo	429	434	451
Carne de aves de corral	168	190	176
<b>ESTADOS UNIDOS 1/ 2/</b>	25 913	26 197	25 923
Carne bovina	11 597	11 790	11 096
Carne de cerdo	7 089	6 994	6 886
Carne de aves de corral	7 048	7 383	7 786
<b>NUEVA ZELANDIA 1/ 2/</b>	316	309	306
Carne bovina	133	130	130
Carne ovina y caprina	98	91	90
Carne de cerdo	39	42	40
Carne de aves de corral	32	32	32
<b>PERU 1/</b>	375	378	385
Carne bovina	110	105	106
Carne ovina	28	28	28
Carne de cerdo	55	56	58
Carne de aves de corral	182	189	193
<b>TUNEZ 1/ 2/</b>	139	143	147
Carne bovina	59	57	55
Carne ovina y caprina	34	37	39
Carne de aves de corral	43	45	50
<b>TURQUIA 1/</b>	1 184	1 253	1 330
Carne bovina	445	466	488
Carne ovina y caprina	485	508	533
Carne de aves de corral	254	279	309

1/ Respuesta al cuestionario; 2/ Los totales incluyen otros tipos de carne;

3/ Incluidas las menudencias.

FUENTE: F.A.O.

Cuadro 45

URUGUAY, PRODUCCION, CONSUMO Y EXPORTACION DE CARNE VACUNA  
(En miles de toneladas peso-carcasa)

Años	Producción (1)	Consumo			Exportación
		Urbano	Rural	Total	
1979	275	185	10	195	80
1980	339	201	9	210	117
1981	395	214	10	224	173
1982	406	221	9	230	169
1983	441	206	9	215	232
1984	310	168	9	177	144

Fuente: Elaborado en base a información de INAC.

(1) Incluye faena para consumo en establecimientos rurales. Las diferencias entre producción y utilización corresponden a variación de stocks en cámaras frigoríficas.

Cuadro 46

URUGUAY: EXPORTACIONES DE CARNE VACUNA (1979-1984)

	1979	1980	1981	1982	1983	1984
<b>REFRIGERADA</b>						
Volumen físico (miles ton.p.c.)	75.2	112.4	165.3	162.1	221.6	131.5
Precio (US\$/ton. peso carcasa)	1 261.0	1 383.0	1 292.0	1 052.0	1 006.0	986.0
Valor exportaciones (millones US\$)	94.9	155.4	213.6	170.5	222.9	129.6
<b>ELABORADA</b>						
Volumen físico (miles ton.p.c.)	5.7	4.3	7.7	6.8	10.0	12.4
Precio (US\$/ton. peso carcasa)	884.0	1 127.0	1 028.0	843.0	834.0	818.0
Valor exportaciones (millones US\$)	5.0	4.9	7.9	5.7	8.4	10.1
<b>VALOR EXPORTACIONES TOTALES</b>	<b>99.9</b>	<b>160.3</b>	<b>221.5</b>	<b>176.2</b>	<b>231.3</b>	<b>139.7</b>

Fuente: INAC.

Cuadro 47

URUGUAY: EXPORTACIONES DE CARNE Y MENUDENCIAS VACUNAS  
(En miles de dólares)

Productos	1979	1980	1981	1982	1983	1984
<b>ENFRIADA</b>	26 803	56 030	61 105	28 027	9 394	7 502
Cortes de trasero sin hueso	38	869	2 297	159	527	2 207
Cortes de trasero con hueso	---	---	476	5 691	676	---
Cuartos y medias reses	25 103	53 316	51 148	7 182	1 760	1 920
Manufactura con hueso	1 662	1 845	7 184	14 995	6 431	3 375
<b>CONGELADA</b>	68 068	99 334	152 489	142 466	213 462	122 084
Cortes de trasero sin hueso	23 879	33 206	34 628	24 729	33 634	39 558
Cortes de delantero sin hueso	10 092	6 816	20 661	28 934	24 323	27 269
Cuartos compensados sin hueso	---	1 334	5 290	28 834	94 763	17 522
Cortes de trasero con hueso	---	362	1 199	1 837	1 267	1 647
Cortes de delantero con hueso	---	248	559	44	11	17
Cuartos y medias reses	22 925	33 760	68 075	23 195	37 528	18 239
Manufactura sin hueso	7 919	16 833	19 497	31 520	15 173	14 579
Manufactura con hueso	3 253	4 775	2 780	3 373	6 764	3 252
<b>COCIDA</b>	1 369	1 144	884	1 262	1 970	3 813
<b>CONSERVA</b>	3 659	3 750	6 993	4 477	6 390	6 293
<b>SALADA</b>	---	---	---	---	18	---
<b>TOTAL CARNE VACUNA</b>	99 899	160 258	221 471	176 232	231 234	139 692
<b>Menudencias vacunas</b>	3 512	4 813	8 062	6 949	7 628	4 718
<b>TOTAL</b>	103 411	165 071	229 533	183 181	238 862	144 410

Fuente: Elaborado en base a información de INAC.



Cuadro 48

URUGUAY: EXPORTACIONES DE CARNE Y MENUDENCIAS VACUNAS  
(En toneladas peso-embarque)

Productos	1979	1980	1981	1982	1983	1984
ENFRÍADA	20 781	40 665	49 440	28 499	10 287	6 521
Cortes de trasero sin hueso	10	167	430	43	143	512
Cortes de trasero con hueso	---	---	271	3 640	568	---
Cuartos y medias reses	19 619	39 051	41 847	7 850	2 011	2 081
Manufactura con hueso	1 152	1 447	6 892	16 966	7 565	3 928
CONGELADA	40 205	54 246	89 962	90 170	147 377	85 566
Cortes de trasero sin hueso	9 755	11 316	11 900	9 895	15 661	21 498
Cortes de delantero sin hueso	6 045	3 843	9 933	16 144	17 339	18 010
Cuartos compensados sin hueso	---	531	2 257	16 245	56 974	10 815
Cortes de trasero con hueso	---	402	709	1 233	1 013	1 246
Cortes de delantero con hueso	---	236	371	59	22	31
Cuartos y medias reses	16 506	26 135	51 063	20 630	36 954	19 234
Manufactura sin hueso	5 012	8 268	11 339	22 221	11 395	10 864
Manufactura con hueso	2 879	3 515	2 367	3 744	8 019	3 868
COCCIDA	529	365	254	422	737	1 451
CONSERVA	1 488	1 170	2 398	1 963	2 788	2 975
SALADA	---	---	---	---	12	---
TOTAL CARNE VACUNA	63 003	96 446	142 054	121 054	161 201	96 513
Menudencias vacunas	2 563	3 974	7 363	6 332	8 518	5 351
TOTAL	65 566	100 420	149 417	127 386	169 519	101 864

Fuente: Elaborado en base a información de INAC.

Cuadro 49

**URUGUAY: PAISES DE DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE CARNE REFRIGERADA**  
(En porcentajes sobre el valor de las exportaciones)

Posición		1979		1980		1981		1982		1983		1984
1ra.	Brasil	47.2	Brasil	49.1	Brasil	34.1	Egipto	24.1	Egipto	37.7	Brasil	16.6
2do.	RFA	10.4	Grecia	9.7	Egipto	22.4	Brasil	9.2	Irán	16.7	Egipto	13.7
3ra.	España	9.2	Egipto	8.2	RFA	5.7	Perú	8.3	R.Unido	8.5	Israel	12.3
4to.	Israel	6.3	Italia	7.6	Israel	5.5	Irán	7.9	Brasil	7.3	R.Unido	12.0
5to.	Grecia	5.8	RFA	4.5	Italia	5.3	Israel	6.7	Israel	6.5	URSS	8.3
6to.	Egipto	5.4	P.Bajos	3.5	R.Unido	4.1	Argentina	6.7	Irak	4.6	RFA	5.6
7ma.	P.Bajos	4.3	Perú	3.5	P.Bajos	3.6	R.Unido	5.5	RFA	3.1	Irán	5.2
8va.	Portugal	3.3	España	2.8	España	3.4	P.Bajos	4.0	P.Bajos	2.3	Arabia S.	4.5
TOTAL												
ACUMULADO		91.9		88.9		84.1		72.4		86.7		78.2
OTROS		8.1		11.1		15.9		27.6		13.3		21.8
TOTAL		100.0		100.0		100.0		100.0		100.0		100.0
PARTICIPACION												
DE LA CEE */		20.0		19.3		22.2		23.3		17.8		25.4
EN EL TOTAL												

Fuente: Elaborado en base a información de INAC.

\*/ Desde 1981 incluye a Grecia; en 1979 y 1980 la participación de Grecia en el total fue de 5.8% y 9.7% respectivamente.

Cuadro 50

**URUGUAY: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES DE CARNE VACUNA REFRIGERADA SEGUN REGIONES DE DESTINO**  
(En porcentajes sobre toneladas peso-carcasa)

Regiones de destino	1979	1980	1981	1982	1983	1984
CEE (1)	17.2	17.2	21.5	21.8	14.9	21.4
Otros Europa Occidental	19.1	14.2	3.8	7.3	2.3	2.4
Europa Oriental	--	--	--	6.0	--	10.6
ALADI	48.0	56.9	42.7	27.8	14.6	23.2
Medio Oriente	13.2	10.5	26.4	35.8	65.6	35.4
Africa Occidental y Norte	2.5	1.3	5.5	0.6	1.7	3.3
Sudeste Asiático	--	--	(.)	(.)	0.7	3.0
Otros	--	--	--	0.7	0.2	0.7
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaborado en base a información de INAC.

(1) Incluye a Grecia desde 1981.

Cuadro 51

URUGUAY: EXPORTACIONES DE CARNE VACUNA REFRIGERADA SEGUN PAISES DE DESTINO (1979-1984)  
(En toneladas de peso-embarque)

Países - Regiones	1979	1980	1981	1982	1983	1984
COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA	7 816	11 642	21 511	21 267	20 390	17 718
R.F.A.	3 816	2 621	5 749	5 693	3 624	3 085
Italia	1 004	4 728	5 495	3 044	2 276	1 061
Países Bajos	1 662	1 964	3 404	4 062	2 985	1 866
Reino Unido	210	612	3 188	3 990	8 251	8 854
Francia	731	808	655	1 408	1 100	771
Bélgica	392	910	1 024	1 269	1 071	495
Grecia (*)	---	---	1 996	1 801	1 083	1 888
OTROS EUROPA OCCIDENTAL	9 503	9 979	3 853	6 792	3 014	1 907
Grecia (*)	3 097	6 677	---	---	---	---
España	4 535	1 524	2 472	1 110	768	853
Portugal	1 790	1 479	---	20	---	---
Suiza	80	299	759	1 379	941	35
Austria	---	---	622	4 283	1 305	1 019
EUROPA ORIENTAL	---	---	---	5 507	---	7 888
U.R.S.S.	---	---	---	2 999	---	7 888
R.D.A.	---	---	---	2 508	---	---
ALADI	34 495	61 572	67 581	42 222	28 253	28 353
Brasil	34 470	57 004	62 541	17 179	19 531	23 868
Argentina	---	586	358	13 313	4 984	67
Perú	---	3 616	3 257	10 658	3 144	4 106
Chile	25	366	1 428	1 072	594	312
MEDIO ORIENTE	7 316	10 568	38 892	41 311	101 151	29 124
Egipto	3 567	9 143	32 970	28 246	60 393	12 064
Irán	---	---	---	7 206	21 371	3 962
Arabia Saudita	5	818	346	46	1 459	33 331
Israel	3 363	462	4 592	5 422	8 668	9 574
Irak	---	---	898	---	9 260	---
Kuwait	381	144	176	391	---	193
AFRICA OCCIDENTAL Y NORTE	1 854	1 149	7 381	849	3 535	4 020
Ghana	1 428	742	5 152	---	2 669	---
Costa de Marfil	426	---	234	849	297	---
Zaire	---	---	---	---	186	114
Congo	---	---	---	---	379	839
Angola	---	---	---	---	1	3 067
Argelia	---	407	1 995	---	---	---
SUDESTE ASIATICO	---	---	2	16	932	1 791
Hong-Kong	---	---	2	16	932	1 557
Singapur	---	---	---	---	---	234
OTROS DESTINOS	2	---	92	705	392	642
TOTAL	60 986	94 911	139 402	118 669	157 664	91 443

Fuente: INAC.

(\*) Integra la CEE desde enero de 1981.

Cuadro 52

URUGUAY: EXPORTACIONES DE CARNE VACUNA ELABORADA SEGUN PRINCIPALES DESTINOS (1979-1984)  
(En miles de dólares)

Países	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Estados Unidos	3 935	3 621	3 962	3 109	3 468	4 836
Reino Unido	263	82	370	1 357	4 176	3 848
Puerto Rico	196	476	1 328	497	122	433
Barbados	67	257	155	183	73	267
Trinidad y Tabago	---	---	---	22	187	329
Bahamas	---	117	629	251	137	215
Jamaica	73	---	728	---	---	---
Canadá	286	148	30	---	---	---
R.F.A.	---	---	27	159	---	---
Otros	208	193	648	161	215	145
TOTAL	5 028	4 894	7 877	5 739	8 378	10 106

Fuente: INAC.

Cuadro 53

URUGUAY: PAISES DE DESTINO DE LA EXPORTACIONES DE CARNE VACUNA ELABORADA  
(En porcentaje sobre valores de exportación)

Posición	1979	1980	1981	1982	1983	1984
1ro.	EE.UU. 78.3	EE.UU. 74.0	EE.UU. 50.3	EE.UU. 54.2	R. Unido 49.8	EE.UU. 47.9
2do.	Canadá 5.7	P.Rico 9.7	P.Rico 16.9	R.Unido 23.6	EE.UU. 41.4	R.Unido 38.1
3ro.	R. Unido 5.2	Barbados 5.3	Jamaica 9.2	P.Rico 8.7	Trin/Tgo 2.2	P.Rico 4.3
4to.	P. Rico 3.9	Canadá 3.0	Bahamas 8.0	Bahamas 4.4	Bahamas 1.6	Trin/Tgo 3.3
TOTAL ACUMULADO	93.1	92.0	84.4	90.9	95.0	93.6

Fuente: Elaborado en base a información de INAC.

Cuadro 54

URUGUAY: EXPORTACIONES DE CARNE VACUNA SIN HUESO A LA CEE (1980-1984)  
(En toneladas peso embarque)

Años	Cortes sin hueso		Manufacturas Sin hueso	Total
	Hilton	Otros		
1980	1 021	6 153	4 436	11 610
1981	984	9 895	10 190	21 069
1982	993	10 104	9 965	21 062
1983	2 270	13 341	4 355	19 966
1984	2 298	12 808	989	19 095

Fuente: INAC.

Desde el cuadro 55 al 67, se registran estadísticas de la Argentina sobre faenamiento y producción desde 1935 a 1983; exportaciones por tipos de carne y destinos entre 1980 a 1983; de carne refrigerada en cuartos y cortes por destino en toneladas; lo mismo pero en dólares; exportaciones de carnes, menudencias y extractos en toneladas y dólares desde 1973 a 1983; exportaciones por países de 1984 y 1985; volúmenes de enero de 1983 a diciembre de 1985; evaluaciones mensuales totales de 1979 a 1985; detalles de grandes rubros de 1982 a 1985; evoluciones mensuales de enero de 1967 a 1985.

Cuadro 55

TONELADAS PESO PLAYA DE FAENA DE LAS RESES VACUNAS, OVINAS Y PORCINAS PAENADAS EN LA REPUBLICA ARGENTINA

EN FRIGORIFICOS, FABRICAS, MATADEROS Y ESTABLECIMIENTOS AGROPECUARIOS,

DURANTE LOS AÑOS 1935 A 1983

AÑOS	V A C U N O S			O V I N O S			P O R C I N O S			T O T A L E S		
	Exportación	Consumo	TOTAL	Exportación	Consumo	TOTAL	Exportación	Consumo	TOTAL	Exportación	Consumo	TOTAL
1935	524.038	1.008.022	1.532.060	59.428	118.430	175.858	28.734	102.583	131.320	612.188	1.227.047	1.839.235
1936	586.816	986.361	1.583.279	81.381	120.269	181.630	31.087	113.313	144.400	679.366	1.228.848	1.908.308
1937	638.871	1.086.171	1.725.042	58.368	130.571	188.937	37.924	117.946	155.870	755.181	1.314.858	2.067.840
1938	609.191	1.080.963	1.690.154	67.971	141.994	209.965	25.241	97.006	122.247	702.405	1.319.963	2.023.368
1939	609.940	1.108.517	1.808.457	59.602	146.417	206.109	20.804	101.637	121.941	780.536	1.353.971	2.134.507
1940	595.475	1.094.638	1.690.113	79.823	114.268	193.889	13.774	112.841	126.715	688.872	1.321.845	2.010.717
1941	752.296	1.101.733	1.854.029	75.947	130.332	206.279	50.859	133.808	189.467	878.902	1.367.873	2.246.775
1942	722.231	1.002.053	1.724.884	121.738	137.395	259.131	80.567	169.221	249.788	924.534	1.308.269	2.233.803
1943	631.090	971.536	1.602.635	159.885	142.084	301.969	128.840	214.131	342.971	919.824	1.327.751	2.247.575
1944	589.063	1.020.323	1.619.386	170.685	141.183	311.828	181.765	257.617	439.382	851.493	1.418.103	2.370.586
1945	373.777	1.081.944	1.455.721	180.810	136.412	297.022	124.862	235.623	360.485	669.249	1.453.979	2.113.228
1946	442.881	1.239.283	1.682.164	162.701	142.982	305.783	71.419	147.768	219.187	877.081	1.530.053	2.207.114
1947	643.032	1.380.779	2.023.811	178.473	134.060	319.533	25.438	98.001	124.439	844.843	1.613.840	2.458.783
1948	471.520	1.488.818	1.960.336	107.664	131.427	239.091	27.357	120.783	148.140	606.541	1.738.828	2.345.367
1949	467.078	1.538.128	2.005.202	84.853	128.374	213.227	11.916	138.809	170.519	583.845	1.803.103	2.386.948
1950	429.449	1.814.505	2.043.954	47.684	122.079	169.702	37.228	131.579	158.807	504.341	1.868.122	2.372.463
1951	255.983	1.621.377	1.879.360	11.133	123.181	154.314	58.229	120.938	137.056	303.336	1.867.396	2.170.732
1952	275.495	1.512.475	1.787.970	71.047	120.844	192.491	12.538	123.861	136.399	359.880	1.757.182	2.117.062
1953	239.287	1.535.225	1.765.513	65.314	126.648	191.962	23.249	131.805	155.053	318.849	1.793.679	2.112.528
1954	231.418	1.583.493	1.814.911	74.319	131.290	205.609	24.312	132.852	155.964	329.047	1.847.435	2.207.114
1955	414.957	1.731.697	2.146.654	79.992	118.589	198.581	12.693	143.219	155.912	507.612	1.993.705	2.501.317
1956	602.269	1.873.313	2.475.582	64.193	121.096	185.207	36.135	159.076	195.211	702.595	2.153.485	2.858.080
1957	585.926	1.873.529	2.459.455	53.447	199.110	252.557	34.930	170.758	204.788	673.398	2.153.397	2.826.795
1958	847.074	1.803.824	2.549.898	78.773	132.679	211.452	24.417	156.582	181.000	710.264	2.183.095	2.893.359
1959	510.946	1.427.485	1.944.433	35.584	128.688	164.272	19.836	142.131	161.967	572.368	1.688.502	2.270.870
1960	384.972	1.597.850	1.982.820	45.167	123.293	168.460	15.819	152.451	168.321	448.009	1.803.702	2.249.711
1961	398.403	1.748.961	2.145.064	40.531	125.795	166.326	7.548	179.381	186.932	444.282	2.054.130	2.498.412
1962	545.250	1.833.529	2.378.829	41.782	124.744	166.526	5.442	152.918	159.260	593.354	2.110.888	2.704.222
1963	731.577	1.871.710	2.605.287	76.319	113.311	189.630	12.512	144.288	156.800	789.397	2.133.617	2.913.324
1964	584.507	1.734.333	2.318.840	29.749	115.117	144.866	19.059	147.287	166.347	614.776	1.893.548	2.508.424
1965	502.181	1.492.915	1.995.096	12.947	126.419	139.366	9.024	200.812	209.836	348.452	1.824.148	2.370.598
1966	566.009	1.734.411	2.320.420	65.138	122.576	187.714	12.125	215.207	227.332	668.513	2.073.214	2.741.727
1967	698.508	1.825.155	2.523.663	53.745	139.181	192.926	18.456	205.899	224.355	791.803	2.181.258	2.943.081
1968	607.428	1.953.897	2.561.320	61.229	147.477	208.706	5.109	177.505	182.614	672.297	2.279.034	2.952.801
1969	767.882	2.115.951	2.883.833	58.274	134.769	193.043	3.229	199.785	204.614	831.058	2.449.585	3.280.641
1970	688.000	1.956.911	2.624.912	43.282	132.909	176.191	7.589	202.873	210.462	718.782	2.281.543	3.010.325
1971	494.006	1.596.893	2.090.899	21.899	153.212	175.111	5.409	248.824	249.928	521.289	1.902.731	2.424.020
1972	798.000	1.485.192	2.283.192	17.798	114.397	132.195	5.499	219.581	216.041	729.218	1.810.080	2.539.278
1973	536.000	1.612.782	2.148.782	25.394	102.198	127.592	18.150	239.557	257.707	579.548	1.954.243	2.533.791
1974	308.000	1.447.033	1.755.033	24.863	87.815	112.678	6.000	234.459	240.459	334.863	2.178.498	2.515.361
1975	288.000	2.172.552	2.438.552	27.369	95.892	123.261	7.399	247.874	255.064	300.759	2.516.218	2.816.977
1976	134.000	2.277.782	2.411.782	38.066	88.285	126.351	17.804	239.860	257.764	590.590	2.605.607	3.196.187
1977	605.000	2.308.776	2.913.776	41.688	79.173	120.861	7.108	234.801	241.909	653.794	2.633.749	3.287.543
1978	712.000	2.414.129	3.146.129	28.378	68.660	97.038	1.693	211.394	213.077	752.009	2.734.584	3.486.633
1979	690.000	2.341.189	3.020.189	11.129	79.210	90.339	96	257.561	259.244	729.699	2.679.170	3.408.779
1980	448.000	2.191.249	2.609.249	18.793	91.753	110.546	37	283.753	283.280	467.820	2.748.254	3.214.074
1981	510.000	2.428.265	2.938.265	23.014	89.894	112.908	688	253.127	253.409	543.400	2.763.246	3.308.646
1982	420.000	2.036.542	2.556.542	25.159	85.389	110.548	283	230.033	230.316	545.742	2.345.984	2.891.708
1983(*)	469.000	1.974.574	2.363.574	22.793	87.595	110.388	11	308.813	208.657	431.837	2.268.781	2.700.818

Fuente: Hasta el año 1979 cifras de la Junta Nacional de Carne complementadas con las del Servicio Nacional de Economía y Sociología Rural de la Secretaría de Estado de Agricultura y Ganadería; a partir de 1980 J. N. C.

## Cuadro 56

CANTIDAD DE CABEZAS DE GANADO VACUNO, OVINO Y PORCINO, FAENADAS EN LA REPUBLICA ARGENTINA, EN FRIGORIFICOS, FABRICAS, MATADEROS Y ESTABLECIMIENTOS AGROPECUARIOS DURANTE LOS AÑOS 1935 A 1993

AÑOS	VACUNOS			OVINOS			PORCINOS		
	Exportación	Consumo	TOTAL	Exportación	Consumo	TOTAL	Exportación	Consumo	TOTAL
1935	1.940.169	5.097.267	7.037.436	3.762.631	8.143.727	11.906.358	399.912	1.512.935	1.911.947
1936	2.242.119	5.136.453	7.378.572	3.926.559	6.266.857	10.193.416	416.368	1.659.818	2.075.984
1937	2.418.430	5.479.561	7.897.991	3.736.113	6.856.658	10.592.771	515.607	1.775.048	2.290.655
1938	2.207.137	5.566.531	7.773.668	4.913.479	7.357.240	12.270.719	347.733	1.461.242	1.808.975
1939	2.527.768	5.641.684	8.169.452	3.945.858	7.652.929	11.598.787	259.836	1.375.383	1.726.219
1940	2.120.877	5.567.089	7.687.966	3.781.452	6.912.674	10.694.126	169.168	1.641.450	1.810.636
1941	2.752.323	5.513.331	8.265.654	4.390.524	6.955.384	11.345.908	350.389	1.917.398	2.267.787
1942	2.647.370	5.053.531	7.700.901	6.115.824	6.416.873	12.532.697	265.830	2.319.566	2.585.449
1943	2.278.913	4.947.416	7.226.329	6.658.154	5.532.869	12.191.023	557.537	3.029.146	3.586.683
1944	2.060.262	5.018.599	7.078.861	9.909.045	2.657.115	12.566.160	137.543	3.471.253	3.608.796
1945	1.292.775	5.299.352	6.592.127	8.451.937	7.665.711	16.117.648	592.393	3.444.191	4.036.584
1946	1.699.929	6.216.930	7.916.859	8.236.537	7.482.929	15.719.466	669.613	2.244.682	2.914.295
1947	2.448.955	6.357.682	8.806.637	3.724.690	7.937.211	11.661.901	280.968	1.332.046	1.613.014
1948	1.755.097	7.148.176	8.903.273	3.721.219	6.353.420	10.074.639	316.096	1.553.040	1.869.136
1949	1.693.122	7.787.234	9.480.356	4.152.398	6.785.941	10.938.339	354.707	1.763.134	2.117.841
1950	1.739.204	8.167.695	9.906.899	2.371.699	6.574.694	8.946.393	347.295	1.732.249	2.079.544
1951	1.084.658	7.622.445	8.707.103	1.395.142	6.129.052	7.524.194	173.750	1.539.714	1.713.464
1952	1.393.371	7.592.742	8.986.113	3.393.213	6.381.796	9.775.009	144.181	1.577.579	1.721.760
1953	927.297	6.968.754	7.896.051	1.856.601	6.312.730	8.169.331	162.858	1.729.598	1.892.456
1954	973.168	7.150.965	8.124.133	3.969.351	7.115.303	11.084.654	263.049	1.762.031	2.025.080
1955	1.791.650	8.212.218	10.003.868	4.467.466	6.286.915	10.754.381	143.650	1.867.131	2.010.781
1956	2.345.334	9.119.309	11.464.643	5.812.722	7.077.819	12.890.541	402.614	2.112.012	2.514.626
1957	2.527.952	9.433.790	11.961.742	5.971.518	6.560.595	12.532.113	384.880	2.258.723	2.643.603
1958	2.795.676	8.482.071	11.277.747	5.144.309	6.602.811	11.747.120	266.799	1.889.124	2.155.923
1959	2.197.484	8.966.766	11.164.250	1.263.795	6.766.741	8.030.536	216.347	1.723.165	1.939.512
1960	1.589.787	7.293.840	8.883.627	2.567.889	6.352.399	8.920.288	187.735	2.160.762	2.348.497
1961	1.719.331	8.492.934	10.212.265	2.397.968	7.074.739	9.472.707	90.887	2.301.846	2.392.733
1962	2.490.869	9.299.594	11.790.463	2.337.177	7.162.420	9.500.597	24.226	1.920.186	1.944.412
1963	3.209.216	9.718.745	12.927.961	2.188.008	6.998.190	9.186.198	139.109	1.810.918	1.950.018
1964	2.389.833	6.977.712	9.367.545	1.178.381	6.361.392	7.539.773	115.209	1.817.111	1.932.311
1965	1.904.190	7.148.383	9.052.573	3.209.427	7.056.583	10.265.010	79.580	2.518.252	2.597.832
1966	2.361.987	8.713.975	11.075.962	3.701.984	6.946.298	10.648.282	200.635	2.702.059	2.902.694
1967	2.941.947	9.578.542	12.520.489	4.157.369	7.399.422	11.556.791	134.578	2.727.418	2.861.996
1968	2.615.657	10.199.902	12.815.559	3.383.897	6.386.930	9.770.827	57.000	2.239.351	2.296.351
1969	3.036.565	10.774.284	13.810.849	3.122.583	6.411.224	9.533.806	54.509	2.451.583	2.506.083
1970	3.831.683	10.092.866	13.924.549	2.490.332	7.497.258	9.987.590	86.207	2.450.221	2.573.411
1971	1.981.000	7.483.709	9.464.709	1.251.153	6.431.912	7.683.065	62.100	2.961.957	3.023.957
1972	2.319.888	7.160.255	9.480.143	1.162.623	6.136.039	7.298.662	60.800	3.547.460	3.608.260
1973	3.178.802	7.639.926	10.818.728	1.638.779	5.985.948	7.624.727	201.660	2.351.915	2.553.575
1974	3.311.950	6.802.932	10.114.882	1.148.785	6.381.899	7.530.684	65.834	2.317.542	2.383.376
1975	1.157.849	10.998.156	12.156.005	1.764.609	6.342.395	8.107.004	82.100	3.022.395	3.104.495
1976	2.341.066	11.626.974	13.968.040	2.411.362	6.099.995	8.511.357	197.624	3.914.482	4.112.106
1977	2.676.779	12.071.363	14.748.142	2.393.513	6.711.268	9.104.781	76.900	2.699.971	2.776.871
1978	2.059.395	13.194.915	15.254.310	2.391.722	6.599.348	8.991.070	17.884	2.404.728	2.422.612
1979	1.981.775	12.214.983	14.196.758	1.431.724	6.138.546	7.570.270	4.987	2.823.977	2.828.964
1980	1.787.830	12.018.446	13.806.276	1.140.174	5.812.848	6.953.022	288	3.049.215	3.049.503
1981	2.051.880	12.599.117	14.651.007	1.120.307	5.699.397	6.819.704	5.037	2.959.622	2.964.659
1982	2.111.831	10.332.129	12.443.960	1.628.387	5.391.940	7.020.327	3.948	2.899.188	2.903.136
1983 (*)	1.573.915	9.575.776	11.149.691	1.453.991	4.978.382	6.432.373	4.480	2.336.926	2.341.406

Fuente: Hasta el año 1979 datos de la Junta Nacional de Carne complementados con los del Servicio Nacional de Economía y Sociología Rural de la Secretaría de Agricultura y Ganadería a partir del año 1980 J.N.C.

## Cuadro 57

EXPORTACION DE CARNE VACUNA REFRIGERADA, POR TIPO Y PAIS DE DESTINO, DURANTE LOS AÑOS 1980 A 1983

( En toneladas )

PAISES	Enfriado				Cong. (tipo Chilled "B" y "F")				Congelado Tipo Manufactura				TOTAL			
	1980	1981	1982	1983	1980	1981	1982	1983	1980	1981	1982	1983	1980	1981	1982	1983
<b>TOTAL GENERAL</b>	<u>14.746</u>	<u>16.553</u>	<u>20.089</u>	<u>20.732</u>	<u>130.883</u>	<u>142.705</u>	<u>157.838</u>	<u>95.131</u>	<u>58.308</u>	<u>80.742</u>	<u>65.342</u>	<u>61.263</u>	<u>203.895</u>	<u>220.000</u>	<u>243.069</u>	<u>177.126</u>
<b>MERCADO COMUN EUROPEO</b>	<u>8.744(1)</u>	<u>8.255(1)</u>	<u>8.573</u>	<u>15.275(1)</u>	<u>44.213</u>	<u>38.218</u>	<u>29.854</u>	<u>23.173</u>	<u>8.728</u>	<u>12.108</u>	<u>8.554</u>	<u>2.070</u>	<u>61.603(1)</u>	<u>58.579(1)</u>	<u>44.991</u>	<u>40.510(1)</u>
Alemania Occidental	6.400	5.808	7.098	13.889	7.559	8.897	7.810	7.787	2.589	10.095	8.810	2.091	16.534	32.800	20.719	23.517
Bélgica	888	888	407	1.158	400	384	448	125	91	19	-	-	1.157	1.272	853	1.283
Dinamarca	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Francia	81	65	27	39	4.839	3.387	4.141	4.078	-	118	37	-	4.820	1.568	4.208	4.115
Grecia	-	-	3	-	6.819	405	1.632	1.365	5.108	418	314	9	11.927	823	2.149	1.374
Holanda	34	38	130	387	3.792	3.552	3.587	2.825	397	851	131	-	4.223	4.441	3.858	3.212
Italia	133	332	139	21	7.094	8.343	7.452	6.985	581	807	72	-	8.888	10.282	7.863	7.010
Reino Unido	1.410	1.140	786	-	12.810	14.450	4.788	-	-	-	-	-	14.220	15.590	5.564	-
<b>ESPAÑA</b>	<u>17</u>	<u>14</u>	<u>15</u>	<u>2</u>	<u>159</u>	<u>85</u>	<u>132</u>	<u>101</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>178</u>	<u>99</u>	<u>147</u>	<u>103</u>
<b>OTROS PAISES EUROPEOS</b>	<u>3.603</u>	<u>3.976</u>	<u>2.928</u>	<u>3.048</u>	<u>2.192</u>	<u>1.912</u>	<u>1.175</u>	<u>1.800</u>	<u>407</u>	<u>473</u>	<u>1.782</u>	<u>789</u>	<u>6.112</u>	<u>6.388</u>	<u>5.833</u>	<u>6.695</u>
Austria	-	-	-	10	-	3	-	-	-	402	1.485	317	-	404	1.465	337
Portugal	-	-	-	-	1.122	-	-	-	380	-	-	-	1.512	-	-	-
Suiza	3.603	3.976	2.928	3.036	880	1.810	1.175	1.800	17	71	297	442	4.600	5.957	4.398	5.278
<b>EUROPA ORIENTAL</b>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>45.713</u>	<u>37.209</u>	<u>19.046</u>	<u>3.811</u>	<u>42.048</u>	<u>38.637</u>	<u>48.859</u>	<u>58.023</u>	<u>67.762</u>	<u>75.849</u>	<u>66.803</u>	<u>59.834</u>
Alemania Oriental	-	-	-	-	-	-	353	-	-	-	998	-	-	-	1.351	-
URSS	-	-	-	-	45.713	37.209	18.693	3.811	42.048	38.637	48.861	58.023	67.762	75.846	67.554	59.834
<b>ISRAEL</b>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>4</u>	<u>11.348</u>	<u>15.082</u>	<u>13.917</u>	<u>20.457</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>11.348</u>	<u>15.082</u>	<u>13.917</u>	<u>20.481</u>
Arabia Saudita	-	-	-	-	3.452	1.705	1.023	5.090	-	-	-	-	3.452	1.705	1.023	5.030
Líbano	-	-	-	-	262	227	168	-	-	-	-	-	262	227	168	-
<b>AFRICA</b>	<u>492</u>	<u>80</u>	<u>385</u>	<u>-</u>	<u>8.081</u>	<u>38.187</u>	<u>63.733</u>	<u>27.625</u>	<u>1.897</u>	<u>617</u>	<u>1.324</u>	<u>570</u>	<u>11.048</u>	<u>36.884</u>	<u>64.927</u>	<u>28.205</u>
Angola	-	-	385	-	98	1.627	3.732	3.145	935	420	978	-	1.033	2.047	3.095	3.145
Argelia	-	-	-	-	472	2.910	7.772	2.409	-	-	-	521	472	3.810	7.772	2.930
Congo	-	-	-	-	-	42	1.198	1.031	-	-	-	-	-	42	1.198	1.031
Costa de Marfil	484	80	-	-	304	1.160	1.516	55	148	100	248	-	838	1.340	1.784	55
Egipto	-	-	-	-	8.752	28.477	49.787	20.509	155	-	-	-	6.987	28.477	40.783	20.509
Gabón	-	-	-	-	55	82	978	244	-	37	18	49	55	119	894	283
Ghana	-	-	-	-	-	235	-	-	-	47	80	-	47	285	-	-
Liberia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-	-	-
Mozambique	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Nigeria	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sudán	8	-	-	-	814	81	1	5	808	-	-	-	1.570	81	1	5
Togo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Túnez	-	-	-	-	-	-	-	50	-	-	-	-	-	-	-	50
Zaire	-	-	-	-	68	573	340	187	-	-	60	-	68	573	420	187
Hong Kong	-	-	-	-	2.249	845	728	-	-	-	-	-	2.249	845	728	-
<b>A. L. A. D. I.</b>	<u>1.916</u>	<u>1.728</u>	<u>8.184</u>	<u>2.381</u>	<u>4.581</u>	<u>2.168</u>	<u>8.022</u>	<u>2.873</u>	<u>3.979</u>	<u>3.144</u>	<u>1.936</u>	<u>50</u>	<u>10.570</u>	<u>12.180</u>	<u>16.202</u>	<u>5.310</u>
Chile	880	1.823	988	182	3.092	4.203	3.982	1.250	2.252	2.729	1.682	28	6.234	7.804	6.217	1.432
Perú	-	3.118	7.201	2.212	159	1.105	2.396	1.929	-	415	274	30	154	4.678	9.970	3.878
Brasil	930	-	-	-	1.525	-	-	-	1.727	-	-	-	4.182	-	-	-
Uruguay	-	-	15	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	15	-
<b>OTROS DESTINOS</b>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>6</u>	<u>24</u>	<u>8.023</u>	<u>6.187</u>	<u>22.710</u>	<u>19.245</u>	<u>1.312</u>	<u>5.765</u>	<u>3.887</u>	<u>1.791</u>	<u>9.335</u>	<u>11.892</u>	<u>26.688</u>	<u>12.060</u>

(1) Incluye 14 toneladas de Francia durante en 1980, 1 en 1981 y 1 en 1982.



Cuadro 58

EXPORTACION DE CARNE VACUNA REFRIGERADA EN CUARTOS Y CORTES POR PAIS DE DESTINO, DURANTE LOS AÑOS 1981 A 1983

( En toneladas )

P A I S E S	ENFRIADA		CONGELADA		TOTAL		ENFRIADA		CONGELADA		TOTAL		ENFRIADA		CONGELADA		TOTAL	
	Cuartos	Cortes	Cuartos	Cortes	Cuartos	Cortes	Cuartos	Cortes	Cuartos	Cortes	Cuartos	Cortes	Cuartos	Cortes	Cuartos	Cortes	Cuartos	Cortes
	AÑO 1981						AÑO 1982						AÑO 1983					
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>1.951</b>	<b>14.601</b>	<b>67.564</b>	<b>75.142</b>	<b>69.515</b>	<b>69.743</b>	<b>3.667</b>	<b>16.422</b>	<b>78.215</b>	<b>78.422</b>	<b>81.882</b>	<b>95.844</b>	<b>222</b>	<b>20.510</b>	<b>30.856</b>	<b>64.275</b>	<b>31.078</b>	<b>84.785</b>
<b>MERCADO COMUN EUROPEO</b>	-	<b>8.254</b>	<b>1.089</b>	<b>37.130</b>	<b>1.089</b>	<b>45.364</b>	-	<b>9.573</b>	<b>427</b>	<b>28.426</b>	<b>427</b>	<b>37.989</b>	-	<b>15.275(1)</b>	<b>321</b>	<b>22.852</b>	<b>321</b>	<b>38.127(1)</b>
Alemania Occidental	-	5.808	198	6.501	198	12.309	-	7.099	205	7.605	205	14.704	-	13.689	38	7.751	38	21.420
Bélgica	-	869	-	384	-	1.253	-	407	-	440	-	853	-	1.158	-	125	-	1.283
Francia	-	85	55	3.333	55	3.388	-	27	118	4.022	118	4.049	-	39	-	4.076	-	4.115
Grecia	-	-	5	400	5	400	-	3	38	1.594	38	1.597	-	-	252	1.113	252	1.113
Holanda	-	38	-	3.552	-	3.590	-	130	-	3.587	-	3.717	-	387	33	2.792	33	3.179
Italia	-	331	290	8.047	290	8.378	-	139	66	7.388	66	7.525	-	21	-	8.995	-	7.016
Reino Unido	-	1.140	537	13.813	537	15.053	-	768	-	4.786	-	5.554	-	-	-	-	-	-
<b>ESPAÑA</b>	-	<b>14</b>	-	<b>85</b>	-	<b>89</b>	-	<b>15</b>	-	<b>132</b>	-	<b>147</b>	-	<b>2</b>	-	<b>101</b>	-	<b>103</b>
<b>OTROS PAISES EUROPA OCCID.</b>	-	<b>3.976</b>	-	<b>1.912</b>	-	<b>5.888</b>	-	<b>2.926</b>	-	<b>1.175</b>	-	<b>4.101</b>	-	<b>3.046</b>	-	<b>1.800</b>	-	<b>4.846</b>
Austria	-	-	-	2	-	2	-	-	-	-	-	-	-	10	-	-	-	10
Portugal	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Suiza	-	3.976	-	1.910	-	5.886	-	2.926	-	1.175	-	4.101	-	3.036	-	1.800	-	4.836
<b>EUROPA ORIENTAL</b>	-	-	<b>34.206</b>	<b>3.003</b>	<b>34.206</b>	<b>3.003</b>	-	-	<b>15.195</b>	<b>3.851</b>	<b>15.195</b>	<b>3.851</b>	-	-	<b>3.672</b>	<b>139</b>	<b>3.672</b>	<b>139</b>
Alemania Oriental	-	-	-	-	-	-	-	-	287	66	287	66	-	-	-	-	-	-
U.R.S.S.	-	-	34.206	3.003	34.206	3.003	-	-	14.908	3.785	14.908	3.785	-	-	3.672	139	3.672	139
<b>ISRAEL</b>	-	-	-	<b>15.082</b>	-	<b>15.082</b>	-	-	-	<b>13.917</b>	-	<b>13.917</b>	-	<b>4</b>	-	<b>20.457</b>	-	<b>20.461</b>
<b>AFRICA</b>	<b>80</b>	-	<b>31.033</b>	<b>5.074</b>	<b>31.113</b>	<b>5.074</b>	<b>385</b>	-	<b>60.775</b>	<b>1.567</b>	<b>61.160</b>	<b>1.567</b>	-	-	<b>26.858</b>	<b>733</b>	<b>26.639</b>	<b>733</b>
Angola	-	-	1.071	556	1.071	556	385	-	1.503	229	1.888	229	-	-	2.992	153	2.992	153
Argelia	-	-	-	3.810	-	3.810	-	-	7.064	708	7.064	708	-	-	2.140	269	2.140	269
Congo	-	-	8	3	39	3	-	-	1.039	159	1.039	159	-	-	851	80	851	80
Costa de Marfil	80	-	925	235	1.005	235	-	-	1.270	246	1.270	246	-	-	-	55	-	55
Egipto	-	-	28.457	20	28.457	20	-	-	49.780	3	49.780	3	-	-	20.509	-	20.509	-
Ghana	-	-	235	-	235	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Nigeria	-	-	81	-	81	-	-	-	-	1	-	1	-	-	-	5	-	5
Togo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Túnez	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	40	10	40	10
Zaire	-	-	225	350	225	350	-	-	119	221	119	221	-	-	26	161	26	161
<b>A.L.A.D.I.</b>	<b>1.971</b>	<b>2.357</b>	<b>384</b>	<b>4.723</b>	<b>2.255</b>	<b>7.080</b>	<b>3.282</b>	<b>4.902</b>	<b>386</b>	<b>5.687</b>	<b>3.868</b>	<b>10.589</b>	<b>222</b>	<b>2.159</b>	<b>201</b>	<b>2.478</b>	<b>423</b>	<b>4.837</b>
Chile	-	1.072	12	3.991	12	5.033	-	968	5	3.582	5	4.550	-	182	-	1.250	-	1.412
Perú	1.871	1.285	372	732	2.243	2.017	3.282	3.919	381	2.115	3.663	8.034	222	1.997	201	1.428	423	3.425
Brasil	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Uruguay	-	-	-	-	-	-	-	15	-	-	-	15	-	-	-	-	-	-
<b>OTROS DESTINOS</b>	-	-	<b>852</b>	<b>8.133</b>	<b>852</b>	<b>8.133</b>	-	<b>6</b>	<b>1.432</b>	<b>23.657</b>	<b>1.432</b>	<b>23.863</b>	-	<b>24</b>	<b>4</b>	<b>15.515</b>	<b>4</b>	<b>15.539</b>

(1) Incluye 3 toneladas de Luxemburgo en 1981 y 1 en 1983.

Cuadro 59

EXPORTACION DE CARNE VACUNA REFRIGERADA EN CUARTOS Y CORTES POR PAIS DE DESTINO DURANTE LOS AÑOS 1981 A 1983

(En miles de dólares)

PAISES	ENFRIADA		CONGELADA		TOTAL		ENFRIADA		CONGELADA		TOTAL		ENFRIADA		CONGELADA		TOTAL	
	Cuartos	Cortes	Cuartos	Cortes	Cuartos	Cortes	Cuartos	Cortes	Cuartos	Cortes	Cuartos	Cortes	Cuartos	Cortes	Cuartos	Cortes	Cuartos	Cortes
	AÑO 1981						AÑO 1982						AÑO 1983					
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>3.339</b>	<b>66.773</b>	<b>130.941</b>	<b>209.124</b>	<b>134.280</b>	<b>275.897</b>	<b>5.116</b>	<b>54.781</b>	<b>128.522</b>	<b>171.235</b>	<b>133.638</b>	<b>226.018</b>	<b>328</b>	<b>75.106</b>	<b>46.680</b>	<b>123.788</b>	<b>47.008</b>	<b>188.824</b>
<b>MERCADO COMUN EUROPEO</b>	-	<b>40.817</b>	<b>1.518</b>	<b>107.883</b>	<b>1.518</b>	<b>148.810</b>	-	<b>36.092</b>	<b>541</b>	<b>70.784</b>	<b>541</b>	<b>106.878</b>	-	<b>61.605</b>	<b>404</b>	<b>49.488</b>	<b>404</b>	<b>119.153</b>
Alemania Occidental	-	28.890	272	22.952	272	52.642	-	30.044	258	21.808	258	51.852	-	56.278	38	18.898	38	75.277
Bélgica	-	3.294	-	1.341	-	4.635	-	1.485	-	1.218	-	2.703	-	4.140	-	292	-	4.432
Francia	-	318	79	12.177	79	12.495	-	96	155	10.381	155	10.477	-	117	-	8.490	-	8.577
Grecia	-	-	7	1.182	7	1.182	-	4	50	2.727	50	2.731	-	-	325	1.928	325	1.928
Holanda	-	164	-	10.671	-	10.835	-	342	-	9.007	-	9.349	-	1.075	41	6.074	41	7.148
Italia	-	1.274	414	24.540	414	25.814	-	471	80	15.330	80	15.801	-	53	-	12.735	-	12.788
Luxemburgo	-	13	-	-	-	13	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-	2
Reino Unido	-	6.064	746	35.130	746	41.194	-	3.650	-	10.313	-	13.963	-	-	-	-	-	-
<b>ESPAÑA</b>	-	<b>68</b>	-	<b>261</b>	-	<b>329</b>	-	<b>52</b>	-	<b>289</b>	-	<b>341</b>	-	<b>6</b>	-	<b>172</b>	-	<b>176</b>
<b>OTROS PAISES EUROPA OCCID.</b>	-	<b>20.991</b>	-	<b>8.920</b>	-	<b>27.911</b>	-	<b>10.702</b>	-	<b>3.307</b>	-	<b>14.009</b>	-	<b>9.985</b>	-	<b>4.152</b>	-	<b>14.137</b>
Austria	-	-	-	9	-	9	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Portugal	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Suiza	-	20.991	-	6.911	-	27.902	-	10.702	-	3.307	-	14.009	-	9.985	-	4.152	-	14.137
<b>EUROPA ORIENTAL</b>	-	-	<b>63.395</b>	<b>5.440</b>	<b>63.395</b>	<b>5.440</b>	-	-	<b>19.167</b>	<b>4.887</b>	<b>19.167</b>	<b>4.887</b>	-	-	<b>4.621</b>	<b>181</b>	<b>4.621</b>	<b>181</b>
Alemania Oriental	-	-	-	-	-	-	-	-	358	82	358	82	-	-	-	-	-	-
<b>URSS</b>	-	-	<b>63.395</b>	<b>5.440</b>	<b>63.395</b>	<b>5.440</b>	-	-	<b>18.809</b>	<b>4.805</b>	<b>18.809</b>	<b>4.805</b>	-	-	<b>4.621</b>	<b>181</b>	<b>4.621</b>	<b>181</b>
<b>ISRAEL</b>	-	-	-	<b>42.082</b>	-	<b>42.082</b>	-	-	-	<b>28.560</b>	-	<b>28.560</b>	-	<b>11</b>	-	<b>37.011</b>	-	<b>37.022</b>
<b>AFRICA</b>	<b>191</b>	-	<b>63.773</b>	<b>11.418</b>	<b>63.964</b>	<b>11.418</b>	<b>146</b>	-	<b>108.785</b>	<b>3.428</b>	<b>107.231</b>	<b>3.428</b>	-	-	<b>41.473</b>	<b>87</b>	<b>41.473</b>	<b>87</b>
Angola	-	-	1.861	1.428	1.861	1.428	446	-	1.726	527	2.172	527	-	-	3.341	-	3.341	-
Argelia	-	-	-	8.551	-	8.551	-	-	14.863	1.455	14.805	1.455	-	-	4.085	-	4.085	-
Congo	-	-	83	11	83	11	-	-	1.158	414	1.158	414	-	-	882	87	882	87
Costa de Marfil	191	-	880	514	1.071	514	-	-	1.327	489	1.327	489	-	-	-	-	-	-
Egipto	-	-	60.205	45	60.205	45	-	-	87.546	6	87.546	6	-	-	33.087	-	33.087	-
Ghana	-	-	288	-	288	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Nigeria	-	-	191	-	151	-	-	-	-	4	-	4	-	-	-	-	-	-
Togo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Túnez	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	50	-	50	-
Zaire	-	-	325	869	325	869	-	-	363	531	163	531	-	-	38	-	38	-
<b>A. L. A. D. I.</b>	<b>3.148</b>	<b>4.897</b>	<b>801</b>	<b>11.384</b>	<b>3.749</b>	<b>16.261</b>	<b>4.670</b>	<b>7.902</b>	<b>396</b>	<b>3.371</b>	<b>5.066</b>	<b>17.780</b>	<b>328</b>	<b>3.356</b>	<b>177</b>	<b>3.694</b>	<b>505</b>	<b>7.050</b>
Chile	-	2.826	17	9.937	17	12.763	-	9.319	7	6.572	7	8.891	-	337	-	1.684	-	2.021
Perú	1.148	2.071	581	1.427	3.732	3.498	4.670	5.541	389	3.299	5.059	6.849	328	3.017	177	2.005	505	5.022
Brasil	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Uruguay	-	-	-	-	-	-	-	49	-	-	-	49	-	-	-	-	-	-
Bolivia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	5	-	-	7
<b>OTROS DESTINOS</b>	-	-	<b>1.651</b>	<b>23.666</b>	<b>1.654</b>	<b>23.666</b>	-	<b>26</b>	<b>1.633</b>	<b>59.111</b>	<b>1.633</b>	<b>59.137</b>	-	<b>83</b>	<b>5</b>	<b>39.003</b>	<b>5</b>	<b>39.088</b>

Cuadro 60

EXPORTACION DE CARNE VACUNA ENLATADA (1) POR PAIS DE DESTINO DURANTE LOS AÑOS 1976 A 1983

En toneladas peso embarque

PAISES	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>54.603</b>	<b>48.754</b>	<b>71.847</b>	<b>56.916</b>	<b>40.797</b>	<b>40.376</b>	<b>40.523</b>	<b>34.875</b>
<b>ESTADOS UNIDOS</b>	<b>17.201</b>	<b>14.148</b>	<b>18.703</b>	<b>12.077</b>	<b>11.854</b>	<b>7.654</b>	<b>12.544</b>	<b>15.588</b>
<b>MERCADO COMUN EUROPEO</b>	<b>29.387</b>	<b>25.285</b>	<b>38.182</b>	<b>34.882</b>	<b>21.731</b>	<b>28.202</b>	<b>14.690</b>	<b>5.213</b>
Alemania Occidental	2.626	2.879	4.650	948	1.182	1.626	4.039	2.508
Bélgica	230	378	609	261	300	250	355	208
Dinamarca	8	-	-	-	1	-	-	-
Francia	287	188	223	248	155	2	-	-
Grecia	97	345	80	113	-	10	88	102
Holanda	2.814	2.827	3.383	3.034	2.023	1.229	3.487	2.283
Italia	13	75	34	72	295	95	160	104
Reino Unido	23.194	18.785	22.188	28.418	17.878	22.883	8.580	-
<b>ESPAÑA (Continente)</b>	<b>227</b>	<b>382</b>	<b>348</b>	<b>99</b>	<b>9</b>	<b>25</b>	<b>75</b>	<b>58</b>
<b>ESPAÑA (Islas Canarias)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>175</b>	<b>275</b>	<b>178</b>
<b>OTROS PAISES EUROPA OCCIDENTAL</b>	<b>257</b>	<b>347</b>	<b>1.120</b>	<b>385</b>	<b>332</b>	<b>486</b>	<b>1.078</b>	<b>1.900</b>
Chipre	2	91	10	15	11	10	8	2
Malta	200	125	870	309	297	438	989	1.421
Suecia	26	8	35	-	-	-	-	8
Suiza	29	83	185	61	24	40	104	89
<b>CANADA</b>	<b>1.510</b>	<b>1.233</b>	<b>2.334</b>	<b>834</b>	<b>432</b>	<b>307</b>	<b>490</b>	<b>738</b>
<b>AMERICA CENTRAL</b>	<b>4.623</b>	<b>5.033</b>	<b>8.735</b>	<b>5.589</b>	<b>3.808</b>	<b>1.948</b>	<b>4.138</b>	<b>3.762</b>
Bahamas	193	193	422	304	368	82	268	329
Barbados	517	766	850	302	418	309	274	407
Jamaica	808	776	1.287	181	139	42	28	29
Panamá	14	20	30	74	16	23	23	47
Puerto Rico	2.982	2.558	3.051	3.827	2.245	1.138	2.913	2.271
Trinidad	328	720	1.115	871	422	385	886	880
<b>ASIA</b>	<b>188</b>	<b>728</b>	<b>815</b>	<b>830</b>	<b>701</b>	<b>838</b>	<b>1.412</b>	<b>582</b>
Filipinas	12	-	-	-	-	-	-	-
Jordania	-	158	297	105	187	240	384	148
Líbano	82	488	475	571	258	37	845	348
Singapur	95	101	43	50	72	33	16	86
Siria	-	-	-	204	204	328	387	-
<b>AFRICA</b>	<b>605</b>	<b>185</b>	<b>1.730</b>	<b>487</b>	<b>814</b>	<b>228</b>	<b>328</b>	<b>1.827</b>
Egipto	-	2	288	233	420	137	244	1.880
Nigeria	364	66	892	164	180	24	84	8
Zaire	241	117	471	90	14	67	-	38
<b>OTROS DESTINOS</b>	<b>724</b>	<b>1.443</b>	<b>1.361</b>	<b>1.837</b>	<b>1.718</b>	<b>2.685</b>	<b>5.425</b>	<b>5.149</b>

(1) Corresponds to canned beef, broken and corned beef.

Cuadro 61

EXPORTACIONES ARGENTINAS DE CARNES, MENUDENCIAS, EXTRACTO Y SUBPRODUCTOS  
DURANTE LOS AÑOS 1973 A 1983

PRODUCTO	VOLUMEN EN TONELADAS PESO PRODUCTO										
	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
<b>I Carne Vacuna</b>	<b>352.626</b>	<b>141.185</b>	<b>138.658</b>	<b>313.956</b>	<b>361.048</b>	<b>445.854</b>	<b>436.718</b>	<b>273.530</b>	<b>282.853</b>	<b>310.271</b>	<b>239.841</b>
a) En cuartos	48.940	7.128	3.959	51.684	49.503	28.572	80.460	14.262	89.515	81.882	31.078
Enfrados	19.682	1.473	777	3.141	4.279	2.839	3.800	2.640	1.951	3.667	222
Congelados	30.258	5.655	3.182	48.543	45.224	26.803	86.660	11.622	87.564	78.215	30.856
b) En cortes	183.003	69.776	41.918	100.919	139.772	220.700	168.143	131.367	86.743	97.845	84.785
Enfrados	62.825	25.485	2.674	6.870	12.486	23.936	11.964	12.726	17.502	16.422	20.510
Congelados	122.178	44.291	39.245	94.049	127.286	196.764	157.179	118.641	75.141	79.423	64.275
c) Manifiesto congelada	59.288	28.402	33.187	72.221	84.858	79.496	78.873	58.366	60.742	65.342	61.283
Con hueso	11.830	-	1.099	10.157	13.071	17.830	18.897	2.152	550	513	179
Sin hueso	48.258	28.402	32.107	62.067	75.787	61.666	60.066	56.214	60.192	64.828	61.084
d) Cocida y congelada	18.393	11.548	14.159	26.107	24.910	35.423	33.355	23.488	19.558	20.927	22.014
e) Enlatada	30.392	34.658	39.749	54.503	48.764	71.647	56.910	40.787	40.376	40.523	34.675
f) Otros enlatados y especialidades	9.610	8.683	5.676	9.329	9.241	9.016	9.977	5.249	3.021	5.752	6.026
<b>II Carnes ovina refrigeradas</b>	<b>24.328</b>	<b>18.381</b>	<b>21.119</b>	<b>26.233</b>	<b>28.449</b>	<b>24.373</b>	<b>22.583</b>	<b>11.091</b>	<b>12.583</b>	<b>15.295</b>	<b>14.802</b>
<b>III Carnes porcina refrigeradas</b>	<b>10.018</b>	<b>1.624</b>	<b>3.120</b>	<b>15.070</b>	<b>5.337</b>	<b>1.243</b>	<b>359</b>	<b>26</b>	<b>361</b>	<b>298</b>	<b>32</b>
<b>IV Carnes equinas</b>	<b>52.741</b>	<b>28.840</b>	<b>28.543</b>	<b>37.860</b>	<b>37.832</b>	<b>43.614</b>	<b>44.196</b>	<b>12.659</b>	<b>32.420</b>	<b>41.992</b>	<b>43.436</b>
<b>V Menudencias congeladas</b>	<b>50.391</b>	<b>32.764</b>	<b>35.191</b>	<b>56.173</b>	<b>69.659</b>	<b>80.073</b>	<b>71.063</b>	<b>57.613</b>	<b>64.604</b>	<b>49.436</b>	<b>41.680</b>
a) Vacunas	40.460	27.164	29.125	51.871	57.455	74.818	64.664	53.271	61.495	45.783	38.226
b) Ovinas	1.887	1.062	689	914	1.212	1.550	1.171	339	681	784	821
c) Porcinas	3.438	2.329	3.741	2.677	1.827	1.105	2.117	1.446	208	402	424
d) Equinas	4.196	2.219	2.636	2.197	2.144	2.609	3.111	2.157	2.220	2.467	2.409
<b>VI Extracto de carne</b>	<b>1.632</b>	<b>2.955</b>	<b>569</b>	<b>3.971</b>	<b>2.115</b>	<b>3.895</b>	<b>2.498</b>	<b>1.470</b>	<b>942</b>	<b>1.415</b>	<b>984</b>
<b>TOTALES</b>	<b>491.735</b>	<b>244.681</b>	<b>227.471</b>	<b>471.415</b>	<b>497.441</b>	<b>596.852</b>	<b>578.418</b>	<b>376.396</b>	<b>394.843</b>	<b>418.617</b>	<b>340.877</b>
<b>VII Otras carnes preparadas</b>	<b>3.076</b>	<b>2.488</b>	<b>2.891</b>	<b>2.012</b>	<b>4.231</b>	<b>4.210</b>	<b>2.399</b>	<b>888</b>	<b>1.366</b>	<b>1.463</b>	<b>2.617</b>
a) Carnes vacunas saladas y/o curadas	-	251	159	10	145	293	29	-	-	4	16
b) Carnes ovina enlatadas	85	92	31	25	150	215	61	13	83	88	22
c) Lengua vacuna enlatada	72	54	101	153	110	138	84	21	-	-	-
d) Varios (entradas, embutidos, caldos)	2.919	2.091	2.400	2.724	3.820	3.364	2.271	954	1.283	1.371	2.679
<b>VIII Cueros (Vaca, Ovinos y Equinos)</b>	<b>57.612</b>	<b>47.892</b>	<b>37.674</b>	<b>27.717</b>	<b>75.569</b>	<b>84.011</b>	<b>82.316</b>	<b>85.907</b>	<b>88.966</b>	<b>58.588</b>	<b>61.775</b>
<b>IX Otros subproductos</b>	<b>151.123</b>	<b>84.843</b>	<b>31.589</b>	<b>115.315</b>	<b>198.236</b>	<b>278.779</b>	<b>236.558</b>	<b>187.465</b>	<b>209.787</b>	<b>132.831</b>	<b>144.055</b>
a) Grasas y aceites	62.891	31.436	4.793	42.581	62.074	95.235	103.323	81.316	107.653	42.277	41.421
b) Resto	88.232	53.407	26.796	72.734	136.162	183.544	133.235	106.149	102.134	90.554	102.634
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>702.147</b>	<b>376.085</b>	<b>399.618</b>	<b>647.355</b>	<b>717.417</b>	<b>966.852</b>	<b>910.713</b>	<b>650.756</b>	<b>704.967</b>	<b>611.280</b>	<b>539.324</b>

ESTADÍSTICAS ARGENTINAS DE CARNES, MENUDEROS, EXTRACTO, SUBPRODUCTOS Y GANADO EN LITRO

DURANTE LOS AÑOS 1973 A 1983

VALORES EN MILLONES DE DÓLARES

PRODUCTO	VALORES EN MILLONES DE DÓLARES										
	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
I CARNES VACINAS	659.601	330.958	700.907	371.200	468.648	612.393	607.690	733.214	738.475	625.789	482.240
a) Boves	68.705	9.893	3.484	32.134	48.248	28.565	123.416	25.320	124.200	133.838	47.008
Enteros	11.620	2.702	227	2.823	5.040	3.117	7.608	4.107	3.308	5.116	228
Conchales	57.085	6.991	3.257	29.310	43.208	25.447	115.808	21.213	120.891	128.722	46.780
b) De ovino	377.089	146.135	64.445	133.885	194.191	310.193	435.192	381.262	275.897	228.019	198.894
Enteros	189.821	62.923	14.037	24.281	24.281	35.423	37.945	20.600	24.773	54.781	75.108
Conchales	217.268	83.210	50.747	119.648	169.902	254.760	318.107	310.564	209.124	173.235	123.786
c) Maniaguera congelada	85.023	34.283	33.237	56.829	82.261	70.298	128.174	119.416	110.645	90.908	79.663
Con hueso	12.527	-	469	4.820	10.041	12.970	24.427	3.112	680	555	170
Sin hueso	72.796	39.283	32.768	51.909	72.740	57.318	104.747	116.304	109.965	90.351	79.493
d) Oveja y caprino	51.273	31.293	25.665	45.270	49.395	72.784	118.066	100.967	87.505	74.062	74.472
Enteros	97.340	65.074	89.900	80.676	119.544	146.214	129.371	120.872	120.872	89.412	68.963
Ovejas y caprinos y subproductos	18.358	7.692	12.474	13.447	14.018	25.638	16.679	8.479	8.479	11.735	12.240
II CARNES OVINAS REFRIGERADAS	27.085	22.119	21.261	26.113	35.574	35.608	42.581	23.284	28.247	26.644	17.620
III CARNES OVINAS REFRIGERADAS	10.474	7.921	3.224	16.002	0.379	2.197	7.6	47	681	417	82
IV CARNES OVINAS	40.669	29.446	25.133	33.230	38.729	54.174	70.887	62.469	59.126	62.133	60.133
V MENUDEROS CONGELADOS	42.862	26.680	20.283	38.377	46.552	63.404	78.943	66.138	63.137	47.816	33.708
a) Vacuna	17.581	23.358	17.820	34.280	43.996	59.940	73.889	62.766	60.882	49.580	32.234
b) Vacuna	11.577	11.101	783	1.291	1.920	2.385	1.424	664	680	644	344
c) Torcaes	2.523	1.414	874	873	1.002	1.002	916	118	118	108	108
d) Equina	1.211	820	661	731	567	1.137	1.691	1.332	1.263	1.422	1.101
VI EXTRACTO DE CARNES	10.649	33.192	8.093	19.100	10.941	12.270	17.253	16.502	12.991	11.954	6.636
SUBTOTALS	690.773	444.579	779.851	303.020	608.868	780.037	1.198.070	211.834	902.257	774.735	600.868
VII CARNES VACINAS REFRIGERADAS	2.092	3.041	2.278	4.052	3.809	2.217	2.039	2.039	1.554	4.028	8.135
a) Enteros	340	467	115	115	280	280	28	-	7	7	26
b) Conchales	130	34	215	215	628	133	40	40	225	169	36
c) Enteros (con hueso)	218	417	303	303	375	375	125	125	7.729	3.852	6.069
d) Conchales (con hueso)	2.537	2.261	1.119	1.119	2.626	2.133	1.869	1.869	7.729	3.852	6.069
VIII CARNES VACINAS CONGELADAS Y TORCAES	127.396	104.218	73.029	136.676	219.091	208.274	455.587	360.734	370.766	289.192	258.115
a) Enteros	34.919	30.478	9.215	30.163	56.908	88.550	103.018	83.244	77.010	37.095	35.842
b) Conchales	19.312	18.818	3.075	17.106	29.661	48.720	65.298	47.717	48.268	17.598	18.014
c) Enteros (con hueso)	15.607	12.830	6.140	13.057	26.247	37.839	38.412	35.527	28.744	19.486	17.826
d) Conchales	9.157	4.713	2.642	4.107	8.984	19.170	10.969	4.503	4.145	3.029	1.603
IX CARNES OVINAS	19.312	18.818	3.075	17.106	29.661	48.720	65.298	47.717	48.268	17.598	18.014
X CARNES OVINAS	9.157	4.713	2.642	4.107	8.984	19.170	10.969	4.503	4.145	3.029	1.603
TOTAL	975.169	581.489	957.005	667.826	895.803	1.177.949	1.721.241	1.392.750	1.061.736	1.108.079	902.584

(\*) Se incluye subproducto (carne) torcaes y equina

Cuadro 63

EXPORTACION DE CARNES VACUNAS - DETALLE POR PRINCIPALES DESTINOS  
EVALUACION MENSUAL, DESDE ENERO DE 1984 HASTA DICIEMBRE DE 1985  
(En miles toneladas res con hueso)

Destinos	Cifras del año 1984												Año 1984	Cifras del año 1985												Año 1985	
	ene.	feb.	mar.	abr.	mayo	jun.	jul.	ago.	sep.	oct.	nov.	dic.		ene.	feb.	mar.	abr.	mayo	jun.	E/jun.	jul.	ago.	sep.	oct.	nov.		dic.
TOTALES GENERALES	26.0	23.0	27.2	19.7	26.0	28.5	22.0	15.8	9.1	16.8	14.7	21.2	250.0	15.6	19.9	19.0	17.2	25.0	29.3	126.0	24.0	28.6	21.5	20.5	18.4	20.0	259.0
ENFRIADAS Y CONGELADAS	13.8	11.9	13.7	12.4	12.1	18.1	12.3	6.8	2.8	6.7	6.2	7.7	124.5	6.4	7.6	8.3	6.3	12.3	16.7	57.6	8.8	12.7	8.2	8.0	5.0	8.0	108.3
1. URSS	6.5	4.2	8.9	6.2	6.5	11.6	5.0	--	--	--	--	--	48.9	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
2. CEE (10)	2.5	2.8	2.7	3.1	3.6	3.5	3.4	2.5	2.0	3.5	4.7	3.1	37.4	2.2	3.0	3.8	2.9	5.1	6.7	23.7	5.5	5.8	3.9	3.5	3.5	3.4	49.3
3. Israel	0.6	1.3	--	1.1	--	1.6	1.8	1.8	--	2.0	--	2.3	12.5	1.9	1.6	2.0	--	3.1	2.2	10.8	--	1.7	1.7	1.4	--	2.0	17.6
4. Perú	0.6	0.5	0.5	0.7	0.4	0.3	0.5	0.5	0.2	0.3	0.3	1.1	5.9	0.6	0.3	0.2	0.2	0.2	0.1	1.6	--	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	2.2
5. Arabia Saudita	2.8	0.5	0.4	--	0.2	0.1	0.2	--	0.2	0.2	0.2	0.3	5.1	0.4	0.1	0.4	0.6	0.4	0.0	1.9	0.5	0.6	0.2	0.1	0.1	0.1	3.5
6. Suiza	0.2	0.4	0.4	0.5	0.4	0.5	0.5	1.1	0.1	0.1	0.1	0.3	4.6	0.3	0.2	0.1	0.1	0.2	0.2	1.1	0.3	0.4	0.3	0.3	0.2	0.3	2.9
7. Chile	0.1	0.2	0.3	0.1	0.3	0.1	0.1	0.3	0.1	0.4	0.2	0.3	2.5	0.1	0.5	1.1	0.7	0.7	1.1	4.2	1.3	1.1	0.8	0.5	0.0	0.0	7.9
8. Islas Canarias	0.3	0.2	0.3	0.1	0.1	0.1	0.0	0.2	0.2	0.1	0.3	0.3	2.2	0.3	0.1	0.3	0.2	0.2	0.5	1.6	0.7	0.5	0.3	0.3	0.2	0.2	3.8
9. Aruba - Curacao	--	--	--	0.4	0.3	--	0.4	0.2	--	--	0.2	--	1.5	0.3	0.2	--	--	0.3	0.3	1.1	--	0.1	0.2	--	0.2	0.1	1.7
10. Isla de Malta	--	0.5	0.2	0.1	0.1	0.1	0.2	0.0	--	0.1	0.0	0.0	1.3	0.1	0.1	--	0.2	0.3	0.5	1.2	0.4	0.4	0.3	--	0.3	--	2.6
11. Angola	--	1.1	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	1.1	--	1.3	--	1.3	1.5	4.1	8.2	--	1.3	--	1.3	--	1.3	12.1
12. Singapur	--	--	--	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	--	0.0	0.5	0.1	0.1	0.2	0.1	0.3	0.2	1.0	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	1.7
13. Bolivia	--	--	--	--	--	--	0.1	0.1	--	--	0.1	0.0	0.3	0.1	0.1	0.1	--	--	0.5	0.8	--	--	--	--	--	--	0.8
14. Gabón	--	0.1	--	--	--	0.0	0.0	--	0.0	--	--	--	0.1	0.0	0.0	0.0	--	--	0.0	0.0	--	0.2	--	--	0.1	0.1	0.4
15. Kuwait	0.2	0.1	--	--	0.1	0.1	--	--	0.0	--	--	--	0.5	0.0	0.0	0.1	--	--	--	0.1	--	0.3	--	--	--	--	0.4
16. Varios	--	--	--	--	--	0.1	--	--	--	--	0.1	--	0.2	--	--	--	--	--	0.3	0.3	--	--	0.3*/	0.4*/	0.1*/	0.3*/	1.4*/
ENLATADAS Y COCIDAS	12.2	11.1	13.5	7.3	13.9	10.4	9.7	9.0	6.3	10.1	8.5	13.5	125.5	9.2	12.3	10.7	10.9	12.7	12.6	68.4	15.2	15.9	13.3	12.5	13.4	12.0	150.7
1. EE.UU. (incl. P.Rico)	7.5	7.4	7.6	4.7	9.0	7.5	7.0	7.4	4.7	7.7	7.0	9.3	87.0	5.5	5.2	6.8	7.2	8.9	9.6	43.2	11.2	12.1	9.0	8.9	11.0	8.1	103.5
2. CEE (10)	2.4	1.9	2.7	1.5	2.7	1.8	1.8	1.4	1.1	1.2	0.9	1.5	20.9	2.1	2.1	1.8	1.9	2.3	1.8	12.0	2.1	1.8	2.1	2.0	1.8	2.7	24.5
3. Destinos varios	2.3	1.8	3.0	1.1	2.2	1.1	0.9	0.2	0.5	1.2	0.6	2.7	17.6	1.6	5.0	2.1	1.8	1.5	1.2	13.2	1.9	2.0	2.2	1.6	0.6	1.2	22.7

Nota: Coeficientes de conversión de peso producto a peso res con hueso: carnes sin hueso 1.5 - carnes enlatadas y cocidas 2.5

Realizó: A. A. Viceconte - 6.1.86

\*/ Cifras provisionarias.

**PLANILLA N°2: EVOLUCION VOLUMEN(miles tone c/h) y VALOR FOB(millones US\$) DE LAS EXPORTACIONES DE CARNES VACUNAS, DESDE ENERO'83 hasta DICIEMBRE de 1985.**

MESES	MILES TONS			MILLONES US\$			PROMEDIO US\$ POR TONELADA		
	1983	1984	1985	1983	1984	1985	1983	1984	1985
. ENERO .....	41	26	15,6	50,5	31,2	19,6	1232	1200	1256
. FEBRERO .....	35	23	19,9	41,1	27,1	24,3	1174	1174	1221
. MARZO .....	32	27,2	19,0	40,3	28,6	23,6	1259	1051	1242
. ABRIL .....	43	19,7	17,2	49,2	23,6	21,1	1144	1198	1227
. MAYO .....	35	26	25,0	39,7	30,3	29,5	1134	1165	1180
. JUNIO .....	35	28,5	29,3	41,1	31,9	30,5	1174	1119	1041
-----									
. Ac. Enero/Junio..	221	150,4	126,0	261,9	172,7	148,6	1185	1148	1179
-----									
. JULIO .....	33	22,0	24,0	36,9	26,8	23,3	1118	1218	971
. AGOSTO .....	40	15,8	28,6	44,9	20,0	28,9	1123	1266(x)	1010
. SETIEMBRE .....	38	9,1	21,5	42,4	11,5	21,8	1116	1264(x)	1.014
. OCTUBRE .....	18	16,8	19,0*	20,6	23,0	20,4(*)	1144	1369(x)	1.074(*)
. NOVIEMBRE .....	37	14,7	18,4*	44,4	22,3	19,8*	1200	1517(x)	1.076*
. DICIEMBRE .....	27	21,2	20,0*	31,1	25,7	23,2*	1152	1212	1.160*
-----									
- TOTALES AÑOS....	415*	250,0	259,0*	482,2	302,0	287,2*	1162	1208	1.109*

\* Cifras provisionarias. (°) El total volumen del año '83 no coincide con parciales, p/redondeo.

(x) NOTA IMPORTANTE: El aumento de los promedios FOB equivalente c/h desde AGOSTO '84 hasta NOVIEMBRE '84 se debe a una mayor proporción de CORTES ENFRIADOS Y COCIDA.

Fuente: JUNTA NACIONAL DE CARNES.

Realizó: A.A. Viceconte-6.1.86



Cuadro 65

**PLANILLA N°5 : EVOLUCION MENSUAL Y ANUAL DEL VALOR DE LAS EXPORTACIONES TOTALES DE CARNES, SUBPRODUCTOS Y GANADO EN PIE, DE LAS ESPECIES BOVINA, OVINA, PORCINA Y EQUINA- Desde ENERO de 1979 hasta DICIEMBRE 1985.**

En millones de U\$S FOB

<u>MESES</u>	<u>AÑO 1979</u>	<u>AÑO 1980</u>	<u>AÑO 1981</u>	<u>AÑO 1982</u>	<u>AÑO 1983</u>	<u>AÑO 1984</u>	<u>AÑO 1985</u>
.ENERO .....	110	142	107	97	84	68	47
.FEBRERO .....	120	144	96	111	78	65	54
.MARZO .....	144	117	105	111	75	66	54
.ABRIL .....	156	131	110	123	86	61	53
.MAYO .....	163	126	124	104	72	69	64
.JUNIO .....	175	103	128	89	72	66	63
.JULIO .....	153	93	120	87	68	62	51
.AGOSTO .....	162	89	107	85	78	57	58
.SETIEMBRE .....	139	99	121	82	78	46	58
.OCTUBRE .....	155	116	108	91	53	55	55*
.NOVIEMBRE .....	152	120	121	74	88	66	55*
.DICIEMBRE .....	142	112	114	54	71	62	58*
<b>.TOTALES ANUALES</b>	<b>1.771</b>	<b>1.392</b>	<b>1.361</b>	<b>1.108</b>	<b>903</b>	<b>743</b>	<b>670*</b>
<b>-Totales trimestrales</b>							
.Primero .....	374	403	308	319	237	199	155
.Segundo .....	494	360	362	316	230	196	180
.Tercero .....	454	281	348	254	224	165	167
.Cuarto .....	449	348	343	219	212	183	168*
	868	763	670	635	467	395	335
	903	629	691	473	436	348	335*

\* Cifras provisionarias.

Fuente: JUNTA NACIONAL DE CARNES.

Realizó: A.A.Viceconte-6.1.86





## Cuadro No.

ELABORADA POR: DETALLE COMPARATIVO, POR GRANDES RUBROS, DE LAS EXPORTACIONES DE CARNES, SUERPRODUCTOS Y GANADO EN PIE, de las especies VC-OV-EC-EO.

Años 1961, 1962, 1963, 1964 y 1965.

DESCRIPCIÓN	AÑO 1962		AÑO 1963		AÑO 1964		1965 (P)	
	Toneladas	Miles US\$	Toneladas	Miles US\$	Toneladas	Miles US\$	Toneladas	Miles US\$
<b>I. CARNES VACUNAS</b>	212.751	420.769	239.847	455.542	235.277	371.194	220.874	380.277
Carnes con hueso	1.267	10.071	4.337	4.161	1.224	1.177	2.873	2.157
Carnes sin hueso	3.667	5.110	272	311	7	7	2.873	2.757
Congeladas	4.602	4.553	4.179	4.438	1.101	1.177	2.873	2.757
Cortes y 3/4 etc.	169.656	349.583	111.471	241.136	53.988	131.621	66.239	130.752
Enfriador	16.422	54.781	20.510	75.106	17.940	66.563	16.520	51.529
Congelador	153.034	294.802	90.961	166.030	36.048	65.058	49.719	79.223
Manipuladora congel.	65.342	90.506	61.263	75.863	28.438	34.057	8.765	6.602
Con hueso	513	555	179	170	258	220	604	470
Sin hueso	64.829	90.351	61.084	75.493	28.181	35.867	8.163	6.132
Cocida y congelada	20.927	74.062	22.014	74.472	21.826	75.547	23.589	75.687
Enlatados	40.523	69.412	34.674	63.953	24.842	47.728	29.511	53.042
Otros Enlatados	5.752	11.735	6.021	11.240	4.828	5.818	9.633	17.977
<b>II. CARNES OVINAS REFRIG.</b>	15.295	26.644	14.902	17.820	10.158	22.314	7.325	9.032
<b>III. CARNES FORCINAS REFR.</b>	208	417	32	82	22	49	31	46
<b>IV. CARNES EQUINAS REFR.</b>	41.992	62.133	43.438	60.122	38.213	49.457	32.829	38.439
<b>V. MENUDENCIAS REFRIG.</b>	45.436	47.818	41.680	33.788	38.075	25.510	43.045	23.015
Vacunas	45.783	45.580	38.226	32.234	34.096	23.994	39.205	21.815
Ovinas	784	690	621	344	609	354	603	266
Forcinas	402	126	424	109	883	171	538	97
Equinas	2.467	1.422	2.409	1.101	2.487	1.051	2.099	834
<b>VI. EXTRACTO DE CARNE</b>	1.415	11.954	984	6.836	730	4.644	1.099	6.714
<b>VII. CALDO DE CARNE</b>	344	2.325	505	3.260	546	3.642	511	3.585
<b>.SUBTOTALES</b>	418.961	777.060	341.302	604.149	222.226	397.584	220.817	366.848
<b>VIII. Productos cárnicos diversos</b>	---	1.703	---	2.875	---	476	---	652
<b>IX. SUERPRODUCTOS (cueros, grasas, etc.)</b>	---	326.287	---	293.957	---	343.622	---	500.500
<b>X. GANADO EN PIE</b>	---	3.029	---	1.603	---	1.548	---	2.110
<b>TOTALES GENERALES</b>	---	1.108.079	---	902.584	---	743.230	---	670.000

Fuente: JUNTA NACIONAL DE CARNES.

(\* Cifras provisionarias.

Realizó: A.A. Viceconte- 6.1.86



PLANILLA N° 7

**EVOLUCION MENSUAL DEL VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES DE CARNES VACUNAS, en base homogénea peso res con hueso(CWE)- Desde ENERO de 1967 hasta D/c BRE de 1985.**

ANOS	ENE	FEB	MAR	1er Trim	ABR	MAY	JUN	2do Trim	JUL	AGO	SET	3er Trim	OCT	NOV	DIC	4to Trim	TOTAL ANO
En miles de toneladas peso res con hueso (#)																	
1967	63	62	64	189	57	70	67	194	67	55	47	169	40	41	49	130	682
1968	41	41	47	129	50	42	54	146	36	48	51	135	51	75	44	170	580
1969	58	48	63	169	61	62	68	191	66	81	65	212	71	64	68	203	775
1970	67	62	60	189	74	68	78	220	72	67	69	202	44	33	27	104	715
1971	31	20	33	84	29	43	45	117	49	45	41	135	45	38	58	141	477
1972	49	44	53	146	58	65	63	186	66	48	61	175	65	61	70	196	703
1973	71	54	57	182	48	49	40	137	35	47	35	117	38	38	39	115	551
1974	40	29	30	99	32	33	22	87	16	19	15	50	17	21	15	53	289
1975	21	11	12	44	15	14	23	52	22	31	28	81	27	29	29	85	262
1976	39	36	26	101	46	38	56	140	48	42	47	137	51	47	51	149	527
1977	40	34	42	116	43	54	50	147	59	47	46	152	59	58	51	168	583
1978	45	58	49	152	78	56	68	202	58	76	73	207	61	60	58	179	740
1979	56	61	59	176	68	71	68	207	60	70	45	175	48	48	43	139	697
1980	51	49	42	142	43	42	37	122	29	29	33	91	40	39	35	114	469
1981	34	28	34	96	33	46	47	126	43	40	45	128	37	45	54	136	486
1982	48	46	50	144	48	44	42	134	43	44	46	133	51	38	22	111	522
1983	41	35	32	108	43	35	35	113	33	40	38	111	18	37	27	82	415
1984	26	23	27	76	20	26	28	74	22	16	9	47	17	15	21	53	250
1985	16	20	19	55	17	25	29	71	24	29	21	74	21	18*	20*	59*	259*

(#) Conversión a base homogénea peso res con hueso, de los volúmenes mensuales peso producto de las exportaciones de carnes vacunas(en cuartos, cortes, tipo manufactura, cocidas, enlatadas, otros enlatados y especialidades), en base a los siguientes coeficientes: CARNES CON HUESO: 1,05 CARNES SIN HUESO: 1,50 COCIDA Y ENLATADA: 2,50

(\*) Cifras provisorias.

OTROS ENLATADOS: 1,30

NOTA: Las cifras totales pueden no coincidir con las parciales por razones de redondeo.

Fuente: JUNTA NACIONAL DE CARNES.

Realizó: A.A.Viceconte-6.1.86



## HARINA DE PESCADO

Sobre este producto y sus derivados, se han recogido para el presente informe los datos de PESCA-PERU, de algunos comercializadores y de una investigación publicada por Salomón Lerner que también registra el libro "COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS BASICOS", cuyo coordinador fue Fernando Sánchez Albavera, editado por el Instituto de Cooperación Iberoamericana (ICI) y el Centro de Promoción del Desarrollo (DESCO), editado en Madrid en 1984.

La harina de pescado, procesada a partir de la anchoveta, es muy cotizada por su alto componente proteínico para la fabricación de alimentos para animales, especialmente los monogástricos, y es de alta calidad por la composición de aminoácidos: lisina, metionina y sistina. Es, además, fuente de minerales como calcio, fósforo, cloro, sodio, yodo, cobre, hierro, selenio y zinc. En cuanto a vitaminas, se constata la presencia de tiamina, riboflavina, niacina, colina, piridoxina, etc. En el cuadro 68, se puede apreciar comparativamente la composición de aminoácidos entre la harina de pescado, de soja, de algodón y de sésamo, porque esta comparación es muy importante para la determinación de las cotizaciones internacionales, como se verá más adelante.

En lo referente a harina de pescado, el Perú es uno de los principales productores. En 1978 ocupaba el primer puesto mundial. Generaba el 42% de la oferta disponible. Descendió a comienzos de la presente década a un 10% de la producción internacional, debido sobre todo a factores climatológicos, en particular a los efectos de la corriente de "El Niño".

Los principales productores conformaron en 1961 la Organización de Exportadores de Alimentos de Pescado, o sea la "Fishmeal Exporters Organization (FEO)" de la que forman parte Perú, Chile, Africa del Sur, Angola, Noruega, Islandia. Otros países productores pero que no integraron esta organización son Japón, la Unión Soviética, Dinamarca, Canadá, Estados Unidos, Reino Unido, República Federal de Alemania y aún existen otros menores. La FEO generaba el 36% de la oferta mundial y el 29% de la producción concentrada. El descenso de producción dio paso al uso de fuentes alternativas para la alimentación animal. La producción de la FEO y de los otros países se puede apreciar en el cuadro 69.

Cuadro 68

## CONTENIDO DE AMINOACIDOS. PRINCIPALES FUENTES Y SU CONTENIDO DE AMINOACIDOS

(En porcentajes)

Proteínas y aminoácidos	Harina de pescado peruana a/	Harina de soja b/	Harina de soja c/	Harina de semilla de algodón	Harina de sésamo
Proteína	64.70+1.50	45.00	50.00	41.00	45.00
Arginina	3.69+0.26	3.20	3.80	4.40	4.80
Histidina	1.48+0.18	1.10	1.20	1.10	1.10
Isoleucina	3.00+0.17	2.50	2.60	1.60	2.10
Leucina	4.87+0.34	3.40	3.80	2.40	3.40
Lisina	4.87+0.38	2.90	3.20	2.60	1.20
Metionina	4.87+0.12	0.65	0.73	0.60	1.40
Cistina	0.60+0.07	0.67	0.80	1.00	0.60
Penilalanina	2.75+0.19	2.30	2.70	2.20	2.20
Tirosina	2.21+0.18	0.70	2.00	0.70	2.00
Treonina	2.67+0.20	1.80	2.00	1.40	1.50
Triptofan	0.74+0.10	0.60	0.65	0.50	0.78
Valina	3.38+0.24	2.30	2.70	2.00	2.40

Fuente: Elaborado por Salomón Ferner.

a/ Harina de anchoveta peruana.

b/ Extracción por disolutivo, con fibra máxima de 5%.

c/ Extracción por disolutivo, sin cáscara, con fibra máxima de 3.0%

Cuadro 69

## PRODUCCION MUNDIAL DE HARINA DE PESCADO

(Miles de toneladas)

País productor	1970	1972	1977	1981
FEO				
Perú	2 253.4	894.0	447.0	468
Chile	162.6	82.9	221.0	566
Africa del Sur	303.2	244.5	171.0	151
Angola	59.8	130.6	-	-
Noruega	350.8	375.5	465.0	300
Islandia	66.8	74.1	170.0	150
<u>Subtotal</u>	<u>3 196.6</u>	<u>1 801.6</u>	<u>1 474.0</u>	<u>1 635</u>
OTROS PAISES				
Estados Unidos	339.0	318.0	312.0	351
Canadá	114.0	70.0	-	64
Japón	671.0	680.0	678.0	835
Unión Soviética	395.0	440.0	600.0	515
Dinamarca	245.0	260.0	320.0	302
Reino Unido	85.0	91.0	-	70
República Federal de Alemania	72.0	75.0	-	37
Otros	242.6	320.6	795.0	720
<u>Subtotal</u>	<u>2 163.6</u>	<u>2 254.6</u>	<u>2 705.0</u>	<u>2 894</u>
<u>Total general</u>	<u>5 360.2</u>	<u>4 056.2</u>	<u>4 179.0</u>	<u>4 529</u>

Fuente: "Comercialización de productos básicos". ICI-DESCO.

Entre 1968 y 1982 las exportaciones de los países de la FEO decrecieron a un ritmo anual de 3.5%. Sin embargo, esta organización concentraba el 90% de las exportaciones mundiales, controlando entre el 39% y 43% de sus ventas internacionales. El 10% restante provenía de Marruecos, Canadá, Angola, Panamá, Estados Unidos, Ecuador y de buques-factoría que recolectan pescado y elaboran harina de pescado. Noruega, Dinamarca e Islandia mediante convenios de país a país, satisfacían la demanda de Finlandia, el Reino Unido y Suiza. El cuadro 70 permite apreciar esta situación y muestra la relación entre los "stocks" anuales, producción, consumo local y exportación de los países de la FEO.

Entre 1982 y 1985, se modificó el cuadro anterior en materia de producción mundial de harina de pescado de los países miembros de la FEO, a los que se incorporó Dinamarca. Asimismo, cambiaron los volúmenes con relación a varios países. En América Latina, Chile pasó a ocupar el primer lugar, antes que Perú. Ecuador, también inició y mantiene su producción aunque sin pertenecer a la FEO. (Ver cuadro 71 y gráfico 2 proporcionados por PESCA-PERU y cuya fuente es la FEO.)

Cuadro 70  
 HARINA DE PESCADO: PRODUCCION, EXPORTACION, CONSUMO Y STOCKS DE LOS PAISES DE LA FEBO  
 (Miles de toneladas)

País	Stock a fin de año	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1982
<b>Perú</b>		392	307	655	786	60	52	206	30	154
Angola		15	9	5	17	20	14	13	20	-
Islandia		1	1	3	4	1	3	15	2	28
Noruega		80	42	109	122	77	85	124	114	51
Sudáfrica		44	26	13	46	11	23	59	2	11
Chile		27	6	42	44	17	15	34	27	207
<u>Total FEBO</u>		<u>559</u>	<u>391</u>	<u>827</u>	<u>1 019</u>	<u>186</u>	<u>192</u>	<u>451</u>	<u>195</u>	<u>451</u>
<b>Producción</b>										
<b>Perú</b>		1 922	1 611	2 253	1 934	894	420	893	706	653
Angola		55	89	60	63	131	93	63	80	50
Islandia		53	64	68	64	74	99	101	95	52
Noruega		402	309	351	384	376	354	320	350	277
Sudáfrica		469	406	303	272	244	272	251	250	137
Chile		187	180	162	213	83	56	144	130	636
<u>Total FEBO</u>		<u>3 088</u>	<u>2 659</u>	<u>3 197</u>	<u>2 930</u>	<u>1 802</u>	<u>1 294</u>	<u>1 772</u>	<u>1 611</u>	<u>1 805</u>
<b>Consumo Local</b>										
<b>Perú</b>		47	40	39	54	99	80	118	140	70
Angola		2	2	4	4	4	6	5	8	40
Islandia		6	5	3	4	5	5	5	5	6
Noruega		34	43	35	32	31	21	17	18	53
Sudáfrica		102	123	143	131	137	160	142	154	137
Chile		10	6	24	18	29	32	16	15	15
<u>Total FEBO</u>		<u>201</u>	<u>219</u>	<u>248</u>	<u>243</u>	<u>305</u>	<u>304</u>	<u>303</u>	<u>340</u>	<u>321</u>
<b>Exportación</b>										
<b>Perú</b>		2 083	1 656	1 873	1 750	1 528	351	632	748	620
Angola		46	95	57	48	124	92	58	48	-
Islandia		61	59	62	59	72	92	84	114	68
Noruega		432	304	249	338	391	325	265	317	223
Sudáfrica		353	301	173	108	143	100	73	148	-
Chile		167	145	100	194	78	26	112	118	682
<u>Total FEBO</u>		<u>3 142</u>	<u>2 560</u>	<u>2 514</u>	<u>2 497</u>	<u>2 336</u>	<u>986</u>	<u>1 224</u>	<u>1 493</u>	<u>1 593</u>

Fuente: Idem. cuadro 69.

Cuadro 71

PRODUCCION MUNDIAL HARINA DE PESCADO SEGUN PAISES MIEMBROS DE LA F.E.O. Y RESTO DE PRODUCTORES - AÑOS 1982-85

(En miles de toneladas)

AÑOS	1982		1983		1984		1985	
	T.M.	%	T.M.	%	T.M.	%	T.M.	%
TOTAL GENERAL	4 970	100.0	4 607	100.0	5 026	100.0	5 749	100.0
ARGENTINA	2 081	41.9	1 627	35.3	2 195	43.7	2 430	42.3
CHILE	782	15.7	720	15.6	978	19.5	1 121	19.5
FRANCIA	317	6.4	317	6.9	319	6.3	283	4.9
ISLANDIA	51	1.0	50	1.1	171	3.4	191	3.3
NORUEGA	286	5.8	350	7.6	281	5.6	236	4.1
PERU	645	13.0	190	4.1	446	8.9	599	10.5
RESTO DEL MUNDO	2 889	58.1	2 980	64.7	2 831	56.3	3 319	57.7
ECUADOR	114	2.3	22	0.5	165	3.3	260	4.5
JAPON	888	17.9	1 040	22.6	1 204	23.9	920	16.0
U. E. U. U.	408	8.2	418	9.1	401	8.0	396	6.9
R. S. S.	600	12.1	585	12.7	601	12.0	625	10.9
OTROS	879	17.6	915	19.8	460	9.1	1 118	19.4

124

FUENTE : F. E. O.  
OIL WORLD.

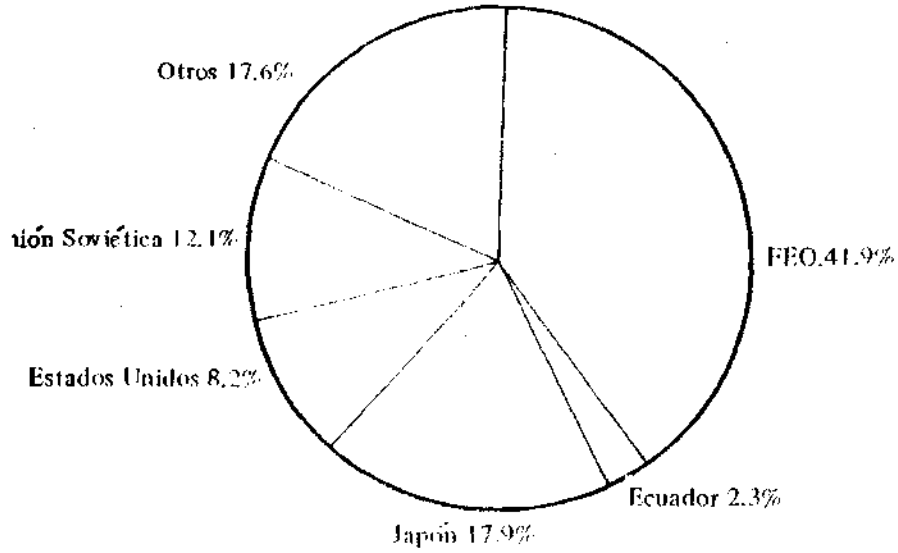


Gráfico 2

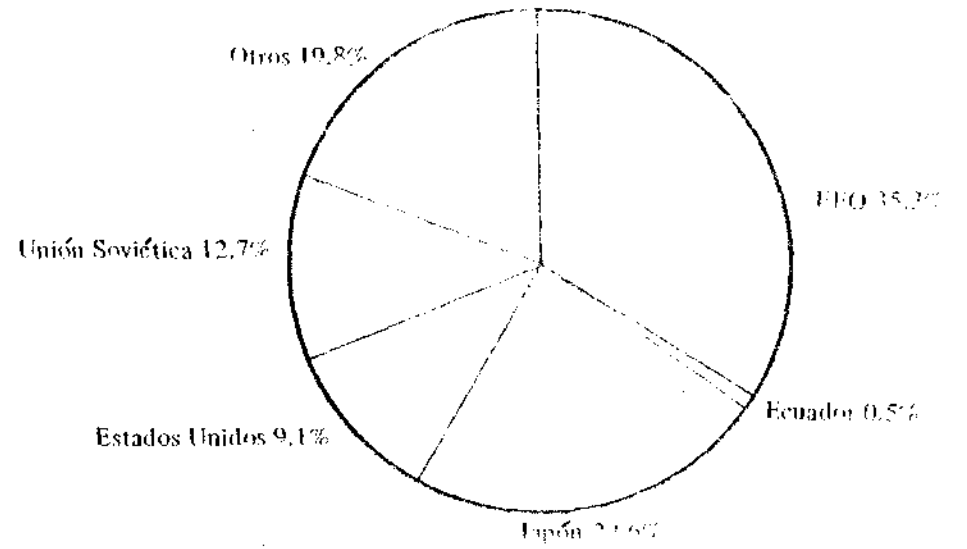
PRODUCCION MUNDIAL DE HARINA DE PESCADO F.E.O.

(En miles de toneladas)

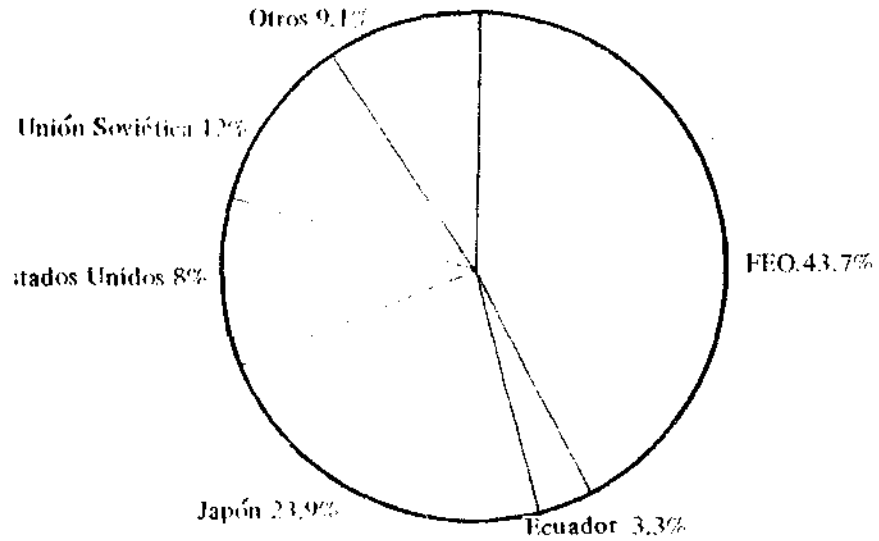
1982 (4 970 toneladas)



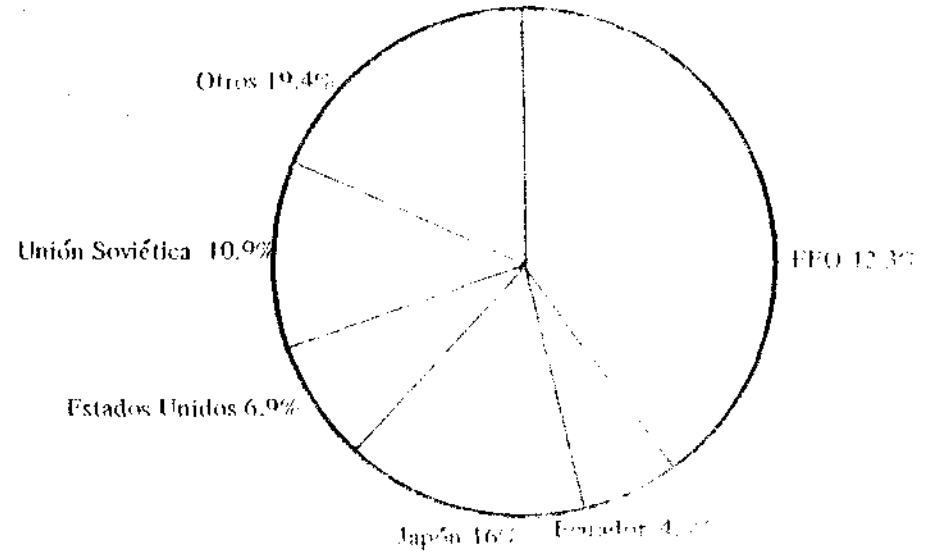
1983 (4 607 toneladas)



1984 (5 026 toneladas)



1985 (5 749 toneladas)



En el cuadro 72, se puede apreciar la producción de harina de pescado de los países de la FEO, entre 1982 y 1985. El 29 de mayo de 1981, el Gobierno del Perú estableció un canal de comercialización privada, paralelo a PESCA-PERU, con la Sociedad Nacional de Pesquería, aprobándose un Comité Directriz de Comercialización (CODICO) y su reglamento. Esta explicación es necesaria para entender el cuadro 72 y el gráfico 3, sobre la producción de harina de pescado de FEO donde figura tanto PESCA-PERU (P-P) y CODICO (COD). Más adelante se detallarán las formas de comercialización que adoptó el Perú en su historia de productor y comercializador.

En cuanto a la exportación de harina de pescado entre 1982 y 1985 correspondiente a los países de la FEO, y en toneladas, se tiene el cuadro 73, cuya fuente es FEO, donde se puede apreciar que Chile pasó a ser el primer productor de la organización y se observa el descenso de las ventas internacionales de Perú. Los mismos datos se expresan en el gráfico 4.

La exportación global, tanto de los miembros de la FEO como de los demás países, se muestra en el cuadro 74 y en el gráfico 5, donde se ve que la exportación ha sido más o menos constante pese a la crisis de las materias primas, y, comparando con el cuadro 71 sobre producción, se observa que ésta se incrementó, absorbiéndose por el incremento de existencias, principalmente, y por el aumento de los consumos locales.

Del análisis de estos datos se desprende que en 1985 Chile representaba el 19.5% de la producción mundial, Perú el 10.5% y Ecuador un 4.5%, llegando entre ellos a un 34.5%. En lo referente a exportaciones, Chile intercambia el 37.2% de las exportaciones mundiales, Perú 16.9% y Ecuador 8.5%; es decir que América Latina vende un importante 62.6% del comercio internacional de este producto.

Cuadro 72

## PRODUCCION HARINA DE PESCADO SEGUN PAISES MIEMBROS DE LA F.E.O. AÑOS 1982-85

(En miles de toneladas)

AÑOS	1982		1983		1984		1985	
	TM.	%	TM.	%	TM.	%	TM.	%
PRODUCTORES								
TOTAL	2 081	100.0	1 627	100.0	2 195	100.0	2 430	100.0
CHILE	782	37.6	720	44.3	978	44.6	1 121	46.1
DINAMARCA	317	15.2	317	19.5	319	14.5	283	11.6
ISLANDIA	51	2.5	50	3.1	171	7.8	191	7.9
NORUEGA	286	13.7	350	21.5	281	12.8	236	19.7
PESCA PERU	428	20.6	85	5.2	152	6.9	213	8.8
ODICO	217	10.4	105	6.4	294	13.4	386	15.9

127

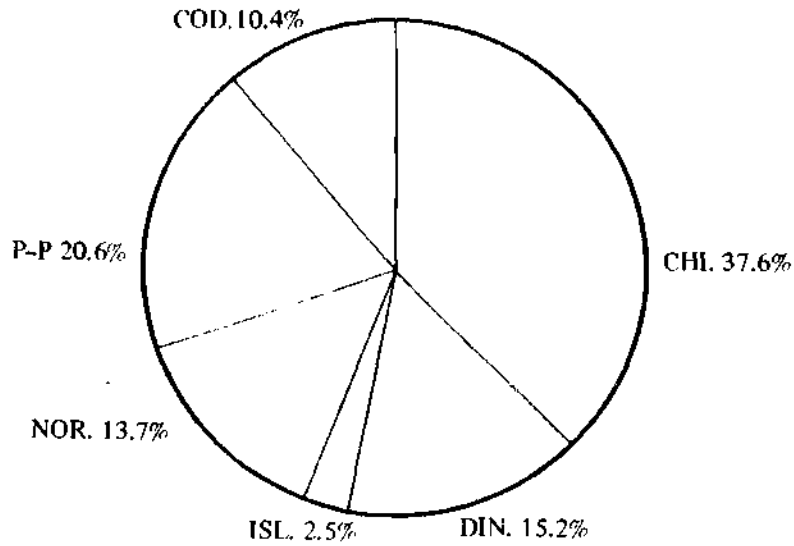
FUENTES : F. E. O.  
OIL WORLD

Gráfico 3

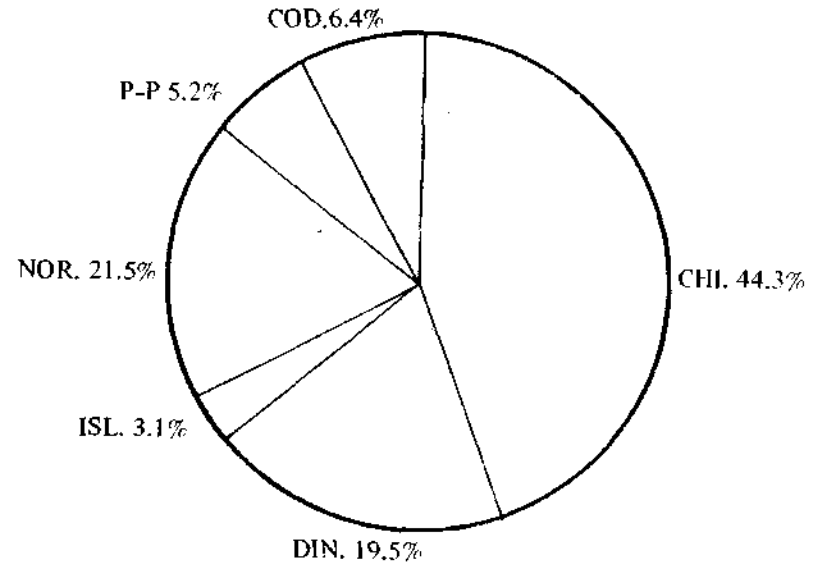
PRODUCCION DE HARINA DE PESCADO —F.E.O.

(En miles de toneladas)

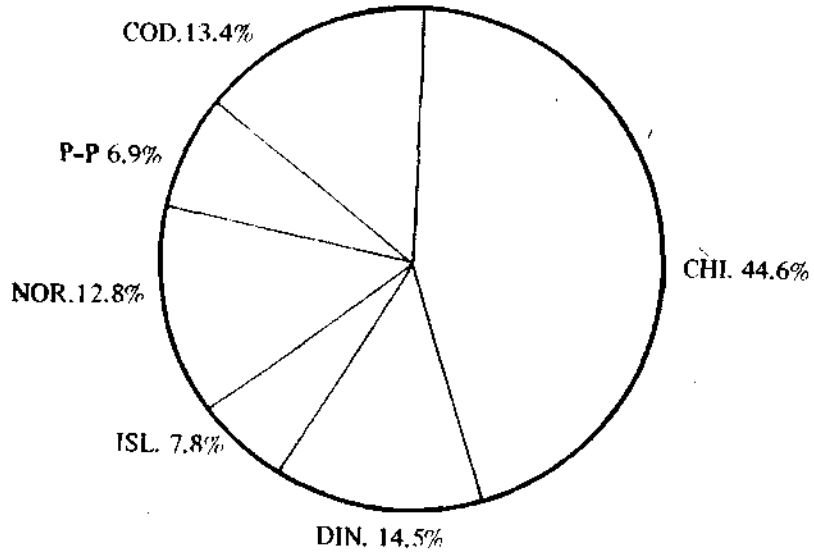
1982 (2 081 toneladas)



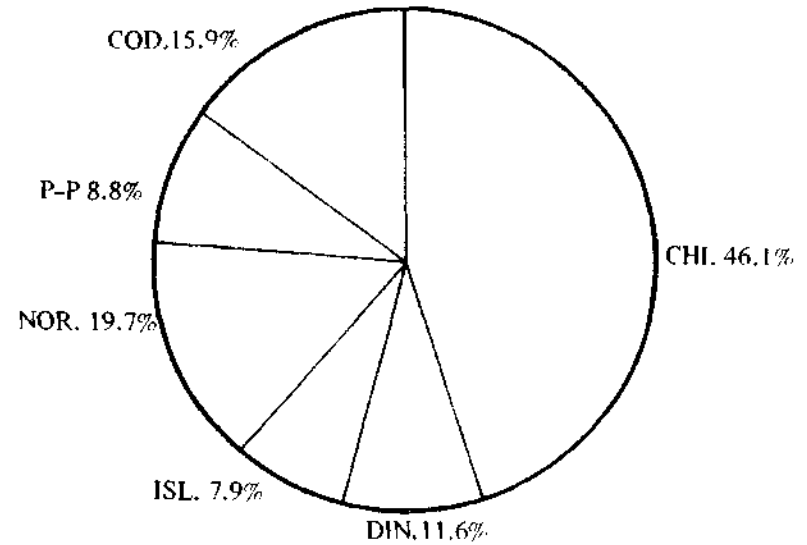
1983 (1 627 toneladas)



1984 (2 195 toneladas)



1985 (2 430 toneladas)



Fuente: FEO.

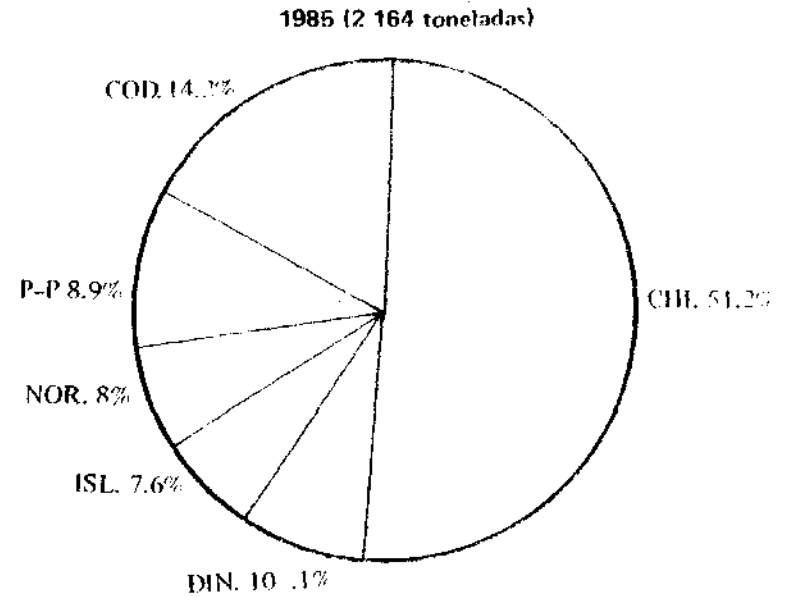
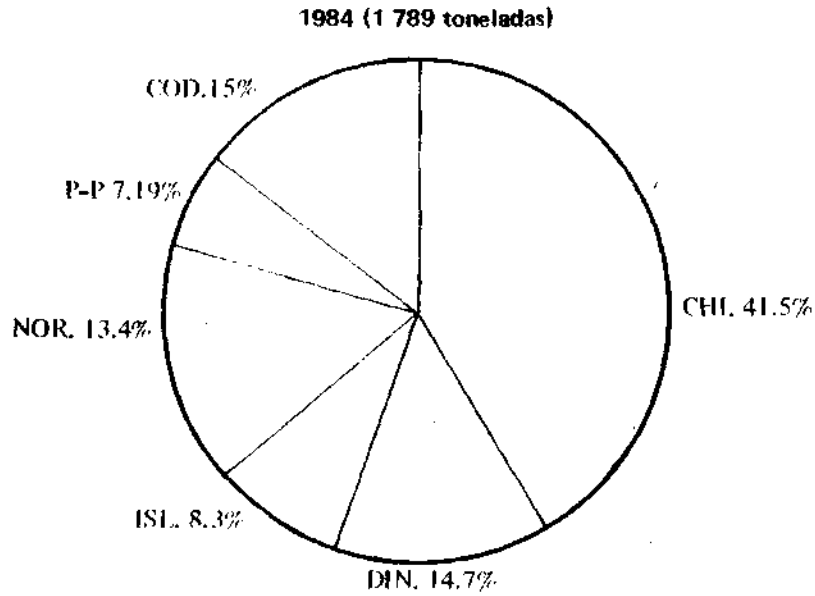
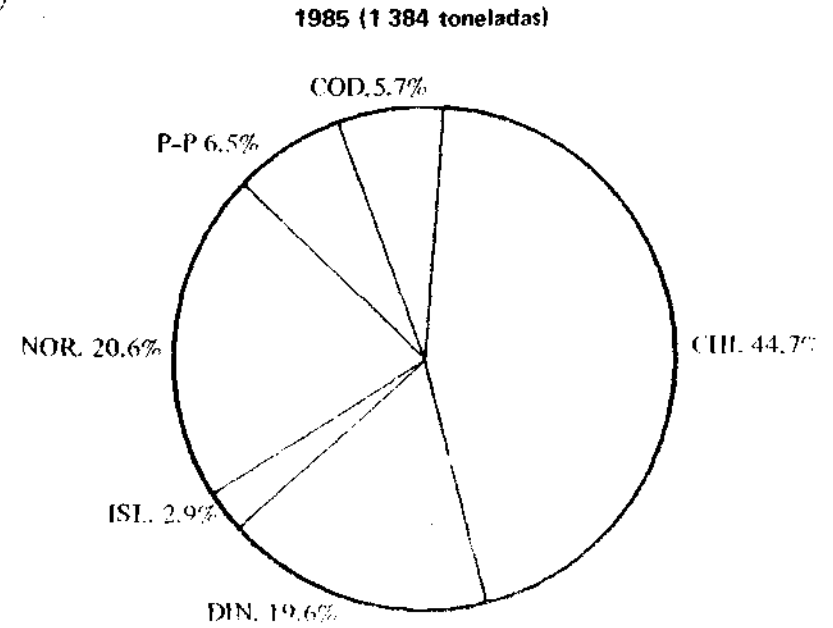
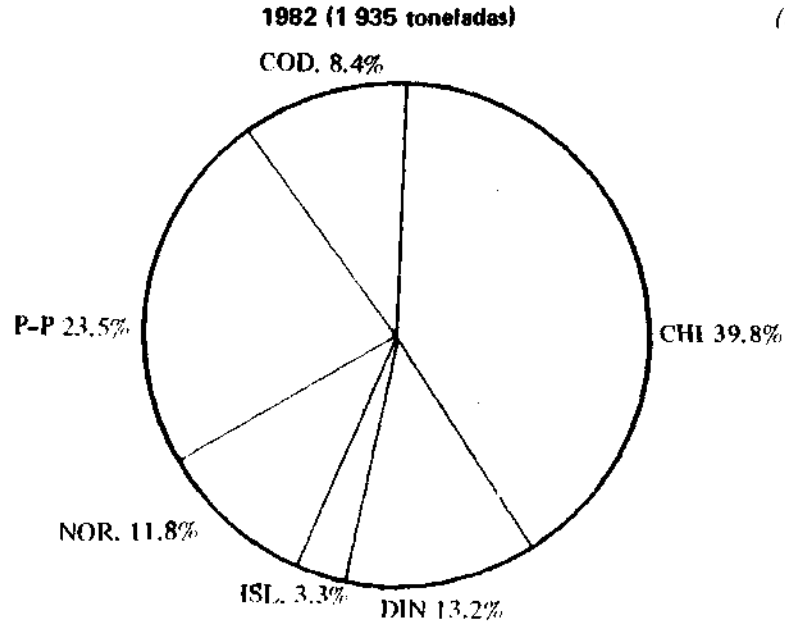
GERENCIA CENTRAL DE COMERCIALIZACION  
PESCA - PERU

EXPORTACION DE HARINA DE PESCADO SEGUN PAISES MIEMBROS DE LA F. E. O. AÑOS 1982-1985  
( EN MILES DE T.M.)

AÑOS	1982		1983		1984		1985	
	T.M.	%	T.M.	%	T.M.	%	T.M.	%
PRODUCCION								
TOTAL	1 935	100.0	1 384	100.0	1 789	100.0	2 164	100.0
CHILE	771	39.8	618	44.7	743	41.5	1 108	51.2
DINAMARCA	256	13.2	271	19.6	262	14.7	218	10.1
ISLANDIA	64	3.3	40	2.9	149	8.3	164	7.6
NORUEGA	228	11.8	285	20.6	239	13.4	173	8.0
PESCA PERU	454	23.5	91	6.5	127	7.1	194	8.9
CODICO	162	8.4	79	5.7	269	15.0	307	14.2

FUENTES : F. E. O.  
OIL WORLD.

Gráfico 4  
**EXPORTACION DE HARINA DE PESCADO F.E.O.**  
*(En miles de toneladas)*



Cuadro 74

EXPORTACION MUNDIAL DE HARINA DE PESCADO SEGUN PAISES MIEMBROS DE LA F.E.O. Y RESTO  
DE EXPORTADORES AÑOS 1982-85 ( EN MILES DE T.M. )

AÑOS	1982		1983		1984		1985	
	T.M.	%	T.M.	%	T.M.	%	T.M.	%
TOTAL GENERAL	2 575	100.0	2 085	100.0	2 657	100.0	2 978	100.0
F.E.O.	1 935	75.1	1 384	66.4	1 789	67.3	2 164	72.7
CHILE	771	29.9	618	29.6	743	27.9	1 108	37.2
INAMARCA	256	9.9	271	13.0	262	9.9	218	7.3
ISLANDIA	64	2.5	40	1.9	149	5.6	164	5.5
ISROUEGA	228	8.9	285	13.7	239	9.0	173	5.8
ISPERU	616	23.9	170	8.2	396	14.9	501	16.9
RESTO DEL MUNDO	640	24.9	701	33.6	868	32.7	814	27.3
ECUADOR	99	3.9	26	1.2	109	4.1	254	8.5
JAPON	136	5.3	80	3.9	135	5.1	153	5.1
EE.U.U.	18	0.7	73	3.5	19	0.7	32	1.1
REINO UNIDO	9	0.3	11	0.5	-	-	-	-
OTROS	378	14.7	511	24.5	605	22.8	375	12.6

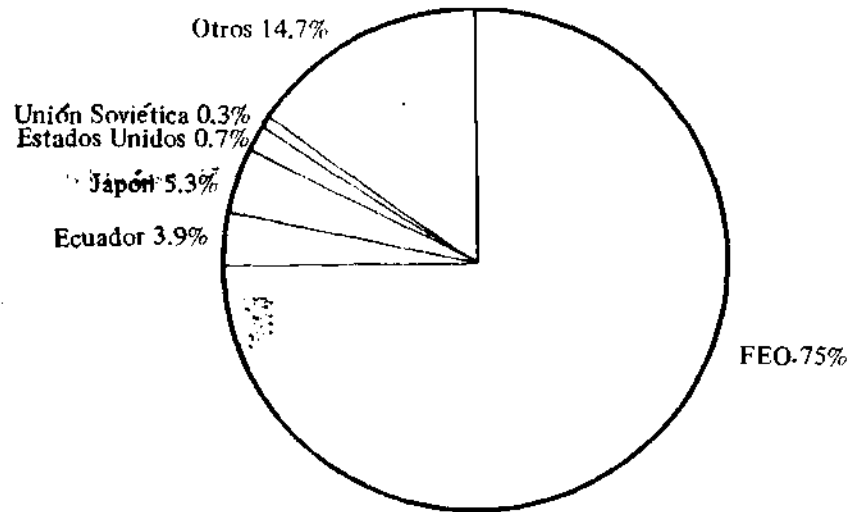
FUENTE : F. E. O.  
OIL WORLD

Gráfico 5

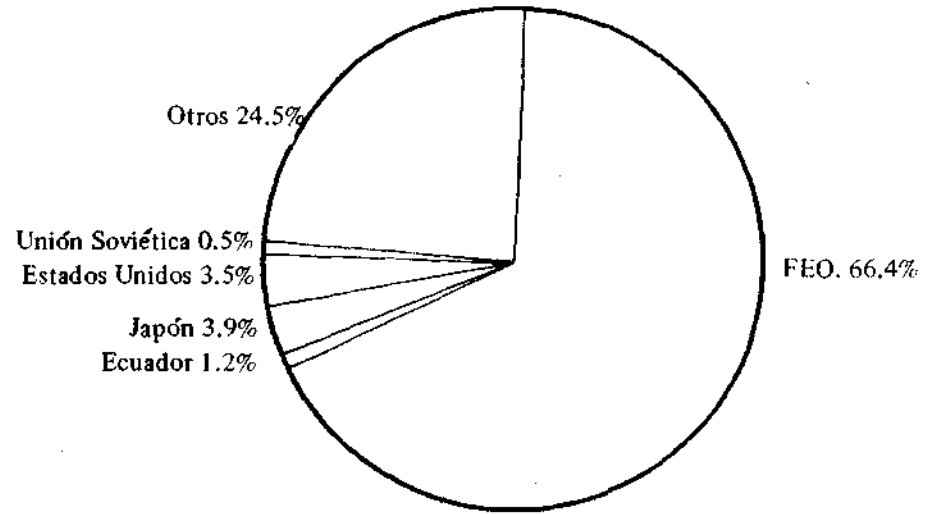
EXPORTACION MUNDIAL DE HARINA DE PESCADO

(En miles de toneladas)

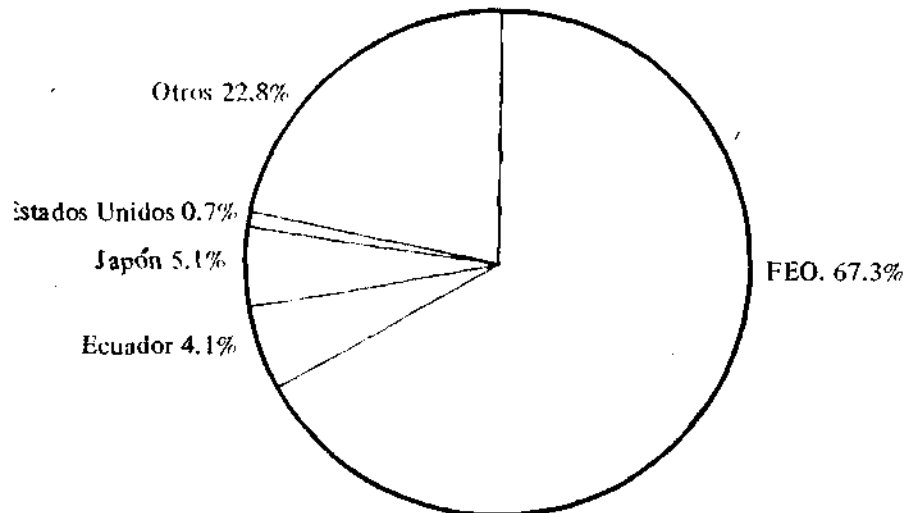
1982 (2 575 toneladas)



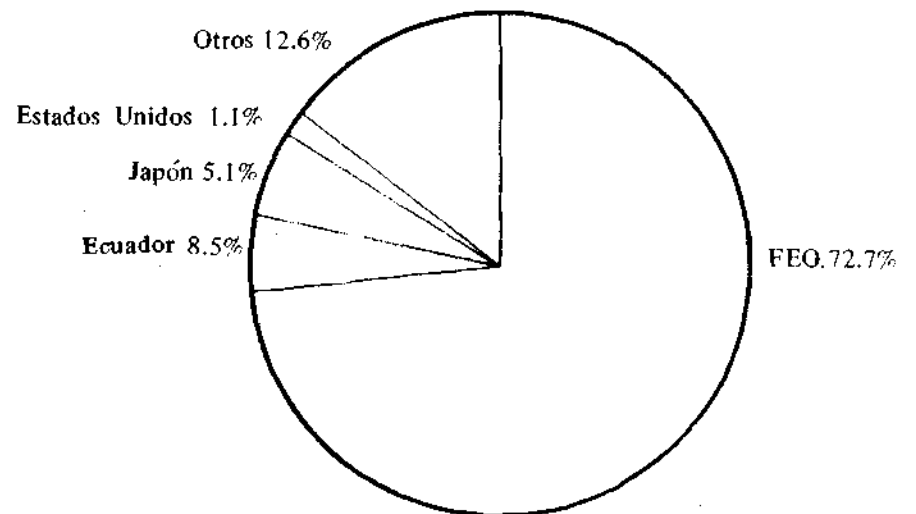
1983 (2 085 toneladas)



1984 (2 657 toneladas)



1985 (2 978 toneladas)





Con referencia a la formación de precios, cabe indicar que la harina de pescado está en directa relación a la cotización de la harina de soja, por el mercado internacional de proteínas. El frijol de soja, es plantado en los Estados Unidos de mayo a julio y cosechado en septiembre y octubre. La informática de comercialización, funciona en el primer período haciendo una estimación de la superficie plantada, las predicciones climáticas, el rendimiento promedio, la calidad de suelos y las condiciones del subsuelo. El Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, por su parte, publica informes sobre las estimaciones de rendimiento, producción y probable exportación de frijol. Igual ocurre con datos procedentes de Brasil, la Unión Soviética, China Popular y Europa Occidental, como principales parámetros. Además, se utiliza como factor la relación entre la proteína de pescado y de la soja que es 1.47 y que proviene de dividir 65% entre 44%, que son los contenidos proteicos de ambas harinas. Se cotiza en más la harina de pescado porque con este producto los animales engordan más rápido que con la harina de soja, puesto que --como se ha manifestado-- tiene un componente mayor de aminoácidos, especialmente lisina y metionina. El gráfico 6 demuestra el paralelismo entre los precios de las harinas de pescado y soja, así como la curva de su relación. En el gráfico 7 se presentan los factores que intervienen en la formación de precios. Son datos del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, utilizados por la investigación de Salomón Lerner.

El mercado de futuro, en base a todas estas determinaciones, funciona en la Bolsa de Chicago al cotizarse la soja, el maíz y el trigo que luego determinan los valores internacionales. A los factores indicados en el gráfico 7 hay que añadir otros de importancia, como ser: los precios de otras proteínas, los tipos de cambio con relación al dólar y las perspectivas estimadas para las industrias avícola y porcina.

Gráfico 6

PRECIO DE HARINA DE PESCADO Y HARINA DE SOYA EN EUROPA

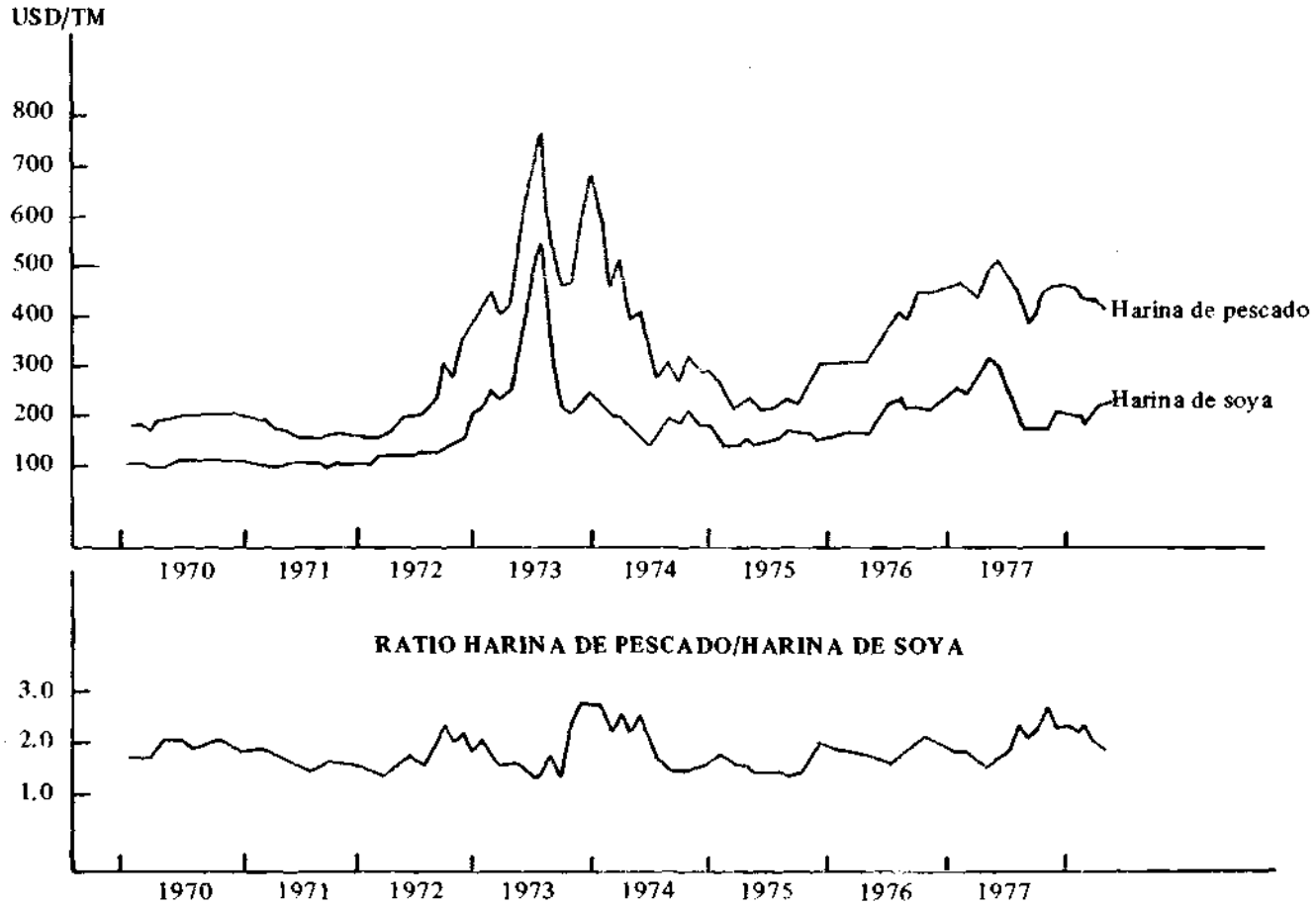
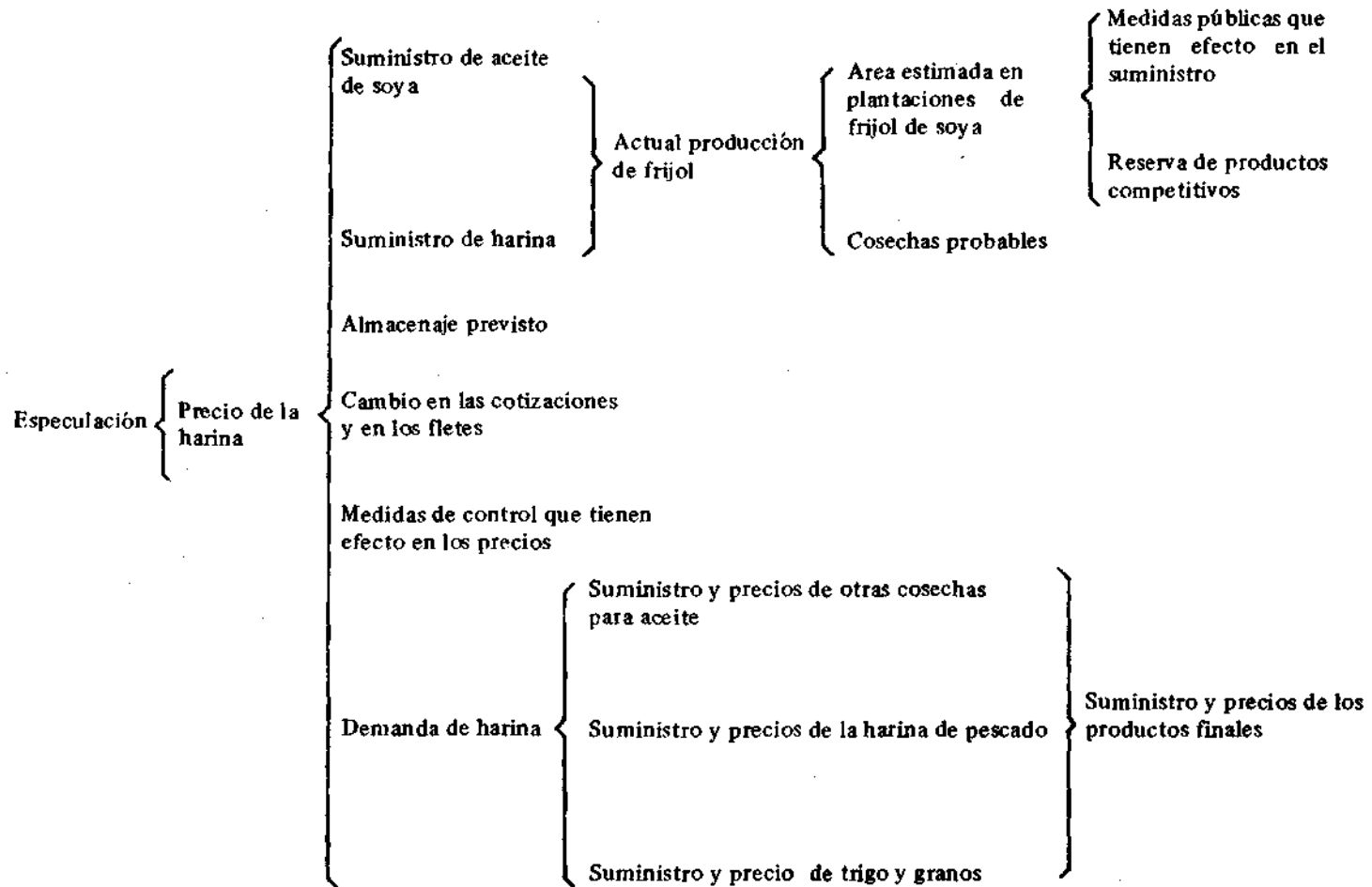


Gráfico 7

**FACTORES QUE INTERVIENEN EN LA FORMACION DE PRECIOS**



Fuente: U.S.A.D. Salomón Lerner.

Para todos estos elementos, los países miembros de la FEO intercambian semanalmente información detallada, además de las estimaciones de captura de pesca, producción probable, destino de las exportaciones, volumen y oportunidad de embarques, precios probables, fletes, estrategias de mercado, posibles tácticas de compradores, condiciones climáticas probables, variaciones, etc. La FEO mantiene además contacto con la Asociación Internacional de Manufacturas (procesadores) de Alimentos en base a Pescado (International Association of Fishmeal), que agrupa a los fabricantes de harina de pescado de todo el mundo. En conclusión, se puede decir que usan información propia y combinan con la informática ajena del comercio internacional.

La comercialización de la harina de pescado en el Perú, ha tenido una trayectoria fluctuante entre lo privado, estatal y mixto, hecho que sucede en otros países con relación también a otros productos. Como es lógico, se organizó inicialmente el sistema en base al criterio de los productores privados y de las empresas intermediarias de comercialización que los interesaron, organizaron y promovieron, predominando la libre comercialización. Los productores exportaban sin una política integral de ventas ni de producción, interrelacionados con el intercambio internacional. Obviamente, después de un crecimiento vertiginoso por lo que significaba un buen negocio y una actividad nueva, este sector inicialmente creció irracionalmente, saturó el mercado y el resultado fue una caída de precios. La crisis trajo como consecuencia la necesidad de concertar entre países y los productores de harina de pescado, hecho que fue el contexto que dio paso al Convenio de París. En esta etapa jugaron un papel importante empresarios como Sanchera y otros menores en el Perú.

Los principales productores privados se reunieron inicialmente en París entre septiembre y octubre de 1959. Participaron empresarios de Perú, Angola, Islandia, Noruega, Chile y Sudáfrica con el objeto de encontrar cierta racionalidad en el mercado. El Convenio de París determinó el sistema de cuotas de exportación, autorizado por los respectivos gobiernos, con el objeto de buscar el compromiso del Estado a limitar la instalación de nuevas plantas, precautelar las existentes, controlar una expansión contraproducente a la dimensión de la producción y el mercado entonces vigente. El Régimen de Cuotas se estableció por tres años. Las entidades normativas fueron el Ministerio de Marina, la Sociedad Nacional de Pesquería, el Consejo de Investigaciones

Hidrobiológicas y el Banco Industrial del Perú. En 1963 se extendió el sistema de cuotas por tres años adicionales y quedó como reguladora la Sociedad Nacional de Pesquería. En esta etapa es que se instalan y juegan un rol principal en la comercialización los intermediarios o "brokers". La relación cuantitativa entre extracción, producción, ventas internas, externas, precios de intercambio internacional, valor de exportaciones y número de plantas se muestra en el cuadro 75.

En la misma forma, es importante examinar la participación de los productos pesqueros en el valor total de las exportaciones peruanas y su descomposición en los diferentes productos: harina de pescado, aceite de pescado, congelados, enlatados y otros varios. Entre 1972 y 1980 se percibe una disminución de esa participación en términos relativos. (Ver cuadro 76.)

La estructura de las exportaciones peruanas en valores, está dada en primer lugar por los productos mineros que han ido en incremento desde 1970 a 1980. Hubo una disminución por la crisis de las materias primas en el mercado mundial, pero sus niveles dentro de lo relativo se mantienen en un nivel razonable. El segundo lugar, lo ocupan las exportaciones de petróleo y sus derivados. El tercer lugar, los productos agropecuarios, y el cuarto, los productos pesqueros. Entre 1970 y 1972 éstos sobrepasaron a los agropecuarios, pero dentro de la estructura equilibrada o regular, los recursos pesqueros ocupan el cuarto lugar. (Ver cuadro 77). El mismo análisis, pero en términos de estructura porcentual se puede observar en el cuadro 78.

Las exportaciones de harina de pescado es una serie histórica desde 1970 a 1985, se puede ver en el cuadro 79, donde se exponen en términos comparativos: valor de exportaciones, volúmenes y precios. Los volúmenes de los primeros años se debieron a la comercialización irracional que hizo el Perú sin una política integral de comercio exterior y que terminó afectando los precios. El volumen promedio ha bajado en los últimos años, siendo un promedio normal estimado para el Perú, una producción de 600 000 toneladas.

Finalmente, tratándose de productos básicos, se presenta en el cuadro 80 la serie histórica de las exportaciones de los principales bienes agrícolas del Perú, también con las variables valores, volúmenes y precios para el algodón, azúcar y café. (Ver cuadro 80.)

Cuadro 75

## HARINA DE PESCADO: INDICADORES GLOBALES

Años	Extracción a/	Producción a/	Ventas internas a/	Ventas externas a/	Precios de export. b/	Valor de las export. c/	Número de fábricas
1970	12 200	2 200	33	1 800	165	297	152
1971	10 200	1 900	58	1 700	154	261	146
1972	4 400	900	81	1 500	142	213	110
1973	1 900	400	80	354	390	138	136
1974	3 800	900	119	616	324	197	152
1975	3 100	700	139	780	211	164	112
1976	4 000	800	133	591	284	173	86
1977	2 000	500	115	440	419	195	68
1978	2 800	600	74	472	275	182	60
1979	2 800	600	94	529	326	222	55
1980	1 700	400	58	416	424	191	40

Fuente: Elaborado por Salomón Lerner con cifras del Ministerio de Pesquería del Perú.

a/ Miles de tm.

b/ Dólares USA por tm.

c/ Millones de dólares USA.

Cuadro 76

## PERU: PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES PESQUERAS EN EL VALOR TOTAL DE LAS EXPORTACIONES

(Porcentajes)

Productos	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1989	1980
Pesqueros	24.23	15.16	15.98	15.05	14.09	14.02	13.87	9.96	7.74
Harina de pescado	21.11	12.92	12.53	10.98	12.68	11.93	9.65	6.09	4.52
Aceite de pescado	2.20	0.49	2.23	3.19	0.24	0.15	0.11	0.60	0.08
Congelados	0.14	0.74	0.71	0.48	0.59	0.77	1.91	0.90	0.71
Enlatados	0.72	0.86	0.39	0.22	0.43	1.08	2.03	2.19	2.11
Varios	0.06	0.15	0.12	0.18	0.15	0.09	0.17	0.18	0.32
Otros productos	75.77	84.84	84.02	84.95	85.91	85.98	86.13	90.04	92.26
<u>Total</u>	<u>100.00</u>	<u>100.00</u>	<u>100.00</u>	<u>100.00</u>	<u>100.00</u>	<u>100.00</u>	<u>100.00</u>	<u>100.00</u>	<u>100.00</u>

Fuente: Elaborado por Salomón Lerner con cifras del Banco Central de Reservas del Perú.

Cuadro 77

## EXPORTACIONES PERUANAS POR TIPO DE PRODUCTOS Y SECTORES 1970 - 1979

(Millones de U.S.\$ FOB)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979*
<b>I. Total General</b>	<b>1,047.7</b>	<b>892.7</b>	<b>944.2</b>	<b>1,049.4</b>	<b>1,533.4</b>	<b>1,314.5</b>	<b>1,303.7</b>	<b>1,665.5</b>	<b>1,819.6</b>	<b>3,675.-</b>
<b>Total Productos Tradicionales</b>	<b>1,013.5</b>	<b>862.1</b>	<b>892.6</b>	<b>936.4</b>	<b>1,382.1</b>	<b>1,218.7</b>	<b>1,166.9</b>	<b>1,441.7</b>	<b>1,471.2</b>	<b>2,866.0</b>
<b>1.1 Total Productos Agrícolas</b>	<b>168.3</b>	<b>154.4</b>	<b>177.9</b>	<b>224.0</b>	<b>289.5</b>	<b>412.3</b>	<b>291.6</b>	<b>327.3</b>	<b>262.8</b>	<b>333.6</b>
Algodón	52.5	44.6	46.6	62.3	93.8	59.8	75.8	47.4	37.9	49.8
Azúcar	65.4	69.7	77.1	86.6	153.7	295.5	92.0	82.9	43.5	34.8
Café	44.7	35.4	46.8	64.3	34.8	49.3	106.1	189.2	168.8	244.8
Coca y Derivados	0.3	0.3	0.6	0.8	0.8	0.9	0.8	0.8	0.5	0.6
Otros	5.4	4.4	6.8	10.0	6.4	6.8	16.9	7.0	12.1	4.7
<b>1.2 Total Productos Pesqueros</b>	<b>331.3</b>	<b>329.8</b>	<b>270.9</b>	<b>136.7</b>	<b>236.8</b>	<b>206.8</b>	<b>169.8</b>	<b>106.8</b>	<b>188.8</b>	<b>279.0</b>
Marina de Pescado	293.7	277.5	233.6	136.6	198.2	168.4	168.9	185.9	188.8	256.4
Grasas y Aceites	37.6	52.3	37.3	0.1	38.6	38.4	0.9	0.9	-	22.6
<b>1.3 Petróleo y Derivados</b>	<b>7.6</b>	<b>5.7</b>	<b>8.0</b>	<b>12.9</b>	<b>18.5</b>	<b>22.2</b>	<b>31.3</b>	<b>53.6</b>	<b>178.0</b>	<b>651.6</b>
Petróleo Crudo	6.6	4.2	4.2	0.4	-	13.2	26.1	7.7	136.0	515.4
Derivados	1.0	1.5	3.8	12.5	18.5	9.0	5.2	45.9	42.0	136.2
<b>1.4 Productos Mineros</b>	<b>506.3</b>	<b>372.2</b>	<b>435.8</b>	<b>562.8</b>	<b>837.3</b>	<b>577.4</b>	<b>674.2</b>	<b>874.0</b>	<b>841.6</b>	<b>1,601.8</b>
Cobre	277.0	178.9	196.6	291.8	368.5	174.9	233.5	371.0	390.2	693.4
Plata Refinada	28.7	21.0	31.4	25.4	82.3	81.3	92.7	114.9	102.1	222.3
Plomo	62.6	48.6	54.6	76.3	116.6	72.6	92.6	120.6	134.8	330.3
Zinc	47.2	47.7	72.1	98.1	175.0	172.5	171.8	139.5	101.4	173.5
Hierro	65.7	62.2	64.0	60.7	73.3	55.0	56.0	84.6	68.7	85.1
Otros (incluye oro)	25.1	13.8	17.1	10.5	21.6	21.1	27.6	43.4	44.4	97.2
<b>II. Total Productos No Tradicionales</b>	<b>34.2</b>	<b>30.6</b>	<b>51.6</b>	<b>113.0</b>	<b>151.3</b>	<b>95.8</b>	<b>136.9</b>	<b>223.8</b>	<b>348.4</b>	<b>809.4</b>

(\*) Cifras Preliminares.

Fuente : 1970-1977 Anuarios Estadísticos de Comercio Exterior-MEFC.

1978-1979 Boletines de la Dirección de Estadística-OGPS-Vice Ministerio de Comercio/MICTI.

Elaboración: Dirección de Estadística-OGPS-Vice Ministerio de Comercio-MICTI.



Continuación del Cuadro 77

EXPORTACIONES PERUANAS POR TIPO DE PRODUCTOS Y SECTORES 1980 - 1985

(En Millones de U.S.\$ FOB)

	1980 *	1981 *	1982 *	1983 *	1984 *	1985 *
<b>I. Total General</b>	<u>3,889.4</u>	<u>3,218.0</u>	<u>3,200.0</u>	<u>2,973.9</u>	<u>3,135.8</u>	<u>2,978.7</u>
<b>Total Productos Tradicionales</b>	<u>3,044.4</u>	<u>2,524.9</u>	<u>2,462.0</u>	<u>2,405.2</u>	<u>2,423.3</u>	<u>2,236.6</u>
<b>1.1 Total Productos Agropecuarios</b>	<u>228.4</u>	<u>173.6</u>	<u>221.1</u>	<u>213.7</u>	<u>210.6</u>	<u>232.3</u>
Algodón	71.6	63.6	84.0	48.5	23.5	52.0
Azúcar	13.1	-	20.1	34.6	48.0	23.7
Café	141.3	106.3	113.2	123.8	129.0	151.7
Coca y Derivados	0.7	0.5	0.6	2.4	0.7	0.2
Otros	1.7	3.2	3.2	4.4	9.4	4.7
<b>1.2 Total Productos Pesqueros</b>	<u>192.2</u>	<u>135.4</u>	<u>228.3</u>	<u>71.8</u>	<u>163.4</u>	<u>123.4</u>
Harina de Pescado	192.2	135.4	202.3	71.8	136.5	114.4
Grasas y Aceites	-	-	26.0	-	26.9	9.0
<b>1.3 Petróleo y Derivados</b>	<u>774.5</u>	<u>704.6</u>	<u>718.9</u>	<u>554.9</u>	<u>627.1</u>	<u>642.4</u>
Petróleo Crudo	626.7	541.2	505.3	237.9	189.3	228.1
Derivados	147.8	163.4	213.6	317.0	437.8	414.3
<b>1.4 Productos Mineros</b>	<u>1,849.3</u>	<u>1,511.3</u>	<u>1,293.7</u>	<u>1,564.8</u>	<u>1,422.2</u>	<u>1,238.5</u>
Cobre	751.6	528.7	459.4	422.0	433.7	470.1
Plata Refinada	312.2	312.4	204.5	393.5	268.4 (1)	199.7 (1)
Plomo	383.4	192.1	175.5	279.3	192.4	128.4
Zinc	209.5	267.4	265.3	291.5	339.8	252.6
Hierro	94.8	93.3	105.9	72.7	58.8	76.7
Otros (incluye oro)	97.8	117.4	83.1	105.8	129.1	111.0
<b>II. Total Productos No Tradicionales</b>	<u>845.0</u>	<u>693.1</u>	<u>738.0</u>	<u>568.7</u>	<u>712.5</u>	<u>742.1</u>

(\*) Cifras Preliminares;

(1) Incluye otras variedades de plata.

Fuente : 1980-1985 Boletines de la Dirección de Estadística-OGPS-Vice Ministerio de Comercio/MICTI.

Elaboración: Dirección de Estadística-OGPS-Vice Ministerio de Comercio-MICTI.

## EXPORTACIONES PERUANAS POR TIPO DE PRODUCTOS Y SECTORES 1970 - 1979

(Estructura Porcentual)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979*
<u>Total General</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>
I. <u>Total Productos Tradicionales</u>	<u>97</u>	<u>97</u>	<u>95</u>	<u>89</u>	<u>90</u>	<u>93</u>	<u>90</u>	<u>87</u>	<u>81</u>	<u>78</u>
1.1 <u>Total Productos Agrícolas</u>	<u>16</u>	<u>17</u>	<u>19</u>	<u>21</u>	<u>19</u>	<u>31</u>	<u>22</u>	<u>20</u>	<u>15</u>	<u>9</u>
Algodón	5	5	5	6	6	4	6	3	2	1
Azúcar	6	8	8	8	10	22	7	5	3	1
Café	4	4	5	6	2	4	8	11	9	7
Coca y Derivados	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
Otros	1	n.s.	1	1	1	1	1	1	1	n.s.
1.2 <u>Total Productos Pesqueros</u>	<u>32</u>	<u>37</u>	<u>29</u>	<u>13</u>	<u>15</u>	<u>16</u>	<u>13</u>	<u>11</u>	<u>10</u>	<u>7</u>
Harina de pescado	28	31	25	13	13	13	13	11	10	7
Grasas y aceites	4	6	4	n.s.	2	3	n.s.	n.s.	-	n.s.
1.3 <u>Petróleo y Derivados</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>10</u>	<u>18</u>
Petróleo Crudo	1	1	1	n.s.	-	1	2	1	8	14
Derivados	n.s.	n.s.	n.s.	1	1	1	1	2	2	4
1.4 <u>Productos Mineros</u>	<u>48</u>	<u>42</u>	<u>46</u>	<u>54</u>	<u>55</u>	<u>44</u>	<u>52</u>	<u>53</u>	<u>46</u>	<u>44</u>
Cobre	26	20	21	28	24	13	18	22	21	19
Plata refinada	3	2	3	3	5	6	7	7	6	6
Plomo	6	6	6	7	8	6	7	7	7	9
Zinc	5	5	7	9	11	13	13	9	6	5
Hierro	6	7	7	6	5	4	5	5	4	2
Otros (incluye oro)	2	2	2	1	2	2	2	3	2	3
II. <u>Total Productos No Tradicionales</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>11</u>	<u>10</u>	<u>7</u>	<u>10</u>	<u>13</u>	<u>19</u>	<u>22</u>

(\*) Cifras Preliminares      n.s.: No significativo.

Fuente : 1970-1977 : Anuarios Estadísticos de Comercio Exterior-MEF

1978-1979 : Boletines de la Dirección de Estadística-OGPS-Vice Ministerio de Comercio/MICTI.

Elaboración: Dirección de Estadística-OGPS-Vice Ministerio de Comercio/MICTI.

Continuación del Cuadro 78

EXPORTACIONES PERUANAS POR TIPO DE PRODUCTOS Y SECTORES 1980-1985

(Estructura Porcentual)

	1980*	1981*	1982*	1983*	1984*	1985*
<u>Total General</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>
I. <u>Total Productos Tradicionales</u>	<u>78</u>	<u>78</u>	<u>77</u>	<u>81</u>	<u>77</u>	<u>75</u>
1.1 <u>Total Productos Agrícolas</u>	<u>6</u>	<u>5</u>	<u>7</u>	<u>7</u>	<u>7</u>	<u>8</u>
Algodón	2	2	3	2	1	2
Azúcar	n.s.	-	1	1	2	1
Café	4	3	3	4	4	5
Coca y Derivados	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
Otros	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
1.2 <u>Total Productos Pesqueros</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>7</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>4</u>
Harina de Pescado	5	4	6	2	4	4
Grasas y Aceites	-	-	1	-	1	n.s.
1.3 <u>Petróleo y Derivados</u>	<u>20</u>	<u>22</u>	<u>23</u>	<u>19</u>	<u>20</u>	<u>22</u>
Petróleo Crudo	16	17	16	8	6	8
Derivados	4	5	7	11	14	14
1.4 <u>Productos Mineros</u>	<u>47</u>	<u>47</u>	<u>40</u>	<u>53</u>	<u>45</u>	<u>41</u>
Cobre	19	16	14	14	14	16
Plata Refinada	8	10	6	13	8 (1)	7 (1)
Plomo	10	6	6	9	6	4
Zinc	5	8	8	10	11	8
Hierro	2	3	3	3	2	2
Otros (incluye oro)	3	4	3	4	4	4
II. <u>Total Productos No Tradicionales</u>	<u>22</u>	<u>22</u>	<u>23</u>	<u>19</u>	<u>23</u>	<u>25</u>

(\*) Cifras Preliminares                      n.s.: No significativo                      (1) Incluye otras variedades de plata.

Fuente : 1980-1985 : Boletines de la Dirección de Estadística-OGPS-Vice Ministerio de Comercio/MICTI.

Elaboración : Dirección de Estadística-OGPS-Vice Ministerio de Comercio/MICTI.

Cuadro 72

EXPORTACIONES DE HARINA DE PESCADO 1970-1979

	1970 <sup>1/</sup>	1971 <sup>2/</sup>	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979*
Valor : (Miles de U.S.\$ FOB)	293,657	277,915	233,642	136,544	190,225	158,449	168,883	185,878	188,764	256,374
Volumen : (T.M.)	1885,741	1759,848	1621,453	354,117	616,942	780,660	594,545	442,251	473,378	658,213
Precio : (U.S.\$/T.M.)	155.71	157.69	144.09	385.60	321.94	215.78	284.05	420.30	398.76	389.50

<sup>1/</sup> No incluye 1074 T.M. de Harina de Carne y Despojos por un valor de U.S.\$ 143 Mil

<sup>2/</sup> No incluye 458 T.M. de Harina de Carne y Despojos por un valor de U.S.\$ 58 Mil

Continuación del Cuadro N° 7

EXPORTACIONES DE HARINA DE PESCADO 1980-1985

	1980*	1981*	1982*	1983*	1984*	1985*
Valor : (Miles de U.S.\$ FOB)	192,198	135,355	202,293	71,838	136,470	114,376
Volumen : (T.M.)	417,851	307,467	615,543	187,722	397,340	494,613
Precio : (U.S.\$/T.M.)	459.97	440.23	328.64	382.66	343.46	231.24

(\*) Cifras Preliminares

Fuente : 1970-1977 Anuarios Estadísticos de Comercio Exterior-Dirección de Estadística-MEFC  
1978-1985 Boletines de la Dirección de Estadística-OGPS-Vice Ministerio de Comercio/MICTI.

Elaboración : Dirección de Estadística-OGPS-Vice Ministerio de Comercio/MICTI.

Cuadro 80

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS AGRICOLAS 1970 - 1979

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979 *
<b>Algodón</b>										
Valor : (Miles U.S.\$ FOB)	52,522	44,600	46,647	62,280	93,822	59,838	75,773	47,414	37,861	49,329
Volumen: (T.M.)	69,393	51,887	50,656	48,055	46,534	36,571	39,325	21,482	18,463	19,951
Precio : (¢ U.S.\$/Lb)	34.82	39.54	42.36	59.62	92.74	75.27	88.63	101.53	94.33	113.74
<b>Azúcar</b>										
Valor : (Miles U.S.\$ FOB)	65,430	69,678	77,121	86,627	153,732	295,459	92,005	82,912	43,352	34,319
Volumen: (Miles T.M.)	434.6	432.2	430.5	451.7	429.2	420.1	298.6	434.3	248.8	180.8
Precio : (¢ U.S.\$/Lb)	6.92	7.42	8.24	8.82	16.48	32.35	14.17	8.78	8.00	8.73
<b>Café</b>										
Valor : (Miles U.S.\$ FOB)	44,705	35,439	46,816	64,281	34,848	49,292	106,128	189,242	168,778	244,760
Volumen: (T.M.)	45,572	42,299	53,278	60,796	27,025	42,170	46,943	43,752	55,972	69,470
Precio : (¢ U.S.\$/Lb)	45.12	38.54	40.42	48.63	59.32	53.77	104.00	198.96	143.85	162.07

(\*) Cifras Preliminares.

Fuente : 1970-1977 Anuarios Estadísticos de Comercio Exterior-Dirección de Estadística-MEFC.  
1978-1979 Boletines de la Dirección de Estadística-OGPS-Vice Ministerio de Comercio-MICTI.

Elaboración : Dirección de Estadística-OGPS-Vice Ministerio de Comercio/MICTI.

Continuación del Cuadro 80

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS AGRICOLAS 1980 - 1985

	1980 *	1981 *	1982 *	1983 *	1984 *	1985 *
<u>Algodón</u>						
Valor : (Miles de U.S. \$ FOB)	71,563	63,571	83,990	48,503	23,499	51,997
Volumen : (T.M.)	32,230	31,518	59,206	33,184	11,920	29,343
Precio : (¢ U.S. \$/Lb)	102.14	92.78	65.26	67.24	90.68	81.51
<u>Azúcar</u>						
Valor : (Miles de U.S. \$ FOB)	13,114	-	20,079	34,648	48,011	23,699
Volumen : (Miles T.M.)	52.8	-	54.0	88.7	115.2	65.3
Precio : (¢ U.S. \$/Lb)	11.42	-	17.10	18.00	19.17	16.69
<u>Café</u>						
Valor : (Miles de U.S. \$ FOB)	141,257	106,321	113,176	123,769	128,959	151,679
Volumen : (T.M.)	44,208	45,506	43,436	58,210	53,417	61,843
Precio : (¢ U.S. \$/Lb)	146.98	107.40	119.86	97.80	111.05	112.82

(\*) Cifras Preliminares.

Fuente : 1980-1985 Boletines de la Dirección de Estadística-OGPS-Vice Ministerio de Comercio/MICTI.

Elaboración : Dirección de Estadística-OGPS-Vice Ministerio de Comercio/MICTI.

Entre 1967 y 1969 se dio una nueva fase de la comercialización de la harina de pescado. En diciembre de 1966, se dictaron normas por las cuales se dispuso que la oferta exportable del Perú llegaría al mercado mediante asociaciones de productores y consorcios de exportación, con miras a excluir a los intermediarios internacionales. Surgieron las siguientes agrupaciones: Consorcio Pesquero del Perú S.A.; Sindicato Nacional de Productores de Harina de Pescado S.A.; Asociación de Productores de Harina de Pescado y Pesqueros Asociados del Perú S.A. Las operaciones se realizaban por comisionistas mercantiles no internacionales y no dentro de una acción meramente especulativa. Surgió, paralelamente, un Comité de Mercado, integrado por un representante de cada uno de los consorcios de exportación y un Delegado de la Sociedad Nacional de Pesquería. Sus atribuciones eran de fijación de políticas de comercialización, zonificación de producción y embarques, así como de fijación de cuotas.

En la década de los años setenta, cambió la modalidad y se ingresó a una nueva etapa de comercialización controlada por el Estado. En el Ministerio de Pesquería se registraban los contratos de venta. A la Dirección General de Comercio del Ministerio de Industria se presentaban las liquidaciones y descargos de las ventas realizadas. Se llevaba un registro de todos los accionistas y el Ministerio de Pesquería negociaba las ventas a través de una entidad pública de comercio exterior. Así surgió la Empresa Pública de Comercialización de Harina y Aceite de Pescado (EPCHAP), organismo paraestatal dependiente del Ministerio de Pesquería. De acuerdo a sus atribuciones, debía ser una operadora comercial y, al mismo tiempo, programar y ejecutar una política de comercialización externa de estos productos, controlando las ventas, bajando costos de operación, pretendiendo el mejor ingreso de divisas, limitar el impacto de las variaciones de precios, establecer una política de producción, reservas, existencias, ventas, de eliminar intermediarios y de establecer agentes de comercialización.

En 1978, EPCHAP fue integrada a PESCA-PERU que asumió las funciones de comercializadora, manteniendo la exclusividad para el Estado, siendo el canal único de comercio exterior para la harina de pescado y aceites. En la práctica, PESCA-PERU sustituyó a EPCHAP con relación a los privados, convirtiéndose en operador de ventas externas, cobrando a los privados una comisión (1.3%) del volumen bruto de ventas.

En 1981 se establecieron dos canales de comercialización, uno PESCA-PERU y el otro a cargo de la Sociedad Nacional de Pesquería para los productores y exportadores privados. Se creó un Comité Directriz de Comercialización (CODICO), cesando desde entonces la exclusividad de comercialización de PESCA-PERU. Las ventas de gobierno a gobierno, las efectúa PESCA-PERU y las otras son ventas directas a los usuarios, oficinas comerciales del Perú, agentes, "brokers", transnacionales, licitaciones, a otras empresas de comercialización y de operaciones de bolsa. Son dos canales de venta, aunque la oferta peruana tiene canal único.

Teóricamente se distribuyeron las ventas, 50% para la parte estatal y 50% para la privada. En 1985 Perú llegó a un nivel de 600 000 toneladas, correspondiendo 200 000 a PESCA-PERU y 400 000 al sector privado. Para 1988 se estima que la parte estatal cubrirá 380 000 y la privada 400 000 toneladas. PESCA-PERU vende a Cuba, Nicaragua, Yugoslavia, Argelia, Bulgaria, Irán, China Popular, Taiwán y Lejano Oriente.

De las empresas transnacionales las más grandes en este intercambio son las alemanas, que cubren la mayor parte de las compras de los países occidentales, principalmente, muy vinculadas también a Chile, Taiwán, Japón y Filipinas. La bolsa de Hamburgo es de referencia para las cotizaciones internacionales, sin descartar la principal de Chicago. No hay mayor proteccionismo en la harina de pescado, comparativamente a otros productos básicos.

Perú tiene problemas de congestión en sus servicios portuarios, especialmente en Chimbote y Pisco. Puede decirse que en materia de transporte marítimo tiene relativa suficiencia pero adolece de varias deficiencias legislativas y reglamentarias para las ventas cif y fob. Posee cierto financiamiento para pre-embarque, embarque y warrants, aunque es insuficiente y ha sido afectado por el problema de la deuda externa. Lo que es de principal necesidad es disponer de una investigación científica más moderna, puesto que el factor climatológico afecta la producción. Se están tramitando acuerdos de país a país a través del Instituto del Mar.

En materia de cooperación técnica internacional, es relevante citar el caso de Uruguay que mediante una cooperación recibida de FAO y que hoy se amplía con otros países, en materia de producción de pescado y exportaciones, prácticamente se puede decir que ha "inventado un nuevo sector productivo" pues, en los 10 años últimos ha incrementado su producción en un 900% en



pescado procesado, alcanzando sus exportaciones un rendimiento de 65 millones de dólares. El consumo interno también se ha ampliado, aunque no en forma significativa, porque recién se comienza una campaña para aumentar el nivel de consumo interno de alimentos pesqueros. La harina de pescado en el Uruguay sólo representa una producción del 20% al 30% de los recursos pesqueros.

### III. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En este capítulo, se pretende sintetizar algunas conclusiones y recomendaciones relevantes derivadas del Informe Final expuesto en el Primer Tomo del presente Estudio-Investigación, en relación con lo analizado, y por otra parte, recoge puntualizaciones que surgieron del trabajo de campo, en base a la recolección de información, y a los diálogos y entrevistas francas y sin reticencias que se tuvieron durante la etapa de acumulación de datos, en todos los países visitados, y donde se sostuvieron entrevistas, tanto al nivel técnico como político, con los ejecutivos y responsables de la comercialización internacional de productos básicos agropecuarios. En resumen, se recogen puntos de vista de los entrevistados, así como las ideas y conceptos del autor del presente trabajo.

Esta es la ocasión propicia para agradecer a CEPAL por encomendarme este estudio y a todas las autoridades nacionales, así como a todos los personeros y ejecutivos de las entidades privadas --sin excepción-- con las cuales se sostuvieron la consideración de temas y el intercambio de ideas y opiniones francas, teniendo presente la gravedad del momento que atraviesa América Latina en materia de comercio exterior y de su economía internacional.

#### ASPECTOS INSTITUCIONALES CON RELACION A LATINOAMERICA Y SU SISTEMA ECONOMICO Y COMERCIAL

Entre los principales aspectos institucionales, se deben puntualizar los siguientes:

##### i) Crisis de la CEPAL

En forma unánime y en base a distintas ópticas, se señaló que la CEPAL jugó un gran rol en el diagnóstico económico de América Latina en las décadas de los años cincuenta y sesenta. Además, que contribuyó a la racionalización de las economías con la fundamentación de las estrategias y de la planificación del desarrollo económico y social, tanto de la región como de

nuestros países en vías de desarrollo dentro del área de capitalismo periférico y dependiente. Se reconoció, que desde la década de los setenta hasta el presente, se percibe y se siente la crisis de la CEPAL que, pese a que tiene diversificadas investigaciones y trabajos sobre diferentes campos y sectores, sin embargo, no encuentra un norte --como en el pasado-- que le permita orientar y conducir al pensamiento técnico y político regional y nacional de los países latinoamericanos y del Caribe.

En efecto, nuestros países, con la agudización de su vulnerabilidad, están siendo arrastrados a una situación de inviabilidad para el desarrollo, con las consecuencias políticas y sociales emergentes. Las dependencias de los países en desarrollo han aumentado, las de los países industrializados han disminuido o han derivado en interrelaciones dependientes entre ellos. El atraso comercial de América Latina --en lo que se refiere a lo estructural y básico-- ha llegado a tales niveles que, si no se realizan cambios, de periféricos que somos en materia de comercio exterior, pasaremos a ser marginales. Se entiende por estructural a la producción, productividad, tecnología, infraestructura, transporte, informática y financiamiento de comercialización internacional, formas y agentes de operaciones comerciales.

Es cierto que la región no tiene posibilidades de cambiar su oferta en forma inmediata o súbita, como un primer paso ante la crisis de los productos básicos. Sin embargo, habrá que presentar nuevas ofertas y basadas también en los básicos y su procesamiento, bajo formas diferentes o adaptadas, modernizando nuestro sistema de comercialización internacional, manejando otras escalas económicas y comerciales que exige el sistema del mercado mundial, alterando incluso la geografía de distribución y el intercambio comercial.

La situación del comercio internacional de productos básicos y su dependencia e interrelación con la deuda externa, forman parte de los factores problemáticos principales de América Latina, para su renovada inserción remunerativa en el contexto actual del comercio exterior. La región depende peligrosamente de sus exportaciones para obtener divisas, simultáneamente para encarar su desarrollo o crecimiento y hacer frente a su deuda externa. Estos dos factores la llevan a su vez a repensar, rediseñar y revisar su proceso y modelos de desarrollo, bajo nuevas condiciones y formas. Al mismo tiempo, los países latinoamericanos están reduciendo sus importaciones productivas necesarias para su desarrollo y para cancelar a sus acreedores. Como si esto

no fuera suficiente, el contexto actual de la economía internacional ha revertido la situación anterior, y las regiones dependientes --como la nuestra-- se han convertido en exportadoras de capital a los países centrales. Paralelamente, el comercio exterior preponderantemente trasnacionalizado, monopoliza resultados en favor de las economías dominantes, ocasionando una perpetuación del subdesarrollo, una ampliación de las brechas que nos diferencian y siendo un canal de transferencia invisible de capitales y de utilidades capitalizables. Los canales de formación bruta de capitales en nuestros países se han deteriorado, cuando no paralizado. En efecto, los intereses de la deuda, su alto costo financiero, absorben el ahorro interno que debería orientarse a inversiones reproductivas, con lo cual se anula el crecimiento, la modernización, la reactivación del aparato productivo erosionado, se paraliza el progreso y se incrementa la pobreza, que es una de las medidas del subdesarrollo y del atraso.

Para completar este panorama, se han conjuncionado otros círculos viciosos que se han detallado en el presente informe, como ser: precios deprimidos sin posibilidades inmediatas de recuperación; dificultades de acceso a los mercados para los países en vías de desarrollo, inclusive en base a prácticas desleales de comercio exterior contrarias a las mismas normas del GATT y de la UNCTAD; pocas posibilidades de disminución del nuevo y del viejo proteccionismo de los países industrializados que además han consolidado su interrelación; cambios de orientación en algunos mercados vendedores; preferencia por los productos procesados o manufacturados frente a los básicos; sustitución de estos últimos como resultado también del proteccionismo; bajas tasas de crecimiento de los países industrializados que conspiran también contra la capacidad de ampliar la potencialidad de arrastre y de transmisión de los países centrales en favor de los periféricos; decrecimiento o tasas bajas de crecimiento de los países subdesarrollados que, si no están con economías deprimidas aunque estabilizadas, lo están con estancadas o recesivas; imposibilidad de que las exportaciones no tradicionales compensen los resultados negativos que produce el proteccionismo de las economías dominantes.

No debería confundirse, por tanto, inserción renovada de América Latina en el mercado o en el contexto mundial con un mero "reenfoque de las negociaciones internacionales" con la pretensión de "hacer retroceder al proteccionismo". No se trata únicamente de negociar en otra forma, hecho que

hay que efectuar permanentemente y de todas maneras, sino de superar el estrangulamiento estructural de nuestro comercio exterior, modernizándonos e insertándonos en la realidad transnacionalizada que nos enmarca, para luego obtener condiciones distintas frente a los proteccionismos, que además se los renueva constantemente bajo nuevas oportunidades y formas. Hasta hoy, entre los países del área y del tercer mundo, hemos seguido más a las estrategias que nos hacen mayormente competitivos que complementarios, es decir, desintegrados. Este es uno de los factores por los cuales existen países latinoamericanos pero no América Latina que --siendo una realidad-- como unidad no existe.

Todos estos elementos y factores de un sintético diagnóstico, sirven para concluir y recoger el pedido de la necesidad de adoptar una voluntad política y técnica de parar la crisis de la CEPAL y que se le encomiende como tareas prioritarias, junto con el ILPES y con el SELA, orientar a América Latina y al Caribe sobre los siguientes problemas:

a) El problema de la deuda externa y de las formas comunes e individuales de resolverlo para nuestros países;

b) Cambios estructurales básicos y modernización de nuestro comercio exterior;

c) Preparar y asesorar la participación de América Latina y el Caribe en el GATT. (Sobre todo, luego de las conclusiones de la última reunión del GATT en Punta del Este, Uruguay, donde se resolvió que entre sus objetivos no sólo estarán los bienes, sino los servicios y los productos agropecuarios; se considera un error que los países de la región no participen a fondo en el GATT, instrumento real de negociación.)

d) Rediseño de las estrategias políticas y modelos de desarrollo económico y social. Revisión de la teoría de la CEPAL sobre el subdesarrollo para reencauzar las economías en vías de desarrollo.

#### ii) Sistema de orden económico internacional

Se puede decir, sintéticamente, que el mundo está dividido desde el punto de vista ideológico o de fines políticos, sociales y económicos, en dos grandes bloques que han creado y van remodelando permanentemente sus sistemas: el capitalista y el socialista. El primero, que es el preponderante, financiera, económica y técnicamente, está nucleado básicamente por los Estados Unidos aunque coadyuvado y coordinado por el Grupo de los Siete (Estados Unidos, Inglaterra, Alemania, Francia, Italia, Canadá y Japón). El

segundo está nucleado por la Unión Soviética, correspondiendo a él los países socialistas de Europa Oriental, Africa, Asia y América Latina (Cuba); tiene sus instrumentos de coordinación y operación como el COMECON en materia de comercio exterior y, en su relación internacional plural, está lo que se conoce por los países del CAME con su comercio exterior, del que se ha dado información en el presente informe.

Ambos sistemas son opuestos y antitéticos; sin embargo, precisamente por las debilidades de uno u otro campo, son cada vez menos antagónicos, en el sentido que van más a una negociación y entendimiento que a un enfrentamiento. Además, ambos bloques de países --más que los sistemas en sí-- no son cerrados, pues precisamente las necesidades, por ejemplo, tecnológicas, comerciales, financieras (crediticias y de obtención de monedas duras o divisas internacionales), determinan que países del bloque socialista tengan intercambio e interrelaciones con países del campo capitalista, sobre todo en materia tecnológica y comercial, que es una manera de instrumentar resultados financieros bajo diversas formas: al contado, crédito, trueque, intercambio compensado (counter trade), directo o indirecto (triangulado), etc. Otra consideración a tener en cuenta, es que hay países que están en los ejes claves de los bloques; es el caso de Japón que, no obstante corresponder a Asia, está en el bloque capitalista occidental, pero, al mismo tiempo, es parte cada vez más significativa del eje asiático u oriental. China Popular comienza a tener un rol mundial clave --aunque en otro nivel de desarrollo-- precisamente por ser un gran mercado y porque tendrá un papel relevante sobre todo con el tercer mundo, con estrechas vinculaciones aunque no alineamientos tanto con la Unión Soviética como con los Estados Unidos. Esto en cuanto a los países "centrales" del capitalismo o del socialismo, pero es importante tener in-mente que las periferias son las que más precisan interrelaciones e intercambios con los países socialistas si están en el área capitalista, y viceversa las socialistas con el capitalismo, porque es una forma no sólo de tener nuevos proveedores o mercados, sino de equilibrar los factores y elementos en otra forma, así como para disminuir las dependencias que existen en ambos bloques para los países periféricos y también para reducir los determinismos hegemónicos o exclusivistas. El futuro del Asia creará un equilibrio distinto a mediano plazo.

En los países centrales de los socialismos (Unión Soviética y China Popular), se percibe y observa francamente que a nombre de una

"modernización", se están tratando de superar resultados débiles del socialismo en materia de consumo, bienestar, confort, permitiendo una cierta acumulación privada que no ponga en riesgo la acumulación social y estatal, y, por otra parte, permita solucionar problemas financieros, monetarios y tecnológicos de nivel doméstico o intermedio, porque los de industria ligera, pesada, nuclear, etc., son más de nivel intergubernamental.

En el lado capitalista, se percibe en cambio una cierta humanización en las concepciones de los resultados económicos y sociales de su desarrollo, que se conoce como capitalismo humanista, que persigue mejor distribución del ingreso, puesto que el capitalismo siempre termina en una concentración del capital en pocas manos y en injusticia social. Paralelamente, el socialismo real y no teórico vigente en el mundo va a la consecución de ciertas liberalidades individuales y sociales aunque sin cambios ideológicos ni de estructura ideológica. Ambos sistemas se encaminan a mejores resultados dentro del capitalismo y dentro del socialismo. Esta mayor vinculación, coexistencia, intercambio e interrelación de los países centrales en ambos bloques; de sus periferias entre sí; y de éstas y los centros de ambos grupos, van a ir conformando en el futuro también otro tipo de equilibrios y hasta de eclecticismos pragmáticos que pueden lograr incluso algunas concesiones ideológicas vía actualización o modernización en el sentido estricto de ambos términos.

Se puede decir que ambos bloques que buscaban cada uno el mayor poder para imponerse, ahora están en un cambio de calidad, que es ir teniendo progresivamente poder para neutralizarse (sobre todo los centros de ambos) y para intercambiarse y complementarse (sobre todo las periferias también de ambos bloques). Las debilidades permanentes y de resultados de ambos sistemas son los factores dinámicos de los cambios. Dentro del capitalismo, por ejemplo, la deuda externa y sus consecuencias, el comercio exterior transnacionalizado y sobreprotegido de los países centrales, los desequilibrios en el sistema económico internacional (como el déficit de los Estados Unidos), repercuten en las expectativas de desarrollo de nuestros países y generan cambios incluso de concepciones sobre el crecimiento. De las grandes crisis también surgen las grandes soluciones.

Ahora bien, en medio de la integración de ambos bloques, en la postguerra se ha instalado el "Sistema de Naciones Unidas" con una serie de Agencias Especializadas, Secretarías, Comisiones Económicas y Mecanismos Operativos,

FMI, Banco Mundial, etc., éste sería el sistema pluralista político, económico, social, cultural y técnico que "han" configurado "los países miembros" dentro del "libre juego" de proposiciones, concepciones y aplicaciones que motivan los dos grandes bloques ideológicos en sus centros y periferias, y a veces, en la combinación alineada o no de ambos. En todas las entidades existe un pluralismo posible y se han mantenido los balances fundamentales. Algunas veces, se han dado y se seguirán dando conflictos que, como en el tercer mundo, son muchas veces simples formas de negociación que se dan inicialmente con ruptura de los equilibrios existentes, precisamente para negociar e instalar otros nuevos. Cuando no son superables los conflictos, sobrevienen las rupturas, tal es el caso de la UNESCO con Estados Unidos.

En la misma forma, continuando un análisis de resultados, se puede observar que dentro del llamado "Sistema de Naciones Unidas", en la práctica se han dado acciones de descoordinación o de falta de coordinación, que son relevantes y graves, ante todo en los últimos años a consecuencia de la crisis mundial, del problema internacional generalizado de la deuda externa, de las economías de reajuste y de la crisis del comercio exterior con la caída de los precios de las materias primas y, consecuentemente, en los balances negativos del desarrollo económico y social. Así, se han dado como muestras, que las conclusiones de las agencias especializadas en materia de agricultura (FAO), en el campo social y laboral (OIT), en el sector industrial (UNIDO), las recomendaciones de las Comisiones Económicas como CEPAL, etc., no han podido ser ejecutadas ni cumplidas, porque las políticas del FMI y del Banco Mundial, por ejemplo, no las han tomado en cuenta, aunque son agencias e instrumentos del mismo "Sistema" y, en su caso, sus aplicaciones han sido completamente contradictorias a esas recomendaciones anuales; hecho que hace ver que, dentro del "Sistema de Naciones Unidas", falta un mecanismo supra-agencial que permita la coordinación necesaria para que las aplicaciones estratégicas y políticas de los instrumentos del "Sistema" guarden la indispensable consecuencia. De estas conclusiones, surge la recomendación que nuestros países a través de los organismos pertinentes gestionen ante las autoridades superiores de Naciones Unidas la creación de ese instrumento coordinador, en una verdadera acción no sólo técnica sino política de agencias y países.

Ahora bien, esa desistematización deviene --entre otros factores-- del predominio que ejercen determinados países o corrientes de intereses



mundiales, sobre todo en los mecanismos operativos como el FMI y el Banco Mundial en base al mayor volumen de sus cuotas u aportes, así como en sus mecanismos de decisión. Esto ha determinado que mientras los sistemas de los dos bloques que funcionan independientemente son reales y no aparentes, en cambio el "Sistema de Naciones Unidas", desistematizado, ha pasado a ser si no aparente, cuando menos neutralizado en su efectividad; tal es el caso de la UNCTAD que ha sido casi totalmente anulada, no es un mecanismo de consenso, muchas de sus recomendaciones son únicamente formales o nominales, incluso muchos de sus programas o resoluciones (como el desarrollar un Plan de Acción sobre los productos básicos, y reuniones para considerarlo) no se efectivizan. En cambio el GATT, que es un mecanismo de negociación y acuerdos, tiene más cumplimiento. Consecuentemente, el FMI, el Banco Mundial y el GATT constituyen un sistema real no aparente por encima del "Sistema Mundial de Naciones Unidas", más aún, si el primer sistema es respaldado por los Estados Unidos y los países centrales industrializados del capitalismo. Esta es una evidencia, no obstante que dentro del FMI y el Banco Mundial participan algunos países del bloque socialista, como otra confluencia de los dos bloques ideológicos. Será por esta razón que la Unión Soviética ha solicitado formar parte del GATT, tanto por la importancia que hoy en día tiene ese mecanismo, como la propia Unión Soviética y el bloque socialista dentro del comercio internacional. De ahí la necesidad que los países de América Latina participen más a fondo y le den la importancia que tiene el GATT, al FMI y al Banco Mundial, para obtener mejores formas de coordinación y ejecución, que sin duda ambicionarán también los países socialistas, por una parte, y otras regiones periféricas, por la otra, dentro de aquellos instrumentos internacionales.<sup>22/</sup>

Existe otro aspecto que anotar en estas conclusiones sobre las agencias especializadas y demás mecanismos del "Sistema de Naciones Unidas", se trata que no por casualidad han seguido el mismo rumbo que las empresas estatales o paraestatales en los países periféricos, que son parte de la actual crisis del Estado en muchos de nuestros países, donde se puede percibir —en esas entidades— un "gigantismo y burocratismo" innecesario y costoso que, además, no guarda relación directa con una mayor eficiencia, sino con un sobredimensionamiento que produce resultados sociales pero no siempre económicos ni productivos. Las agencias y mecanismos del "Sistema de Naciones Unidas" se han burocratizado y sobredimensionado ineficientemente y, al

presente, son parte de la crisis y de las correcciones que habría que encarar programadamente.

Frente a esta desistematización del "Sistema Mundial y pluralista de Naciones Unidas", opera una mayor desistematización de los países industrializados del área capitalista quienes, además tienen potencialidad financiera, informática y tecnológica; buscan un manejo financiero y técnico pero no político de la deuda externa; tienen una orientación política de la autosuficiencia y de la seguridad alimentaria junto a las otras seguridades; tienen la voluntad de ser autosuficientes y no correr riesgos como con el petróleo en los primeros años de la OPEP, y de controlar transnacionalizadamente el comercio exterior, aumentando la interrelación entre ellos y no la complementariedad con las periferias, es decir, cada día cierran más su sistema real, estableciendo inclusive mecanismos eficaces de coordinación y de solución de conflictos entre sí.

De las consideraciones críticas pero evaluativas que se realizaron durante las entrevistas para el presente Informe, también se recogieron determinadas observaciones sobre los organismos y mecanismos regionales, empezando de la concepción o inserción de las subregiones (caso del Caribe de habla inglesa) con la región y subregiones latinoamericanas de habla ibérica, donde por la naturaleza idiosincrática de aquellas naciones, se da una inserción periférica o marginal dentro de América Latina, hecho que debilita cualquier coordinación y más aún una integración. Son aspectos que merecen un estudio serio y quizá un replanteo de políticas y estrategias a seguir.

Igualmente, se debe examinar los casos de los organismos regionales y subregionales, que son variados. Se tiene al BID, que fue concebido como un Banco regional (interamericano), el predominio de los Estados Unidos basado en su mayoría de acciones llevó a la administración del Banco a "mundializarlo" cada vez más en materia de aportes, aunque no de otorgación de préstamos, que continúan destinados a Latinoamérica y al Caribe. Los aportantes usan el canal de crédito para ligar sus préstamos a la utilización de bienes y servicios de su país. Pese a esa "mundialización" del BID, los aportes de Estados Unidos son los más altos, hecho que lo llevó a pensar en la actual administración del Presidente Reagan que podrían convertir esa mayor participación en un sistema de veto otorgado a la necesidad de un porcentaje mínimo de votos para la otorgación o no de préstamos, porcentaje según el cual Estados Unidos podía ejercer ese papel. Con el poderoso instrumento del veto, podría ejercitar

también control y una discriminación política y técnica a cualquier solicitud de crédito, hecho que, si bien se ha practicado hasta el presente, ha sido con más dificultades por el voto latinoamericano. Esto ha ocasionado que Estados Unidos decida no sólo no incrementar sus aportes sino además disminuirlos. Obviamente, esta decisión se circunstancial y cambiará cuando cambie la actual administración Reagan. Esto hace ver que el organismo financiero regional tiene y seguirá teniendo limitaciones según sea el grado de sus dependencias, inevitables aún, dada la vulnerabilidad y debilidad económico-financiera de América Latina.

Los organismos de integración, como tales y sin excepción, han tenido resultados desalentadores. Seguimos en una integración retórica, donde los gobiernos suscriben documentos aspirativos más que realistas y de aplicación. Para una integración, no bastan las declaraciones políticas gubernamentales, sino que se necesita el compromiso de los agentes de realización, como son las empresas públicas y privadas en proyectos concretos. Se vive en estos momentos, por ejemplo, la crisis del Grupo Andino, que busca un replanteamiento de su Acuerdo Básico. La CAF más que préstamos de integración ha concedido préstamos nacionales, con justificaciones de "integración", habiéndose convertido en un banco más. ALADI, más que una reformulación práctica de sus objetivos integradores ha producido un cambio de nombre (de ALALC a ALADI), y en sus propósitos específicos no ha conseguido lograrlos ni ampliarles su base, siendo necesario darle un nuevo giro práctico en beneficio del comercio interregional con el manejo de un intercambio compensado (counter-trade) de productos básicos y esenciales; es decir, en base a la modificación estructural de nuestra forma de comercializar internacionalmente, ALADI podía ser la entidad que, además de sus actuales motivaciones, administre el comercio interregional de faltantes y excedentes de productos básicos y de bienes esenciales (Bolsa de Productos Básicos, Esenciales y de Servicios), como se explicará más adelante. La crisis centroamericana se expresa también en la crisis del Mercado Común Centroamericano, de la misma forma que la de la OEA es la crisis del sistema interamericano. El Mercado Común del Caribe (CARICOM), es limitado y está más vinculado a otros sistemas que al regional que --como se ha dicho-- precisa ser replanteado. El SELA necesita ser fortalecido y complementado, pudiendo jugar un nuevo rol junto con la CEPAL, necesitando quizá algunos cambios estructurales que lo conviertan en sistema más que en Secretaría de Coordinación de Planes de

Acción, como es al presente. Es indispensable indicar que estas actualizaciones institucionales se traducirán en mejoras para la viabilización de sus objetivos originales; sin embargo, seguirán teniendo limitaciones financieras, técnicas y administrativas, porque están edificadas dentro de la estructura de dependencias desiguales e inevitables del orden económico internacional descrito. Sin embargo, hay que seguir dentro del sistema de aproximaciones sucesivas y de corrección de errores en el que aún se debe caminar por mucho tiempo, pero renovando y mejorando las aproximaciones.

En conclusión, se puede decir que estamos ante un Sistema Económico y Financiero Internacional real, efectivo, pleno, completo y cerrado, que es el de los países industrializados capitalistas que cuentan con el Grupo de los Siete, el control del FMI, del Banco Mundial y en forma más relativa del GATT, instrumentos que se han constituido en el sistema preponderante y real de carácter internacional. El Sistema de los países socialistas se considera que es también real, aunque no preponderante por limitaciones financieras y técnicas, resultando más autodefensivo, menos especulativo y de mayor cooperación recíproca que el capitalista. El Sistema de Naciones Unidas, que puede ser de gran ayuda para los países del tercer mundo tanto capitalistas como socialistas, está desistematizado por influencia de los grupos dominantes que operan internamente en él. Se piensa que mejoraría esta situación modificando su política de cooperación técnica y financiera, desburocratizando y redimensionando su aparato administrador y técnico, así como constituyendo un mecanismo supra-agencial de sistematización, racionalización y coordinación en favor del propio sistema.

### iii) Acuerdo Argentina-Brasil y su proyección

El acuerdo bilateral entre Argentina y Brasil con sus doce protocolos, es visto con esperanza y optimismo en los países visitados; se estima que ese arreglo tendrá proyección e irá involucrando a otros países. Uno de los aspectos más alabados es la evaluación constante de resultados de los acuerdos y de su operabilidad real, hecho garantizado por mecanismos de coordinación a todo nivel y para diferentes materias, no sólo con funcionarios gubernamentales, sino con representantes empresariales --públicos y privados-- como realizadores de los intercambios. Acción que --consideran-- garantiza que las integraciones vayan a un campo más práctico que retórico en comparación a otros convenios de integración. Además, porque ese tipo de coordinación puede ir solucionando dificultades o resolviendo conflictos potenciales que

obviamente se dan, por ejemplo, entre empresarios industriales de ambos países, en algunos renglones que podrían ser resistidos por competitivos si no se introducen las variables que más bien los pueden transformar en complementarios, cuidando de no llegar a las especializaciones que tratan de evitar ambos países.

Indudablemente es un cambio de estrategia con relación al pasado, no únicamente en lo referente a los dos países, sino a modelos de integración anteriores. Se trata de una permanente concertación en base a resultados a través de rubros concretos, donde perfectamente podrán insertarse otros países para ir agrandando el espectro, hecho que ampliará los fundamentos de complementación e intercambio. Se prevé que puede ser la base para un mercado común que se pudiera extender paulatina y progresivamente. Existe coincidencia de criterios en cuanto a que los doce protocolos son como una primera etapa, que irá avanzando en profundidad y con una estrategia igual a la seguida por la CEE. Además, el acuerdo sustancial se ha dado en los bienes de capital pues, como se afirma en las declaraciones, "no hay modelo industrial realmente integral si no tiene un núcleo que es la industria de bienes de capital".

Al parecer, para esta estrategia, los dos países involucrados han iniciado conversaciones con México, el que estaría informado de las proyecciones de corto y mediano plazo del planteamiento. La inserción de México en este esquema aseguraría aún más su proyección. Un entendimiento así, entre los tres países de mayor desarrollo relativo, de mayor potencialidad industrial, con más recursos tecnológicos para adaptación y recreación de tecnología apropiada, para asentar la industria de bienes de capital, no debe verse como un juego de "dominación" a su servicio, sino como la forma para ir saliendo de la estrategia que en realidad desintegró la región hasta el presente, ampliando un "espacio común" más garantizado para lo multilateral y propio de América Latina, a la que se terminaría fomentando y dando preferencia, potenciando la capacidad cada vez más autónoma de la región, puesto que los otros países podrán contribuir con "partes" a la misma industria de bienes de capital y complementarla entre todos, con industrias básicas e intermedias, debidamente coordinadas, ampliando así la potencialidad de Latinoamérica y los fundamentos para garantizar una mayor factibilidad de procesamiento de los productos básicos y de las manufacturas que puedan derivarse, en base a las diferencias vocacionales productivas.

Se trataría de introducir factores para cambios de calidad, a fin de ir disminuyendo lo competitivo de nuestras economías para incrementar lo complementario, o de transformar gradualmente lo competitivo en complementario. En buenas cuentas, no se trataría de convertir a Argentina, Brasil y México en beneficiarios finales de la tributación económica y de desarrollo de los demás países de la región ignorándolos en el cambio estratégico sino, en base a la realidad de América Latina y del lugar que ocupan esos tres países dentro de nuestro "crecimiento diferenciado", lograr que sean "polos dinámicos" que faciliten su propia inserción y con ella la de los demás países de América Latina y el Caribe, en la nueva y actual economía mundial y en el vigente comercio internacional, para disminuir nuestra vulnerabilidad y donde los industrializados --sin aislarse-- han consolidado y ampliado sus interrelaciones. No se trata de que los tres países indicados sean excluyentes, sino que sirvan para poner en práctica una estrategia combinada que permita potenciar más la capacidad económica y tecnológica de América Latina y del Caribe, incrementar su eficiencia, disminuir su vulnerabilidad y, por tanto, instrumentar una política externa más sólida, menos dependiente y con más proyección, en base a concertaciones nuevas, diferentes e incluso diversas.

México, con América Central, Panamá y Colombia, pueden coadyuvar a la nueva inserción que necesita la región en la economía mundial; de la misma forma que Argentina y Brasil en el sur del continente pueden hacer lo mismo junto con Venezuela y los demás países,<sup>23/</sup> todos, con los tres polos dinámicos, facilitar las mayores interrelaciones intercontinentales con Africa, Asia y Oceanía, comprendiendo el nuevo rol que empiezan a tener Japón, la China Popular, el Sudeste Asiático, los PARI y ASEAN, así como el Africa, la India, y los demás mercados no tradicionales y los centros periféricos. Hay que reiterar que no se trata únicamente de intercambios recíprocos, sino de mayor interrelación intercontinental global, para lo cual hay que preparar a nuestra propia región. En igual forma habría que llegar a operar con los países del CAME, porque como se ha visto en el informe, las mayores importaciones y exportaciones del Asia y de los países del CAME las realizan Brasil, Argentina, México, Colombia, Venezuela, Chile y Perú; además, esas variaciones geográficas del intercambio ya se están dando, se trataría de consolidarlas e interrelacionarse sin desconectarse del occidente, pero autodefendiéndonos de no depender peligrosamente sólo de este bloque. Los

países del CAME pueden acentuar su más amplio rol comercial; ni qué decir de Japón, con la China Popular y el Asia que, luego de producir un desequilibrio en la producción y el intercambio tradicional, están configurando un equilibrio distinto que puede proyectarse aún más con los países en vías de desarrollo, con la consiguiente participación de América Latina. Japón inclusive, con su gigantesco superávit, está tentando incursionar con la suma de 30 000 millones de dólares en un nuevo financiamiento internacional que realmente habría que diferenciarlo del viejo orden financiero sobreendeudado y en crisis, orientándolo innovadamente en favor de los países en desarrollo.

Tampoco se debe olvidar en este balance, que Brasil es la octava potencia mundial y que hoy América Latina puede necesitar más de Brasil que éste de aquélla; sin embargo, lo importante es que, dada la situación económica mundial actual, todos los países, empezando desde los pequeños que precisan todo y se interesan por todo, hasta los medianos y los más grandes como Argentina, Brasil y México, tienen conciencia de la necesidad de América Latina como unidad organizada, coordinada o integrada, que el objetivo político del siglo XXI debería ser la fundación de esa América Latina real y no retórica.

Existen naturalmente varios problemas competitivos que deben ser solucionados para ser transformados en complementarios y que habrá que ir tratándolos caso por caso, en base a triangulaciones, compensaciones, permisiones diferenciales, o combinaciones de intercambio con distinciones de calidad, precios, procesamientos, etc. Aunque no es la oportunidad para ir adentrándose en ellos en este capítulo de conclusiones, convendría citar uno que, en muchas oportunidades hizo crisis y ha perjudicado acuerdos regionales e interregionales comerciales, y que mientras no se lo encare volverá a afectarlos; es el entendimiento inteligente y renovado que se precisa entre Colombia y Brasil. No sólo hay que observarlo desde el punto de vista que Colombia no puede acceder al mercado de Brasil, sino examinando sus economías comerciales competitivas (el café y otros productos) para encontrarles compensaciones complementarias. En el análisis de proyección del acuerdo Argentina-Brasil, previamente hay que considerar esta problemática, si se quiere lanzar la perspectiva hacia un mayor "espacio común" al servicio multilateral de la región y no sólo de esos dos países. Todo esto es lo que se denominaría un estudio de los campos críticos, no sólo entre Argentina y Brasil, sino de la concertación multilateral mayor en la región. Asimismo, las

mayores posibilidades intercontinentales deben ser parte del desarrollo programado de una estrategia Sur-Sur, de la que tanto se viene hablando.

iv) Proyecto regional: ampliar el comercio intrarregional

En materia de comercio, primero intralatinoamericano y luego interregional se avanzó muy poco. La primera aproximación de estudio, como proyecto regional específico, deberían ser las formas de ampliar el comercio intrarregional, su grado de concentración, posibilidades de desconcentrarlo y diversificarlo, políticas de defensa de las balanzas de pago, el proteccionismo regional, ajustes de las economías, restricciones a los productos manufacturados de consumo directo, depresión de los precios de exportación, tipos de cambio, menores índices de valor adquisitivo, niveles de consumo, mayores fletes, deterioros y deficiencias infraestructurales, deficiencias en la informática de comercialización regional e interregional, debilidad de financiamientos de importación y exportación, modos de ampliar el régimen de intercambio compensado ("counter-trade"), coordinación de las compras intergubernamentales, triangulaciones para el intercambio compensado. El caso de los fallidos proyectos de "mercado común" debería ser analizado, examinando los obstáculos presentados y sus posibles soluciones; los "joint ventures", como formas que enriquecerán el acuerdo entre Argentina y Brasil; la resistencia de los industriales y operadores con sentido "nacional" y no regional; los celos empresariales; la falta de innovación en las maneras de intercambiar; la distorsión que sufre el comercio intrarregional por la participación y determinismo de las transnacionales, así como la ninguna o inefectiva coordinación entre las operadoras estatales y privadas, y entre las asociaciones de productores y los operadores de la región.

Es indudable que parte del poco avance del comercio intralatinoamericano se debe a nuestra estructura rezagada de comercialización, especialmente con relación a informática, transporte, servicios portuarios, infraestructura de importación y exportación, almacenamiento, financiamiento y tecnología, lo cual se tratará en el próximo subtítulo. ALADI, por ejemplo, además de sus funciones tradicionales, con informática regional e interregional de comercio exterior, podría tener su línea de orientación operativa del comercio de faltantes y excedentes, con la cual se incrementaría el movimiento de estos intercambios, dentro de la región y con otras, hasta poder llegar en el futuro a una Bolsa de Productos Básicos Esenciales y Manufacturados de la Región, con o sin intercambio compensado, o mediante una combinación de éste con las



ofertas a crédito, al contado y a futuro, sobre lo cual también se insistirá más adelante.

v) Sistematización regional vía coordinación

Las observaciones que se hicieron en ocasión de analizar el "Sistema de Naciones Unidas", pueden ser reeditadas y repetidas con relación a las agencias regionales y subregionales de América Latina y el Caribe. Se pueden resumir las observaciones recogidas en las entrevistas del presente Informe Final, expresando que perciben que no se da una plena coordinación efectiva y sistemática entre los organismos y mecanismos que funcionan en la región. Así por ejemplo, entre las entidades con fines de integración, como la ALADI, JUNAC, el MOCA, y el CARICOM, no se podría negar que tienen vinculaciones, intercambios y hasta coordinaciones simples pero no sistematizadas ni orientadas a fondo, hacia los grandes objetivos que se debieron ir logrando en este largo transcurso. Sin embargo, ahora que están completamente claros los problemas de integración y del comercio internacional, que se conoce que nuestras deficiencias son primero estructurales, a fin de obtener una verdadera inserción actualizada de nuestros países en los procesos de integración y comercio exterior, para disminuir nuestra vulnerabilidad, se piensa que deberían buscarse acuerdos para encarar --con el respaldo de estos organismos-- una serie de proyectos regionales y subregionales, materializarlos y llevarlos a su aplicación, porque con una redistribución de recursos financieros y técnicos de que se dispone, se podrían lograr esos propósitos reales y viables, en lugar de esperar financiaciones o cooperaciones que pueden ser incluso antitéticas con los objetivos de América Latina y el Caribe, hacia una integración y mejor inserción comercial.

Con los mismos argumentos, se puede indicar la posible y mejor coordinación y hasta integración, alrededor de proyectos o temas concretos que se pueden encarar con la interrelación y trabajo conjunto entre la CEPAL, el SELA, el BID, la OEA, la CAF y las entidades de coordinación e integración ya referidas.<sup>24/</sup> Con estas fuentes y con una orientación de una nueva estrategia, se podrían realizar los Proyectos Regionales y Estructurales de Comercio Exterior: informática, infraestructura, transporte, tecnología y financiamiento, que se describen en el siguiente subtítulo. De la misma forma, el estudio y solución probable de la problemática de mercados comunes, de la proyección de los acuerdos de Argentina y Brasil, hacia Latinoamérica, siguiendo rumbos parecidos a lo que los europeos pudieron configurar en su

Comunidad, pero completamente intrínsecos a la idiosincracia de nuestra región; igualmente se puede realizar el estudio de cómo mejorar y ampliar el mercado intrarregional del que se habló en el numeral anterior.

Entre las ideas y planteamientos surgieron tres concretos:

a) Con la aquiescencia de nuestros gobiernos, encomendar a la CEPAL y al SELA en forma conjunta, el estudio y orientación de dos problemas que afectan nuestras economías:

- La deuda externa, su tratamiento y soluciones conjuntas y particulares para cada Estado;
- La realización de los estudios para llevar a cabo los Proyectos de Cambios Estructurales de nuestro Comercio Exterior, tanto en su aspecto intrarregional como mundial.

b) Constituir con la CEPAL y el SELA, así como con personalidades y expertos en las materias indicadas, un Comité de Estrategia Latinoamericana y del Caribe para que oriente y coordine estos trabajos, así como los asuntos tácticos que correspondan. Este sería el Comité de más alto nivel para la sistematización de nuestros organismos, y de los respaldos y políticas a sugerir a nuestros gobiernos.

c) Con los auspicios de la CEPAL y el SELA, o del Comité indicado anteriormente, formalizar reuniones de coordinación de todos los organismos regionales y subregionales indicados para los fines anteriores, a fin de captar recursos para la realización de los estudios emergentes, e ir consolidando la sistematización de nuestros organismos y mecanismos.

#### ENCARAR SOLUCIÓN DE LOS PROBLEMAS ESTRUCTURALES DEL COMERCIO EXTERIOR DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

Como se ha afirmado y se recogieron experiencias de la gran recesión de los años 30, de la actual crisis de las materias primas, del comercio exterior y de su ligazón con el sobreendeudamiento externo, resulta riesgoso vincular estrechamente al crecimiento de nuestros países a las exportaciones e importaciones de occidente. La respuesta lógica sería actuar sobre una estrategia Sur-Sur; empero, el Tercer Mundo y América Latina no están preparados para ello. La estructura actual de nuestro comercio está dispuesta para mantener la actual dependencia, pero no para ir la disminuyendo, ni realizan plenamente esa estrategia.

En productos básicos, somos más competitivos que complementarios y en materia de manufacturas --como exigimos mejor tecnología-- preferimos la occidental; en consecuencia, no ayudamos a complementar producciones, sino todo lo contrario. La integración, como también se ha manifestado, se halla cruzada, por esa dependencia, por una parte, y porque los países han preferido perseguir desarrollos "nacionales" y "destinos históricos locales". Además, el agobiante servicio del sobreendeudamiento y los términos de intercambio, desfavorables para nosotros al vender barato y comprar caro, constituyen una transferencia invisible de recursos de las naciones pobres a las ricas.

El llamado "mercado libre" es un "mercado determinado", es decir, una actividad económica (de bienes y servicios) como cualquier otra, manejada y administrada por las grandes empresas de los países industrializados, que se han convertido en "el conducto natural y adecuado" de esa "función", a tal punto que los gobiernos de nuestros países, las comercializadoras estatales y las privadas nacionales resultan muy limitadas o neutralizadas, hasta para sus colocaciones directas o de gobierno a gobierno, porque están sistematizadas por las cotizaciones internacionales.

En las últimas décadas se ha podido percibir la hegemonía de las empresas y corporaciones transnacionales; por tanto, se puede afirmar que el comercio exterior está esencialmente transnacionalizado (no multinacionalizado, como se usa indebidamente el término en la literatura comercial y económica), con lo cual se monopolizan los resultados económicos, financieros y comerciales del intercambio. Aún más, y lo que es de extrema gravedad, también constituye una de las formas eficaces de perpetuar el subdesarrollo de nuestros países, así algunos alcancen grados más de modernización.<sup>25/</sup>

#### i) Llegar regionalmente a la escala de las transnacionales

Como una consecuencia de lo anterior y para lograr una real inserción en el comercio mundial, a fin de fortalecer nuestra posición, la solución que corresponde es incorporarnos al nivel de transnacionalización del comercio internacional, por nosotros mismos, sin intermediación. Sin embargo, es indispensable aclarar que no con el objeto de competir ni para que América Latina gane la carrera. No necesitamos ser los primeros en la contienda, sino disponer de casi iguales instrumentos para comercializar, aunque no sea en ventaja sino en mejor defensa de nuestros intereses y de nuestro bienestar.

Hay que empezar admitiendo que los latinoamericanos somos diferentes, no somos ni europeos ni norteamericanos. Las diferencias permanecerán, pero

disponiendo de instrumentos estructurales adecuados, aumentará nuestra capacidad de negociación y también las bases de ésta serán distintas a las actuales. Debemos advertir que hoy las dependencias de las transnacionales son más fuertes que antes; por lo tanto, los que tenemos que cambiar y adoptar nuevos medios somos nosotros.

Volviendo a un análisis de resultados, habrá que volver a recordar que aún en las condiciones actuales, Brasil —que es América Latina— es la octava potencia mundial, y que INTERBRAS está entre las primeras 25 empresas transnacionales del mundo. Argentina y México lamentablemente no han llegado a conformar una empresa similar ("trading" mundial). Tampoco es factible pensar que la solución es crear varios "INTERBRAS" en nuestros países, eso es una irrealdad, no se trata de copiar modelos; además, el hecho evidente es que la actividad comercial efectiva de hoy es cuestión de escalas, ya sea en producción, capacidad de compras y de ventas, transporte, informática de comercialización, infraestructura, tecnología, etc.

El panorama descrito en el Informe Final, ha mostrado que a veces son únicamente grandes empresas estatales las que pueden realizar la comercialización de productos básicos, por determinadas condicionantes: nacionales, políticas o técnicas (café en México). Otras veces son grandes empresas nacionales privadas en concertación con el Estado (azúcar y café en Colombia). También casos de producción y comercialización exclusivamente privada (Ecuador). Combinaciones entre productores particulares que operan con comercializadoras privadas o estatales, o bien mediante una integración entre productores y comercializadores privados, pero con el respaldo y autoridad institucional del Estado. Se dan regímenes de separación entre productores y comercializadores, en circunstancias que estos últimos son los mayores beneficiarios locales en el intercambio, crédito que no se transfiere al productor como debería ser; es el caso de la Argentina —especialmente en materia de granos—, hecho que afecta la economía monetaria nacional, porque el Estado tiene que otorgar créditos subsidiados para bajar insumos caros o soportar precios mínimos. Otras variables se dan manteniendo como operadoras tanto a empresas públicas como privadas que rescatan o sirven de intermediarios a particulares; es el caso de la harina de pescado en el Perú. Es relevante decir que, en todos los casos citados, se apela y se depende de las agencias, corredores e intermediarios de las transnacionales que proporcionan la informática, la cotización y hasta los anticipos financieros y

compromisos a futuro. Es decir que la forma estatal, privada, mixta o asociada no se libera de la transnacionalización, la única que puede hacerlo es otra u otras transnacionales eficaces.

En fin, se puede decir que se dan circunstancias condicionantes, donde el mejor operador comercial es una empresa estatal monopólica para acordar intercambios de gobierno a gobierno; o gobiernos a donde se puede llegar mejor vía estatal o gubernamental, el caso de los países socialistas y árabes principalmente; la inversa privada también se da en el occidente. La combinación de la acción privada con respaldo, compromiso y autoridad estatal ha dado resultados apreciables a los colombianos. En verdad, América Latina ha fluctuado entre la influencia estatista o intervencionista y la privatizadora; también se han dado las combinaciones de eficiencia privada e influencia y respaldo público (INTERERAS). En Argentina y Brasil sobre todo se han mostrado por períodos los dos primeros predominios, empero últimamente en el Brasil se han perfilado las combinaciones. INTERERAS no tiene monopolio, como tendría una empresa estatal; por el contrario, muchas veces las políticas gubernamentales en cuanto a producción y abastecimientos no conciben con las políticas de comercialización que imprime la transnacional brasileña, que muchas veces se queja de las interferencias gubernamentales negativas. INTERERAS compete en condiciones iguales a las otras transnacionales comercializadoras, pero por supuesto muchas veces no tiene las mismas determinantes de negociación. De PETROBRAS, que es de donde se deriva INTERERAS, se dice que es una gran empresa estatal administrada como la mejor empresa privada. También se analizó en el Informe el caso del banano en que la comercialización asociada y multinacional se malogró porque los particulares no aprovisionaban fruta a la asociación de productores o a las empresas estatales frutícolas (Panamá); no llegaron a formalizar convenios con los operadores asociados, en circunstancias, además, en que el mayor negocio no es la fruta sino el transporte. Se tiene el caso del Brasil al cual, antes de sus acuerdos bilaterales con Argentina, muchas veces le era más conveniente importar granos de Canadá que de su vecina latinoamericana.

En economías nacientes, tiene interés e importancia la experiencia internacional (INTERERAS), como núcleo que pretende desenvolver a una periferia, consiguiendo colocaciones para el sector privado o el público que no consiguen exportar o importar. La concentración de decisiones da un efecto altamente favorable. No hay que olvidar que siendo grandes importadores

podemos también ser grandes exportadores; la clave es encontrar la aplicación del apotegma "hay que aprovechar la capacidad de compra de América Latina y de la Región, para tener resultados más positivos en nuestra capacidad de venta". Esto es lo que en realidad interesa en las relaciones de comercio internacional. Ambas vías (importación y exportación) dejan utilidad. Lo que ocurre es que en la interrelación actual, nos vieron como y actuamos siempre como compradores; no nos ven como, ni somos vendedores, porque evidentemente es más fácil comprar que vender. Como se afirmó y reconoció en todas partes sin excepción, "no somos vendedores sino tomadores de pedidos". Hay que recomendar que debemos concertar para vender y para comprar mejor; es lo que hizo la CEE y lo que debe hacer América latina con sus actuales organismos regionales y subregionales, así como con los nuevos mecanismos que deben establecerse para los cambios estructurales en nuestro comercio exterior y que se pudieran ir creando.

Siguiendo siempre el análisis de resultados, hoy podemos observar que nuestra capacidad de respuesta al mercado actual tal como es, es poca. Brasil nos ha demostrado que ha intentado y obtenido cierta capacidad de respuesta que no se la puede despreciar, sobre todo con INTERERAS que surgió hace una década atrás en base a la captación del petróleo que precisaba y la colocación de productos nacionales, llegando a alcanzar una potencialidad de 3 000 millones de dólares en 1984. Ha comercializado azúcar, soja, café, carne bovina, "corned beef", cacao, mariscos, algodón, pimienta, productos siderúrgicos, aluminio, fierro, baterías, máquinas de escribir, refrigeradoras a gas, tubos, motoniveladoras, productos químicos y petroquímicos, derivados de petróleo y alcohol, así como servicios múltiples de preinversión e inversión; realizó importaciones necesarias para Brasil, desde alimentos a productos intermedios y finales; efectuó operaciones de "counter trade" y otras relacionadas con transporte, promociones varias, respaldo técnico y de personal.

Configuró empresas desconcentradas en Nueva York y Houston a través de INTERNOR TRADE INC.; en París y para el Norte de Africa con INTERERAS FRANCE S.A.; oficinas en Argelia, Irak, Berlín, Praga, Georgetown dependientes de INTERERAS CAYMAN Co.; sucursales en Caracas, Buenos Aires, Quito, Hong Kong; y representaciones internacionales en Londres, Bagdad, Teherán, Rotterdam, México, Moscú, Singapur, Costa de Marfil alcanzando una potencialidad de 10 000 millones de dólares en 1986.

INTERBRAS es una experiencia vigente y viva que habría que recoger y analizar. Se tienen los casos de otras transnacionales latinoamericanas que se conformaron y fracasaron, sustitutivas de GRACE Co. También podemos analizar CACEX de Brasil. En el informe se han relatado parcialmente las operaciones de las asociaciones de productores de azúcar (GEPLACEA); la OIC para el café; y la UPEB para el banano. En cuanto a empresas para comercializar azúcar, las estatales como CUBAAZUCAR, el IAA de Brasil, AZUCAR C.A.C.V. de México, la privada (gremial de Colombia) AZOCAÑA. Para algodón, el de la Junta Nacional de Algodón del Perú que es mixta, la estatal de México, Algodonera Comercial Mexicana (ACM) y ALGOMEX; la gremial de Colombia, como la Federación Nacional de Algodoneros. Para el café, el Instituto Mexicano del Café (IMC), el Instituto Brasileño del Café y COBEC; el Grupo de Bogotá, Pancafé, S.A., FEDECAFE de Colombia; la Junta Nacional del Café del Perú, entidad estatal. Las actividades de la Junta Nacional de Carnes de Argentina así como el Instituto Nacional de Carnes de Uruguay, la Empresa Nacional de Carnes de Nicaragua y sus otras empresas estatales. En igual forma la Junta Nacional de Granos de Argentina. Las acciones de empresas como UNIBAN, TURBANA, el Grupo Novas, Augura, Pacific Fruit Co., COMUNEBANA, BANACOL, PROBAN, COBAPA, COBANA, ASBANA, TICABANA, para el banano. NABUCAR y COLITRAM en el problema de transporte marítimo.

En fin, otras asociaciones de productores de bienes agrícolas de exportación que están indicadas en el cuadro 160 del Tomo Primero del presente Informe Final, y, en el cuadro 162 figuran otras empresas comerciales estatales que pueden brindar experiencias probadas en errores y aciertos. Todas estas "muestras" se debían analizar y evaluar actualizadamente para obtener conclusiones y recomendaciones. Se podría propiciar un grupo de trabajo para este análisis, como punto de partida para llegar a la constitución de una Transnacional Latinoamericana (Trading Latinoamericana), con sus correspondientes ramificaciones por productos y mercados, con vistas a que operen como una casa central, con sucursales, representaciones y oficinas, examinando la forma de vincularla a INTERBRAS, con el objeto de obtener la inserción regional en el actual comercio internacional transnacionalizado.

Este sería otro proyecto regional a estudiar y llevar a cabo, con los auspicios de la CEPAL y el SELA, así como el apoyo de los organismos regionales y subregionales existentes en el área. De esta reunión de consultores, expertos y ejecutivos podría obtenerse el diseño de lo que puede

ser la "Transnacional Latinoamericana y del Caribe". Para este efecto se precisaría únicamente la voluntad política de nuestros países y de la CEPAL y el SELA, puesto que capacidad técnica existe y desaprovechadamente. De este trabajo es de presumir que no sólo se obtendrá un diagnóstico, sino un perfil de programas de cooperación real; bases de acuerdos multilaterales e intercontinentales. Como producto final se obtendría el diseño de esta transnacional, su forma de inserción en el comercio internacional transnacionalizado con la correspondiente flexibilidad de manejo y capacidad de respuesta a los mercados varios de productos básicos y procesados.

Ahora bien, no basta el hecho de que se establezcan --luego del diagnóstico-- una o más transnacionales latinoamericanas y del Caribe, sin olvidarse que resultados unitarios no son simples sumas de "parcelas". Será necesario revisar la política de algunas multinacionales o asociaciones de productores, de empresas estatales y obtener incluso la concertación con las empresas privadas o mixtas. Esto podrá lograrse siempre y cuando la región pueda instalar los instrumentos que aseguren el cambio estructural y de inserción actualizada de América Latina y el Caribe en el comercio exterior mundial. Cada uno de esos aspectos serían subproyectos del Programa de Cambios Estructurales de Comercio Exterior, que se detallarán a continuación del presente numeral.

Sin embargo, antes de pasar a la definición de los mecanismos (proyectos) que precisa la nueva estructura de comercialización a la que se apunta, resulta imprescindible dejar establecido el rol del Estado, porque a veces se parte de anticuadas concepciones sobre el particular, de ahí que cuando se trate de empresa estatal, se está hablando de ella bajo los modernos conceptos, no en la concepción anterior que además hizo crisis y está en revisión. Se estaría ante la nueva concepción del Estado inductor, que no necesita ser muchas veces propietario de los medios de producción, ni controlar la economía mediante empresas estatales que no dan resultados productivos o económicos aunque sí simplemente sociales, o de una aparente estrategia en favor de la colectividad, porque cuando el Estado empresarial se desequilibra se desestabiliza toda la economía. Ideológicamente, la propiedad de los medios de producción (conclusión dialéctica de 1848) fue convertida en dogma hasta los tiempos contemporáneos por aquellos que estratifican la dialéctica que es esencialmente dinámica. De qué vale esa apropiación estratégica de los medios de producción si son dependientes de la tecnología,



es como si se tuviera excesivo armamento pero no las municiones para hacerlo funcionar, porque la fabricación de ellas habría sido discontinuada, además, intencionalmente.

Se debe iniciar el raciocinio indicando que, el mecanismo del mercado, es el que precisamente estimula y acentúa la concentración del poder económico (las transnacionales al servicio de los países industrializados), de ahí que como se ha indicado de nada sirve la estructura pública o privada del operador comercial de nuestros países en vías de desarrollo, pues la intervención del Estado resulta un falso factor. El asunto está en el beneficiario final de quienes utilizan inclusive las unidades públicas. Ahora sí, se puede indicar que existe el axioma opuesto a lo que era el dogma pasado; es decir, que la apropiación del excedente no depende ahora exclusivamente de quién tiene la propiedad de los medios de producción sino del beneficiario final del intercambio que es el comercializador, siendo importante examinar al servicio de quiénes está, pudiendo ser los centros o las periferias, si la estructura está dispuesta para esto último. En consecuencia, se debe concluir que ya no se trata esencialmente de establecer entidades de "privados fuertes" en lugar de "privados débiles", tampoco de empresas estatales "fuertes" en lugar de las "débiles", porque como se ha visto, todas las comercializadoras en América Latina incluyendo con reservas a INTERBRAS, terminan ahora inevitablemente dentro del sistema transnacionalizado de comercio exterior de los países industrializados.

En el afán de "satanizar" cualquier rol del Estado (así sea el de inductor), las nuevas escuelas neoliberales pretenden asignar un rol meramente "cosmético" al Estado, dándole un papel subsidiario en la economía, mediante la privatización de las áreas estratégicas del desarrollo en sustitución o disminución del Estado, a sabiendas que en los países subdesarrollados éste ha sido más bien el gran inversor y el agente del desarrollo, abriendo derroteros para el sector privado. En los países centrales se da lo inverso, a excepción del campo de infraestructura y de servicios públicos, que corresponden al Estado. La "subsidiarización" del Estado se fundamenta en que "la suma del beneficio privado es igual al beneficio social", como si la suma de la rentabilidad privada diera como resultado la rentabilidad social. Si fuese así, no habría diferencias, conflictos ni oposiciones estratégicas o ideológicas entre la acumulación privada, social y estatal, que sería la suma de todas. Precisamente en el comercio mundial, los países industrializados se

apropian de nuestro excedente (área subdesarrollada): a través del comercio internacional con las transnacionales a su servicio; de los términos del intercambio, que son transferencias invisibles ocultas en los precios en detrimento de las periferias y en beneficio de los centros mundiales; por medio de la tecnología de la cual dependemos; y, finalmente, en el último decenio, por vía del servicio al sobreendeudamiento que nos exigen pagarlo como si fuera endeudamiento corriente y viable, y sin que tuvieran corresponsabilidad los acreedores para que hubiésemos pasado de la escala normal (endeudamiento) a la irracional (sobreendeudamiento).

El Estado inductor debe cuidar la economía pública, evitando que las empresas estatales le causen su deterioro y desequilibrio, pero esto no quiere decir abonar el prejuicio de que la mala administración es sólo del Estado; se da también en la empresa privada, porque la propiedad del medio de producción no es cualidad intrínseca de buena o mala administración, sino de mejor cuidado de intereses, pero también de mayor o menor especulación defensiva o agresiva frente a la economía. Es cierto que el Estado no permite la quiebra de sus empresas públicas y tendrían que sobrevenir cambios políticos para reformar ese problema estructural o coyuntural, derivándose de ahí las privatizaciones.

En cambio, si el Estado aceptara llegar a quiebras de empresas públicas, debidamente normadas, tendría el instrumento de corrección aunque no siempre de privatización forzosa o impuesta. En esta forma, no se ampararían las normas empresariales estatales obsoletas, ni las organizaciones burocratizadas, enfermas de gigantismo y desde luego anacrónicas.

Se ha realizado el análisis de este capítulo comprendiendo la normalidad del comercio exterior, pero esa es una imagen teórica o en todo caso incompleta, porque como se conoce, en las prácticas del intercambio internacional hay paralelismos, dualismos, comercios informales, prácticas desleales cuando no puede ser competitivo, que es el caso actual del "nuevo proteccionismo". Si dentro de un contexto subsidian a la empresa pública, en otro subsidian a las unidades productivas privadas para proporcionarles resultados económicos "rentables" en base a una eficiencia disfrazada; es el caso de algunos productores subsidiados de la CEE y de los Estados Unidos, sobre todo de granos. Esto funciona, opera, es una realidad aunque se violen las normas del GATT. Naturalmente que, como toda norma, se la ha escrito para cumplirla o hacerla cumplir cuando conviene y violarla por las mismas razones.

Eso, tratando únicamente de las anomalías, no de la corrupción en sí, que existe allí donde se da un centro o subcentro de poder, en comercio como en todo otro orden. Esta generalidad es para decir que América Latina y el Caribe, si no se ponen a tono, si no transnacionalizan su comercio con instrumentos propios, y si no crean modificaciones estructurales, serán siempre las víctimas de las anomalías, inclusive sin capacidad de retaliación, que es una práctica comercial.

Entre las retaliaciones más corrientes está la de la disminución de cuotas (azúcar) o represalias a los que negocian con Cuba; en esa forma han sido afectados no sólo países latinoamericanos, sino Australia y Canadá, aunque la "afectación" de éstos es relativa y redimible casi automáticamente. El Senador Helms de los Estados Unidos se está haciendo famoso por querer incorporar a cualquier asunto de comercialización, cooperación técnica, ayuda financiera, créditos, etc., una cláusula vaga con relación al narcotráfico; en esta forma, so pretexto de vinculación real, aparente o supuesta, podrían adoptarse represalias que se aplicarían contra los más débiles. Para poder operar retaliaciones, se necesita tener capacidad para hacerlo; por el momento esto ha quedado en manos de los países industrializados que inclusive se aplican sanciones entre sí, para, en base a los conflictos, llegar a las correcciones y rectificaciones; el caso de Estados Unidos sobre Japón por su superávit, con la CEE, la "guerra del trigo", la "guerra del petróleo", etc. Cuando se esté en capacidad de comercializar en iguales circunstancias estructurales, también se podrá comercializar bajo condiciones discriminantes; por ejemplo, entre unos Estados y otros de los Estados Unidos; o con tratamientos diferenciales, según sean los países componentes de la CEE; esto se puede hacer con ventajas con España, Portugal e Inglaterra, en comparación agrícola con Francia por ejemplo. El café que no tiene sustitutos también se presta a ser un instrumento de retaliación. El dejar de vender temporalmente, hecho que significa tener capacidad financiera y de almacenaje, caso de México y Perú con la plata, para que recupere el precio. Otro ejemplo sería la OPEP en su etapa inicial. La revisión de compras y precios. Peticiones permanentes y variaciones, sin omitir que una de las condiciones de eficacia de la retaliación es la simultaneidad (caso de Estados Unidos con Japón y la CEE). Existiendo también represalias o retaliaciones de retorno como lo ocurrido a la OPEP en los últimos años con la disminución de precios del petróleo.

La "Transnacional Latinoamericana y del Caribe", con todas sus ramificaciones y derivaciones, tendría que ser multinacional en el sentido de multilateralidad de países. Además, tendría como componente el Programa Regional de Cambios Estructurales para el Comercio Exterior de América Latina y el Caribe que, a su vez, estaría compuesto por los Proyectos Específicos Estructurales que se indicarán a continuación, todos ellos interconectados e interrelacionados entre sí, con la Transnacional y con nuestros organismos regionales y subregionales de integración y de comercio exterior, porque serían de propósitos múltiples pero no exclusivamente para nuestra Transnacional. Es lógico que ésta podría operar sin ellos, admitiendo la realidad actual, pero no tendría los mismos resultados de romper dependencias; a plenitud únicamente funcionará junto con el Programa y sus instrumentos, hecho que puede ocurrir también instalándolos progresiva o modularmente.

a) Proyecto Regional de Informática de Comercialización (interregional y mundial) e instalación de una Bolsa de Productos Básicos y Esenciales

Como se ha afirmado en el Informe Final, los países de la región no están presentes REALMENTE en el mercado y, si participan en algunos rubros, es más para comprar (que es lo fácil) que para vender (que es lo difícil). Por falta de instrumentos adecuados, para comprar no podemos utilizar nuestra capacidad de venta, y para vender no empleamos adecuadamente nuestra capacidad de compra; además, ambas resultan "parceladas" por cada país y por productos, debido a la mentalidad de "desarrollos nacionales" y de éxitos "nacionales" competitivos entre nosotros mismos, cuando podríamos otorgarnos ventajas diferenciales o compensatorias. De ahí que muchos de los éxitos empresariales "nacionales" de comercialización, han conspirado contra resultados positivos que pudieran haber logrado las asociaciones de productores multinacionales al servicio de la región.

Los mecanismos y entidades de comercialización que se han creado en el área, no tienen la potencialidad ni la capacidad necesarias para ser independientes, aunque más realista será decir menos dependientes. Todos estos operadores se ven obligados a aceptar casi sin alternativa las condiciones de venta que les ofrecen las transnacionales o sus agentes y aún así tienen el criterio que no se podían obtener resultados mejores, hecho que tal vez resulta cierto sólo dentro de los actuales acondicionamientos de nuestro

comercio exterior. Mientras que en la región les ha faltado a los operadores asociados el apoyo y ayuda gubernamental o estatal y en otros casos el privado, las transnacionales se asocian, realizan operaciones conjuntas o conectadas, se fusionan, absorben, operan formal e informalmente entre empresas o partes de empresas, respaldados por los gobiernos de los países industrializados. A esto hay que sumar lo que se analizó con relación a la debilidad de "poder de mercado" que tienen nuestros productores frente a los consumidores, como en el caso del café.

Nuestras deficiencias son estructurales y coyunturales, como ser barreras "insalvables"; operaciones de bolsa de las que sólo recibimos resultados pero no influimos en ellos porque no estamos en el mercado; infraestructura costosa de importación y exportación debido a su deterioro y su atraso tecnológico; carencias de transporte que también resulta elevado en costos, teniendo que utilizar el controlado por las transnacionales de los países industrializados; insuficiencia de financiamiento para almacenar, retener, ofrecer, distribuir, etc.; escasez de información y, lo que es peor, información parcial otorgada por las transnacionales interesadas en comprarnos o vendernos, agravada por la falta de transparencia de algunos mercados, hecho que no deja otra alternativa que la de aceptar la información que nos dan. Compramos o alquilamos información pero de fuente ajena. A los que piensan que no es necesario disponer de información propia porque "finalmente se la compra", hay que decirles que la que nos brindan es y será siempre una información parcial, interesada e incompleta, porque no nos pueden dar toda la que queremos. Inclusive la información que recibimos es para obligarnos a vender a determinada cotización o a comprar en un momento determinado y no en otro. Las Bolsas Comerciales van ligadas con la información pero también con el juego que se hace de la información; es como las estadísticas que pueden servir para todo o todo se puede hacer con ellas.

Se tiene que recordar que la concentración del poder económico de las transnacionales de los países industrializados se orienta hacia el control de la producción, comercialización, transporte, distribución e inclusive financiamiento del intercambio; por tanto, pueden influir infinita y decisivamente en la fijación de precios y a escala mundial. Asimismo, que para los productos procesados o elaborados existe menos información aún, comparada con la de los productos básicos. Igualmente sucede para éstos con relación a

los servicios que ahora también serán objeto del GATT. Otra característica de los procesados es que tienen menos fluctuaciones de precios que los básicos.

En consecuencia, el Proyecto consistiría en diseñar un sistema de información de comercialización para importaciones y exportaciones al servicio de América Latina y el Caribe, por supuesto bajo computación. Es evidente que existen en la región muchos centros de información pero con diferentes especialidades: proyectos, financiamientos, tecnología, desarrollo; por tanto, no se trata de duplicar esfuerzos sino de especializarlos y darles aplicación. En algunos casos, se tendría que examinar la manera de combinarlos con el sistema que tienen la ALADI, la JUNAC, el SELA, el RIALT a cargo de Brasil, y los existentes en materia de comercio exterior en varios de nuestros países; sin embargo, como se ha expresado, el uso directo de este nuevo sistema sería para la Transnacional Latinoamericana y del Caribe para comercialización en general (no únicamente para productos básicos), y para los organismos regionales y subregionales con fines de integración y de comercio exterior.

Tendría que ser progresivo, es decir, partir de informaciones fundamentales e imprescindibles para la toma de decisiones y en el transcurso del Proyecto ir completando la alimentación y la derivación de datos. Con un fin meramente indicativo y no limitativo, se puede manifestar que se precisará información desde la producción histórica última de los diferentes productos; las existencias para comercializar y las reservas estratégicas que pueden haber; la producción esperada anual; consumos históricos y probables; estimaciones sobre probables sequías, epidemias, inundaciones, etc.; planes de inversión que pudieran alterar los niveles anteriores; perspectiva del mercado a término, a corto, mediano y largo plazo; posiciones negociadoras de las empresas comercializadoras; posibilidades de cumplimiento o no de convenios existentes; posibles superávit y déficit; grado de afectación de los sustitutos; nuevas tecnologías y su influencia; cambios estructurales industriales y sus repercusiones; series de las cotizaciones y sus posibles alteraciones; formación de precios en sus diferentes variables y clases; el caso de los mercados a futuro; información del comportamiento de las Bolsas de comercialización; costos de servicios portuarios zonificados; fletes; tarifas; situación de los mercados compradores y vendedores; índices y coeficientes de calidad para varios productos especialmente granos; posibilidades y localización de mercados especulativos; datos sobre estas probabilidades; potenciales aperturas de mercado; tendencias de expansión o

disminución en los mercados tradicionales y sus razones; cobertura de los financiamientos tradicionales, renovaciones y nuevos financiamientos de apertura o con otros propósitos; mercados firmes, variables; en efectivo, a crédito, trueques, posibilidades de intercambios compensados; detalles de excedentes y faltantes; triangulaciones posibles; rubros y formas de combinación de ventas con pagos de deudas externas; posiciones de compras y ventas de las principales transnacionales por productos; ventas directas, convenios gubernamentales; análisis de demandas y de ofertas potenciales y posibles; y otras que se pudieran ir cruzando, complementando e insertando, etc.

Este Proyecto dotaría de uno de los instrumentos necesarios (la información) para aumentar y ampliar nuestra capacidad de negociación, efectuar presencia real en el mercado y en las Bolsas, evitando el resultado actual que somos mal pagados porque tenemos productos mal vendidos, aunque a conciencia pensemos lo contrario, por las limitaciones que lo determinan así y no de otra manera.

Este Proyecto puede tener una segunda utilidad principal al servicio de la región, pues es evidente que se debe incentivar y facilitar el incremento del intercambio intrarregional reorientando los flujos comerciales hacia ella; logrando mayor grado de procesamiento de productos básicos, para lo cual se puede ampliar la capacidad de las industrias básicas e intermedias en nuestros países mediante acuerdos o realizaciones conjuntas; estableciendo nuevos sistemas de comercialización y distribución de los productos básicos; sistematizando y facilitando el intercambio compensado en la región y mediante acuerdos intercontinentales; aprobando monedas de cuenta para precios de referencia y cuentas a liquidar periódicamente o compensar en operaciones subsiguientes; creando el Fondo Regional de Productos Básicos del que se viene hablando desde hace tiempo y que figura en el Plan de Acción para las Conferencias Regionales de Productos Básicos.

Como informa la CEPAL en esos documentos citados, el valor de las exportaciones intrarregionales de productos básicos representa menos del 15% de las exportaciones totales de los mismos, mientras que más del 65% se dirige a los países desarrollados. En las importaciones, ese comercio intrarregional alcanza al 30%; por lo tanto, existiría un margen de operabilidad intrarregional sin afectar el resto de la comercialización mundial. Cerca del 40% de las importaciones totales latinoamericanas son de carácter

gubernamental, principalmente de energéticos y alimentos. Actualmente, Latinoamérica exporta dos tercios de sus productos básicos en forma no procesada e importa una cantidad casi igual de similares productos con más grado de elaboración.

Dentro de este contexto, el Proyecto podría servir, por ejemplo, a la ALADI, para que en combinación con el MCCA y el CARICOM pudieran administrar y manejar una "Bolsa de Productos Básicos y Esenciales", no sólo de faltantes y excedentes dentro y fuera de la región, sino también intercambios directos, triangulaciones, consignaciones, intercambios compensados ("counter trade"). No se trataría de que la ALADI, ni el MCCA y el CARICOM cambien de objetivos ni de funciones, sino que las complementen y manejen instrumentos prácticos de operaciones comerciales, que sólo se pueden administrar contando con un buen sistema de informática de comercialización para esa Bolsa. Además, estaría de acuerdo con la política recomendada en el último Plan de Acción citado con relación a una diversificación de mercados no ligados a los proteccionismos de los países industrializados; significaría ahorro de divisas convertibles; proporcionaría un instrumento práctico para aprovechar la capacidad de compra y de venta de la región; se podrían lograr mejores niveles de seguridad alimentaria en América Latina y el Caribe; surgirían nuevos instrumentos que ampliarían el espectro tradicional de compensaciones comerciales; a lo que habría que añadir que inclusive se podrían ligar determinadas operaciones al problema de soluciones parciales al sobreendeudamiento externo.

b) Dimensionar, modernizar y zonificar la infraestructura de comercialización

Este estudio consistiría en diseñar un Proyecto Regional que permita obtener una evaluación y diagnóstico de la infraestructura de comercio exterior de América Latina y el Caribe, no de todos los puertos, carreteras, accesos, servicios portuarios, sino de los principales núcleos de importación y exportación de Sudamérica, Centroamérica, México y el Caribe (inglés e hispanico), incluyendo a Cuba, por supuesto.

El objetivo específico del Proyecto, sería pronunciarse sobre el dimensionamiento de esa infraestructura; su adecuación a los actuales volúmenes y requerimientos del comercio exterior, tanto de importación como de exportación; su localización, teniendo in-mente en este capítulo que existen puertos a los que los países industrializados han cooperado a actualizar



teniendo en cuenta la necesidad que sus barcos lleguen para vendernos, es decir, para que importemos; de ahí que por ejemplo la infraestructura portuaria de casi todos los países de Centroamérica no es deficiente para ese orden; sin embargo, dentro del Programa que se está planteando puede ser que Centroamérica deba mantener esos puertos para importaciones nacionales y cabotajes, en cambio para exportar la producción acumulada precisa una infraestructura portuaria adecuada para toda la subregión, de mayor dimensión, otra escala de servicios y distinta modernización. Estas obras infraestructurales y proyectos regionales también tienen por fin coadyuvar a la integración. También examinará la zonificación de puertos de importación y exportación principal y complementaria, cabotaje, etc., accesos, carreteras, ferrocarriles, dando un diagnóstico parcial sobre su actual estado. Asimismo, tendrá que examinar la capacidad de los puertos y de sus servicios, plataformas, elevadores, almacenamientos, playas de carga y descarga, etc., y pronunciarse sobre el tipo de mejoras, ampliaciones, modernizaciones que se requieren.

El deterioro de nuestra infraestructura de comercio exterior conspira contra la mejora de nuestra comercialización, no sólo en relación a volúmenes, sino con referencia a tiempos útiles y desperdiciados por falta de modernización, con costos altos e inadecuados. Hay países que no tienen mayor problema en el orden de actualización, como Brasil relativamente, pero tienen déficit de infraestructura de almacenamiento y acopio, no sólo en los puertos sino en los accesos a los mercados internos. Se tiene necesidad de frigorizar muchos almacenes especiales para reservas y conservación de existencias, igualmente de silos. El caso de la Argentina --como se ha indicado-- es de urgente atención en lo referente a puertos y servicios portuarios, que resultan ya anticuados; precisa también mayor conservación de sus vías navegables y modernizar sus servicios ferroviarios. Tanto en la Argentina como en Colombia se han otorgado puertos y áreas portuarias a las empresas privadas, quienes han mejorado los servicios por convenir a sus intereses. Las deficiencias financieras que tenía el Estado no le permitía atender esos proyectos de infraestructura.

El Perú tiene problemas de carreteras de acceso a los lugares de recolección de productos. Igualmente precisa secadoras e infraestructura de almacenamiento. Sus puertos necesitan ampliarse pues tiene períodos de mucha concentración de bienes a exportar. Uruguay precisa mejorar carreteras de

acceso y ampliar los servicios portuarios. México necesita ampliar servicios portuarios e infraestructura de almacenamiento y distribución.

Aunque al finalizar este numeral se dirá algo sobre la financiación para estos Proyectos Regionales, sin embargo, en el caso especial de la parte de infraestructura portuaria y de almacenamiento, se podrían realizar convenios especiales con Japón y Europa Oriental para financiar con ellos y con su cooperación técnica este proyecto. Inclusive parte de su costo y a largo plazo podría ser cancelado con exportaciones de cada país.

Junto con estos detalles, haría falta adoptar una política infraestructural de comercio exterior a ser cumplida por nuestros países, las compañías estatales, privadas, y las flotas nacionales y extranjeras.

c) Proyecto Regional de Transportes para la Comercialización Internacional

Como señala el trabajo de la CEPAL sobre "Comercialización y Estructura de los Productos Básicos" varias veces citado, hecho que se ha comprobado en la investigación de campo, la participación de los países latinoamericanos en el transporte de productos básicos es muy incipiente. Alcanza apenas al 20% del tonelaje seco a granel de todos los países en desarrollo, los mismos que en forma global tienen sólo un 15% del total mundial. Además de la deficiencia cuantitativa en naves y capacidades de arrastre que sería difícil de resolver a corto plazo, se adolece de falta e insuficiencias en las instalaciones para el transporte a fin de organizar y programar envíos, buscando una utilización más eficiente del espacio. Estas carencias significan demoras, mayores costos y poca flexibilidad. Es indudable que se pueden reducir costos unitarios y fletes con la sola coordinación de fechas, lugares de envío, mejorando paralelamente las instalaciones y realizando innovados acuerdos en los puertos de origen y destino. Esa coordinación regional puede ampliarse y manifestarse no siempre en la propiedad conjunta de las naves, sino en la mejor coordinación y combinación de la utilización de ellas, así como en administraciones conjuntas o compartidas. Finalmente, unificando las políticas operativas en materia de transporte en los diferentes puertos, tanto regionales o de otros países en vías de desarrollo, como en los pertenecientes a los países industrializados.

Se tiene que pensar que, como las tarifas llegan a un 20% y más de los precios cif, ejercen gran influencia en los precios y cotizaciones finales, en

la demanda de productos y en los ingresos netos de los comercializadores y productores. La estructura de tarifas en la actualidad, de ninguna manera refleja el verdadero costo de la actividad, que resulta incluso especulativa en las áreas críticas de nuestra comercialización internacional. Se ha citado el caso del banano, en que la mayor utilidad está en el flete y no en la fruta; en ese aspecto, se tiene un factor crítico determinante que prácticamente decide la negociación; por tanto, afecta nuestra propia capacidad negociadora. Con una mejor coordinación, disponiendo de una información y datos de servicios navieros en puertos y para transporte, se podría incrementar el poder de negociación. También se tiene que pensar que, una vez resuelto este obstáculo, nuestros países podrían realizar ofertas cif y no únicamente fob, como acontece con algunas mercancías.

El Proyecto Regional en materia de Transporte, sería realizar un diagnóstico completo sobre las deficiencias navieras, de transporte principal y complementario con fines de comercialización internacional; igualmente, sobre la idoneidad de las instalaciones, sus necesidades de modernización, relacionando este estudio con el de infraestructura portuaria. Empero, el de transporte debe abarcar análisis sobre las formas de ampliar nuestra capacidad de transporte, no sólo teniendo en cuenta a los países importadores y exportadores de la región, sino los demás países en vías de desarrollo, con los cuales se podrían formalizar acuerdos intercontinentales de operaciones coordinadas y conjuntas, utilizando naves y servicios de sus espacios geográficos, porque ellos tienen exactamente las mismas deficiencias y problemas que América Latina y el Caribe. Asimismo, se debe examinar la posibilidad de esa cooperación con los países industrializados, compartiendo la capacidad de arrastre en relación a las naves que usan la corriente importadora con la exportadora o de retorno y su posible disminución de costos en servicios y fletes. No hay que olvidar que el transporte también es un negocio o actividad no siempre ligada a determinados productos u operadores.

Lo ideal sería disponer de un proyecto regional que establezca la Flota Latinoamericana y del Caribe en propiedad conjunta o asociada, pero como ese puede ser un paso posterior, se podría iniciarlo a corto plazo en base a los diferentes modos de coordinación operativa, administración participativa y de cooperación mutua. Obviamente, el estudio debe comprender la elaboración de un proyecto de políticas de transporte a ser suscrito entre los países del área y de otras regiones interesadas en la operación conjunta y participativa,

teniendo su parte normativa, con el respectivo organismo para solución de conflictos que sin duda se presentarán. El estudio debe partir examinando las experiencias que se han tenido en la región y en las subregiones, tanto nacionales como asociadas; como por ejemplo el caso de NABUCAR, la Naviera Internacional del Caribe impulsada inicialmente por Cuba y Centroamérica. Igualmente habría que recoger los adelantos que realizó la Comisión Latinoamericana de Transporte Marítimo (COLTRAM) creada dentro del marco del SELA, tanto en relación al sistema regional pensado, como las formas de interrelacionarlos a los otros sistemas existentes de otros países y regiones, pues no se trata de competir, sino de autodefendernos y ganar espacios y ventajas. Esta coordinación debe abarcar las compras y ventas interregionales, las de las empresas estatales, multinacionales (asociaciones de productores), así como las privadas y de nuestra Transnacional Latinoamericana y del Caribe. Se pueden zonificar las acciones y la solución de los problemas, por ejemplo el de Centroamérica, donde se percibe claramente una insuficiencia total en materia de transporte para el banano. Igual prioridad tendría la política a seguir tendiente a la reducción de fletes, pues son muy altos. Cuando se trata de instalaciones, debe examinarse el caso de astilleros distribuidos geográficamente y normar la política a seguir interrelacionando las actividades de los astilleros nacionales paralelamente con el servicio a esta operación regional.

Inclusive en algunos países se ha pensado que un primer acuerdo de coordinación naviera podría realizarse entre Argentina, Brasil, México, Colombia, Venezuela, Panamá, Perú, Cuba, Ecuador y Chile, como una primera aproximación de acuerdo básico.

d) Proyecto Regional de Financiamiento de Comercialización Internacional

En el aspecto financiero, se ha podido examinar que el actual sistema no transnacionalizado de comercio exterior de América Latina y del Caribe, con las empresas operadoras de comercio exterior de la región, sean particulares, multinacionales, estatales o mixtas, enfrentan una deficiencia seria por la falta de capacidad financiera. No disponen de financiamientos adecuados para servir a los productores, ni tampoco a las comercializadoras que precisan muchas veces financiar compras o ventas; así como tener capacidad de retención de las mercancías o productos, comprendiendo el almacenaje adecuado, silos,

acopios, frigoríficos; mantener reservas para la realización de ventas oportunas y no a término de las cosechas solamente; e inclusive para realizar compras que les facilite mejorar sus ventas posteriores.

En cambio, las transnacionales gozan de esta ventaja que les permite dar avíos, anticipos, asegurar cosechas para sus compras futuras, realizar pagos diferidos, garantizar clientes en financiaciones bancarias o facilitarles su obtención para mejorar inversiones. Por otra parte, los bancos consideran a las transnacionales buenos clientes y agentes financieros intermediarios, porque formalmente también pueden ser proveedoras de crédito o garantizadoras de los mismos, ya sea con capital propio o funcionando como una especie de institución intermediaria de crédito, puesto que el préstamo global lo otorgan los bancos a la transnacional y ésta, a su vez, lo utiliza en favor de su cliente, ganando en la intermediación pero responsabilizándose del factor recuperación.

Es lógico pensar que la región no dispone de capitales como para financiar sus propias exportaciones, inclusive algunas ideas que existen sobre la constitución de Fondos Especiales destinados a cubrir el "ajuste estructural y la diversificación del sector de productos básicos" en base al ahorro interno es ilusoria, más aún en la actual época de crisis, recesión, estancamiento, etc. Sin embargo, no se trata de oponerse a un ensayo sobre el particular. Unicamente habría que pensar en la oportunidad aconsejable. Obviamente no es ahora; donde inclusive el ahorro nacional es eliminado o no es significativo, en circunstancias que la región transfiere más capitales a los centros que los recibe, a lo que habría que añadir las "transferencias invisibles" vía comercio exterior y ocultas en los precios.

En la investigación de campo para el Informe Final, se ha examinado que entidades como BLADDEX (Banco Latinoamericano de Exportaciones) por ejemplo no tienen capacidad financiera adecuada. Igualmente los créditos de exportación que da el BID o la CAF y otras instituciones de crédito, resultan escasos. Consecuentemente, la sugerencia sería identificar organismos financieros adecuados, que inclusive realizan operaciones de comercialización, e interesarlos en la constitución de una financiera o un banco regional de comercialización internacional para importaciones y exportaciones. Este aspecto sería parte del Proyecto Regional.

De otro lado, se trataría de identificar los servicios a efectuar para mover el mercado; por ejemplo, fortalecer nuestra capacidad de comprar y

vender, es decir, crear el mecanismo para utilizar la capacidad de compra de la región a fin de vender mejor. Podría ser también instrumento de financiación o de liquidaciones periódicas del intercambio compensado regional e interregional ampliado. Igualmente, se deberían detectar servicios comerciales a financiar en nuestros países, orientados a la comercialización internacional para estar relacionados con sus financiamientos y cofinanciamientos, hecho que vincularía a ese Banco con créditos de países y de organismos internacionales de financiamiento pero respaldados por los resultados del comercio exterior que se intermediaría. Inclusive, un Banco de esa naturaleza podría obtener financiamientos y líneas de crédito de instituciones como el BID, Banco Mundial, Banco Africano; Asiático; Bancos Arabes; del Fondo de Financiamiento del Desarrollo que tiene la OPEP, etc.

Por otra parte, se tiene que América Latina necesita ampliar su capacidad de elaboración. Uno de los problemas es la magnitud de la inversión y otro la tecnología, generalmente ambos resultan inicialmente ligados; o también se vinculan a los países cuando utilizan y obtienen un financiamiento o cofinanciamiento de algunas entidades internacionales de crédito. Finalmente, el propio estudio de factibilidad de la inversión determina la canalización de comercialización del producto y de los subproductos. En resumen, la participación en el capital y en la tecnología de la empresa también determina al o a los compradores y sus canales de comercialización. Esta realidad se puede observar en acerías, en explotación minera y en el caso de determinados productos agropecuarios procesados y sus subproductos, ni qué decir de aquellos que precisarán de la revolución tecnológica de la biotecnología y de la ingeniería genética. Consecuentemente, el banco regional de comercialización podría ser la agencia financiera de los interesados en la inversión; de los ejecutores de los proyectos; y de la intermediación con otros bancos, en su caso. Incluso, muchas compras de bonos, pagarés o acciones, para capitalizar la deuda externa de la inversión deberían ser canalizadas por este conducto financiero.

A propósito, resultaría apropiado, conveniente y oportuno buscar la combinación de la proyectada entidad bancaria con el servicio de la deuda externa de nuestros países. Ojalá que esta misma acción la acometieran también Africa y Asia, porque ayudarían a sistematizar la comercialización y a vincularla al pago de la deuda externa. Incluso convendría hacerlo antes que "establezcan" una entidad internacional especializada que maneje ese problema,

como se está pensando; en tal caso, sin duda administraría el problema pero no en favor de nuestros intereses de países sobreendeudados y en desarrollo. Ahora bien, ese objetivo se derivaría de la necesidad de vincular la venta de productos básicos al cumplimiento parcial del servicio de la deuda externa, como pretende hacerlo Perú; o bien bajo otras formas más sofisticadas, como el relacionarla a un nivel de cotizaciones por producto. Luego, las reservas o disponibilidades de nuestros países para el pago de los servicios de la deuda, podrían ser canalizados a través de esta entidad bancaria y ser parte de su capital de operaciones, o sea que no sería una mera vía de cancelaciones. Otra utilización de la entidad sería para las operaciones de redención de deudas externas, que se están haciendo en este momento mediante intermediarios, a porcentajes más bajos de su valor real, y que corren el riesgo de pasar al mercado especulativo mediante la capitalización de la deuda. Se estima que América Latina en los dos últimos años ha redimido 3 000 millones de dólares de su endeudamiento.

Si se parte de estas posibilidades de cancelación parcial de la deuda externa, atada a las importaciones y exportaciones y a las cotizaciones, es obvio pensar que en alguna forma institucional se necesita ligar también a las instituciones acreedoras, con las cuales se tendría que tener una vinculación no de simple sucursal o comisionista, sino de una interrelación mayor como un tipo especial de aporte de capital, no a la entidad bancaria en sí, pero al servicio de la intermediación que ese banco haría para el pago de la deuda externa, al punto que no recibirían pagos si no son aportantes a dicho servicio. Esto, sin perjuicio de que los bancos acreedores pudieran otorgar líneas de crédito a la Transnacional Latinoamericana, a INTERBRAS, a otras transnacionales que se formen, a las multinacionales, empresas estatales, y a las asociaciones de productores o comercializadores privados de la región, para realizar operaciones de comercio exterior y, con ello, además de asegurar el pago de esos créditos, participar en mayor proporción en el pago de la deuda externa.

Fuera de esta actividad comprometida con el pago de la deuda externa, la entidad bancaria proyectada podría atraer a ella el ahorro interno nacional; la canalización de parte de la tradicional fuga de capitales que se produce en la región, para lo que habría que estudiar la posibilidad de captar —con otros bancos— parte de esos depósitos, aunque sea a tasas diferenciales más favorables; podrían emitirse "pagarés de productos básicos" que sean parte o

no del famoso Fondo Especial de Productos Básicos para "ajustes estructurales y de diversificación" del que se viene hablando desde hace tiempo. Podrían también emitirse una serie de "bonos de deudas externas" que serían instrumento de redención o cancelación de determinados tipos de deuda, con los cuales podrían lograrse transformaciones entre clases de deudas, por ejemplo privadas o públicas, de bilaterales a multilaterales o viceversa y para créditos de inversión.

Inclusive con el BID y el Banco Mundial, esta entidad podría lanzar un tipo especial de bonos, que se utilicen para determinadas financiaciones de inversiones destinadas a productos de comercialización, ligados o no a la deuda externa. Estos bonos y los anteriores, serían una forma de ingresar al mercado de capitales. Otra posibilidad es convenir con el Japón la renegociación de la vieja deuda, transformándola en un nuevo financiamiento de ese país, bajo modalidades distintas de préstamos, en base al ofrecimiento inicial que efectuó ese gobierno de poner a disposición la suma de 30 000 millones de dólares como financiamiento para los países en vías de desarrollo, recursos que emergen del superávit comercial del Japón.<sup>26/</sup> Además, sería una operación sumamente importante y que cambiaría las estrategias actuales, porque en esa forma se alteraría el cuadro actual de interrelaciones entre América Latina, Japón y Asia, que pasarían a jugar un rol distinto en la región y en el mundo.

Por supuesto que esta descripción de posibles fuentes de financiamiento no excluye otras posibilidades como la de que organismos como el BID, CAF, ALADI, INTAL, el CARICOM, el MCCA amplíen sus financiamientos regionales y subregionales y operen bajo líneas especiales de crédito con la nueva entidad bancaria. Inclusive igual acción podría adoptarse con la CEE, el COMECON, los Bancos de Occidente y del Grupo de los Siete, pero bajo condicionamientos distintos y especiales. Igualmente podrían canalizarse los financiamientos bilaterales entre los países de la región y de especiales líneas de crédito, como las que tienen Brasil, Argentina, México y otros países de mayor desarrollo relativo con los de menor grado de desenvolvimiento.

Todas estas acciones tenderían a ampliar nuestro comercio interregional e intrarregional, a lo que ayudaría el que se pueda constituir también en la agencia financiera del Sistema Generalizado de Preferencias Comerciales (SGPC) acordado en Brasilia, expandiendo el intercambio de nuestras exportaciones de productos primarios con los productos básicos o procesados de otras regiones



interesadas en exportar y que podrían reemplazar a mercados tradicionales. Se motivaría también el intercambio compensado y otras formas no convencionales de pagos entre los países en desarrollo, además de las monedas de cuenta.

Con este instrumento proyectado, se viabilizarían algunos de los planteamientos que se pueden recoger del "Proyecto de Declaración y Plan de Acción" que la CEPAL preparó para la Conferencia Regional de Productos Básicos (1986) que propugna:

"a) Creación de una facilidad financiera específicamente destinada a los productos básicos;

b) Mejoramiento de la Facilidad de Financiamiento Compensado (FFC) del FMI;

c) Obtención de financiamiento internacional para fines de estabilización, entre otros a través de la liberalización de la Facilidad Financiera de Existencias Reguladoras del FMI, lo cual permitiría a éste otorgar préstamos a los países en desarrollo para proyectos nacionales de abastecimiento;

d) Gestión para que el FMI liberalice las normas que rigen la FFC, a fin de incrementar su automaticidad, ampliar su cobertura a la totalidad de la caída de los ingresos, incorporar cambios en los términos de intercambio y responder al deterioro severo y repentino de la situación, como se ha visto en el caso del petróleo".

Igualmente, lo que al presente se está discutiendo en la UNCTAD como una facilidad específica para productos básicos, con dos orientaciones:

"a) Compensación en aquellos casos en que los precios internacionales sean determinados básicamente por las políticas de apoyo al sector agrícola de los principales países desarrollados;

b) Asistencia financiera en aquellos otros casos en los que las restricciones de la oferta en los países en desarrollo hayan producido caídas en sus exportaciones de productos básicos".

Finalmente, resulta casi innecesario decir que este Proyecto Regional consistiría en estudiar todas estas y otras posibilidades para establecer un "Banco de Comercio Exterior de América Latina y el Caribe" (BANCOMEX L.A. y C.). Como nominativamente se indica, sería exclusivamente de América Latina y el Caribe, aunque con interrelaciones mundiales.

e) Proyecto regional de creación de la Bolsa Agropecuaria de Latinoamérica y el Caribe en coordinación con otras nacionales e internacionales

Este proyecto regional que se sugiere, no sería posible sin las otras transformaciones estructurales descritas en el presente numeral. En cambio, con informática de comercialización, mejorando infraestructura y transporte, organizando la Transnacional Regional en relación con otras existentes o que pudieran surgir, así como en coordinación sistematizada con las otras formas de empresas operadoras, si es posible realizarlo, más aún ya que tendría como auxiliar el financiamiento de comercialización. Lógicamente, no es necesario realizar todos estos proyectos completamente alineados y al mismo ritmo, como si fueran componentes de una "legión Macedónica".

En el estudio de la CEPAL sobre "Comercialización y Estructura de los Mercados de Productos Básicos", se da alguna información sobre formación de precios y el funcionamiento de las Bolsas de productos básicos. Extractando en parte algunos datos y apreciaciones sobre el particular, se puede decir que es prácticamente en los años setenta que se expanden las transacciones en las Bolsas de productos básicos, debido a las frecuentes fluctuaciones de los precios en el corto plazo. Esta razón impidió que los productores pudiesen continuar con su política de "precios administrados", o sea con cierta "permanencia" en los mercados. Al presente, gran parte de las transacciones tienen lugar con "precios a futuro", especialmente en los productos agrícolas, porque resultan más convenientes y defensivos frente a las constantes variaciones --especulativas o no-- en los precios. Por supuesto que las cotizaciones son "determinadas" en las principales Bolsas Internacionales, siendo las más renombradas las de Nueva York, Chicago, Londres y París. En cambio, los productores de bienes procesados tienen más interés en los "mercados terminales", porque inclusive algunas de las variaciones en los precios de los productos básicos les son convenientes, porque ellos tienden a proteger "su valor agregado". Dentro de la estructura transnacionalizada del comercio exterior actual, hasta el intercambio realizado por empresas estatales de comercialización no puede substraerse al determinismo del "precio internacional", ni qué decir de las otras operaciones. Por otra parte, los factores de la formación de precios han dejado de ser únicamente las tendencias naturales de los mercados y la "libre oferta y demanda" en base a las existencias de productos en todas las plazas, sino que resultan "determinados" por otros factores concurrentes al "manejo de esa actividad

económica" que es el "comercio exterior transnacionalizado" y donde ese tipo de empresas ejerce gran influencia. Únicamente en teoría las Bolsas funcionan como "mercados libres", sus otras funciones principales son la especulación, cobertura, fijación de precios, arbitraje, determinación de fletes, juegos de bolsa, manipuleo para comprar barato y vender caro, etc.

Para tener una idea de la magnitud de las Bolsas, se puede señalar que "los mercados futuros estadounidenses, crecieron de 43 millones de dólares en 1977, a 98.5 en 1981 y a 112 en 1982, ascendiendo esos contratos a 1 000 millones de dólares, comprendiendo unos 30 millones de accionistas, con sólo 300 000 participantes asiduos. En Londres, el valor de lo transado aumentó de 6 609 millones de libras esterlinas en 1972 a 94 793 millones en 1982".

En las Bolsas se presentan muchísimas circunstancias y formas de actualización. Tienen ciertas rigideces y a veces excesivas flexibilidades con los correspondientes problemas y características. Entre las principales se pueden anotar que los productores tienen una exigua y escasa participación determinante. Son más Bolsas de comerciantes, por eso no es casualidad que al finalizar el ciclo de intercambio, el beneficiario importante es el comerciante pero no el productor. Paralelamente, se da gran influencia de las grandes empresas de comercialización, con las correspondientes distorsiones y perturbaciones que permanentemente causan las "fuerzas especulativas". Existe escasa o ninguna presencia y participación de los países en vías de desarrollo, muchos de ellos productores tradicionales importantes (caso de la Argentina en granos y carne, por ejemplo). Productores significativos remotos --tradicionales o no-- están determinados a vender según las "cotizaciones internacionales", aunque para ello no hubiesen considerado ni recogido su oferta y costos; es decir, que los precios de las bolsas no reflejan el "mercado global" de la oferta y demanda, también globales. En el caso del algodón, donde existen variedades, la Bolsa de Nueva York cotiza únicamente el algodón blanco cultivado en los Estados Unidos; sin embargo, sirve de referencia a todos los demás y para todos los países. Los productores importantes no utilizan el "mercado a término" en forma real ni óptima y los productores individuales están determinados por una distorsión de precios, por falta de información y divulgación completas. Esto prueba que existen mercados nacionales significativos completamente marginados del sistema. La formación de precios muchas veces está dada por escasos productores, como en el cacao y café. En otros casos, la demanda está formada por reducidos pero poderosos

importadores (el caso del trigo) y la mayor parte de las veces no son identificables porque operan a través de corredores. Estos realizan dos acciones, una para sus mandantes y otra para su propia cuenta. Las Bolsas se hicieron cada vez más especulativas por la mayor intermediación; la consecuencia de esa situación impulsó el surgimiento de empresas comercializadoras que corren más riesgo por "cuenta propia" y atraen clientes suscribiendo contratos "largos" en períodos de alza y "cortos" en baja.

En cuanto a la oferta y demanda, influyen en los mercados llamados "físicos", es decir de entrega inmediata; en cambio no es así en las transacciones a término, o sea en las llamadas "Bolsas de papeles", con entregas a futuro. La información de "expectativas de producción" muchas veces influye tanto o más que la propia "oferta y demanda real" en los "mercados monetarios", produciéndose acaparamientos o liquidaciones de existencias; incremento de ofertas de entrega o falta de cumplimiento; arbitrajes por conflictos, etc., según sean los casos. Las informaciones monetarias sobre estabilidad o no de las divisas o de las monedas de intercambio de los productores o consumidores, también influyen las cotizaciones. Los compradores con más respaldo financiero, instalaciones físicas, transportes, embarques, ejercen mayor "determinismo" en los precios y menor "transparencia" en su intercambio. Finalmente, el mercado está sujeto a las apreciaciones subjetivas en una serie de aspectos sobre compras, ventas, términos, producción, etc., de parte de los comercializadores y por causa de las informaciones y contrainformaciones que fluyen en la red de esta actividad.

Con éstos y otros factores y elementos, se desarrolla el movimiento de las Bolsas, buscando resultados que generalmente son definidos políticamente a niveles superiores en las "transnacionales de los países industrializados y sus financiadores", según sean "mercado comprador" o "mercado vendedor". La interrelación de todos estos agentes determina los llamados "juegos de bolsa", que suben cotizaciones o las bajan a voluntad y conveniencia, en el "mercado determinado", que es el actual comercio internacional.

La conclusión para los países en vías de desarrollo es que, sea quien sea el operador privado, público o mixto, está dentro de ese "determinismo" del que no se puede evadir. Únicamente queda examinar la forma como pueden participar, insertarse y tratar de competir en él. La respuesta real es entrar a la transnacionalización, para lo cual hay que disponer de los cambios estructurales que se están describiendo.

El Proyecto Regional de una Bolsa Agropecuaria, tiene varios aspectos que encarar y que se podrían sintetizar de la siguiente forma:

i) Formación de personal especializado. En toda actividad, como para todos los proyectos del Programa Regional de Cambios Estructurales para la Comercialización Internacional de la Región, se necesitará formar recursos humanos calificados. Lo mismo, pero en forma especial, se precisa para el caso de las Bolsas. En Colombia dicen "que están en el mercado del algodón más de cien años pero que aún no están en él ni saben venderlo", esto no por descuido o desidia sino por razones estructurales que lo imposibilitan. Los ejecutivos de otros rubros, igualmente comenzaron por sugerir que para hacer posibles los cambios estructurales había que formar el personal necesario, tanto para hacer "presencia real y participación" como productores y comercializadores de productos básicos en las principales bolsas internacionales de Nueva York, Chicago, Londres y París, como para administrar y manejar la propuesta "Bolsa Agropecuaria de Latinoamérica y el Caribe" que, además, debería estar relacionada e interconectada con las Bolsas Nacionales existentes en varios países, como Argentina, Brasil, México, Colombia, Perú, Chile y otros. Obviamente deberíamos estar familiarizados con la actividad de las Bolsas, para estar realmente en el sistema transnacionalizado del comercio exterior actual.

ii) Estudiar los modos de ingresar a la actividad de las Bolsas Internacionales. Ingresar como accionistas y operadores en las Bolsas Internacionales de Nueva York, Chicago, Londres o París y otras en el mundo, para lo cual se precisan cumplir ciertos requisitos de comprar acciones, abonos, otorgar garantías, pero, además, debe establecerse una estrategia para definir cómo perteneceremos a ellas y para qué, a fin de operar sincronizadamente con el Programa de Cambios Estructurales de Comercialización que se ha planteado. Paralelamente, hay que gestionar y negociar, junto con otros países, para avanzar en el terreno normativo que permita cierta vigilancia en las Bolsas y se garantice en ellas el cumplimiento de las reglas comerciales.

iii) Crear la Bolsa Agropecuaria de Latinoamérica y el Caribe. Habría que diseñar la constitución de la Bolsa indicada, su instalación, funcionamiento, regulaciones y al mismo tiempo establecer la concatenación con las otras Bolsas existentes en la región, así como su vinculación y coordinación con las de otras regiones e igualmente, como se ha indicado, las maneras de "estar

realmente" en el mercado y de participar en las Bolsas Internacionales ya referidas. Esta acción, coordinarla e integrarla con nuestras organizaciones comercializadoras: transnacionales, regionales, empresas estatales, multinacionales, asociaciones de productores y comercializadores, y entidades operadoras privadas, todo esto desde el punto de vista empresarial y no gubernamental a fin de evitar los problemas políticos que tienen las bolsas, donde cualquier acción gubernamental la consideran "intervención" y no así a las transnacionales, por más que estén estrechamente vinculadas a los países industrializados.

La Bolsa Agropecuaria debería estar dotada de un mecanismo especial para operar "ventas directas" bajo diferentes modalidades entre los distintos países de la región y con otras, sean las de gobierno a gobierno, como mediante otros operadores intermediarios pero con relación a intercambios estratégicos o no, abastecimientos, urgencias de producción o consumo y otros.

Finalmente, también debería estar interconectada con la "Bolsa de Productos Básicos y Esenciales" antes mencionada, para el intercambio compensado ("counter trade"), faltantes y excedentes, triangulaciones, tanto al nivel intrarregional como interregional, o con organismos multilaterales de comercialización.

f) Proyecto para el establecimiento de un Centro Regional de Biotecnología

Como se indicó detalladamente en el Informe Final, América Latina y el Caribe tienen que ingresar en escala adecuada a la nueva revolución tecnológica que significa la biotecnología y la ingeniería genética, analizar el impacto que está produciendo y puede desarrollar con referencia a los productos básicos, en materia de sustitutos y en los manufacturados por sí mismos, así como en la relación manufacturados versus básicos. No sólo se necesita avanzar en escalas, cooperación técnica adecuada, sino también recoger experiencias para diferentes productos y derivados, así como en diversas zonas geográficas y climáticas de altura, áreas templadas, subtropicales y tropicales, de la región.

Es evidente que casi todos los países han iniciado acciones en este campo y en algunos como Argentina, Brasil, México, Colombia, Perú, Chile, Venezuela, se han establecido importantes Centros de Investigación Tecnológica.

Organismos como el SELA, la OEA, el BID y el Banco Mundial están estimulando proyectos al respecto, de los cuales se pueden recoger experiencias probadas.

Consecuentemente, en el Proyecto se trata de diseñar un Centro Regional, que cuente con varios Subcentros en diversos países y programar investigaciones zonificadas y por productos, seleccionar temas y sujetos de investigación, debidamente relacionados y conectados, organizando todo un sistema de investigaciones y aplicaciones en materia de alimentos, productos básicos, procesados y compuestos.

g) Mecanismos para resolver conflictos

Cada uno de los Proyectos Regionales tiene un campo específico donde existen intereses nacionales que deben insertarse en una mentalidad regional, de manejo también regional; por tanto, las coordinaciones, evaluaciones, correcciones, cambios, ajustes se deben realizar periódicamente. Por otra parte, ese mismo carácter puede dar lugar a conflictos potenciales y reales que deben resolverse. Por tanto, para cada uno de ellos y quizá otro al más alto nivel regional como el "Comité de Estrategia Latinoamericana y del Caribe", deben operar "Mecanismos Especiales para Ajustes y Solución de Conflictos y Arbitrajes", con diseños adecuados y específicos para cada proyecto y para el Programa Regional.

Desde el literal a) al g) inclusive, se han descrito sucintamente los Proyectos Específicos que compondrían el Programa Regional de Cambios Estructurales de Comercialización de América Latina y el Caribe. Se debe reiterar que se trata de estudiarlos y realizarlos dentro de un contexto global y armonizado, aunque algunos puedan ir por fases, a distinto ritmo y progresividad, pero todos dentro de una secuencia que permita la interconexión porque están interrelacionados.

Por otra parte, en este Programa no se trata únicamente de productos básicos, sino de bienes en general, incluyendo los procesados, agropecuarios y de otra naturaleza.

Un aspecto relevante es que estas concreciones ayudarán a la integración regional, y no sólo a la coordinación y a las acciones conjuntas de los diversos países latinoamericanos y del Caribe. Se trata precisamente de superar las "parcelaciones nacionales" sin alterarlas políticamente, aunque se establezcan mecanismos supranacionales concebidos en acuerdos multilaterales. También facilitarán la ampliación y viabilidad del mercado intrarregional

creando un "espacio común" que permita arribar a un "mercado común" o una "Comunidad Latinoamericana y del Caribe".

Demás está decir que, como parte de este Sistema de Comercialización de América Latina y el Caribe (interno y externo), operarán la Transnacional Latinoamericana y del Caribe, INTERBRAS, las otras transnacionales que pudiesen surgir, las multinacionales de productos básicos y procesados, las asociaciones de productores, de comercializadores, o de ambos existentes en la región. Asimismo, se buscará la participación o coordinación con otros países en vías de desarrollo de otras regiones, para actuar conjunta o coordinadamente con ellos, mediante acuerdos intercontinentales. Por otra parte, en las asociaciones de productores y comercializadores se coordinarán con los países en vías de desarrollo de todas las regiones: estrategias, políticas, mecanismos, medios y medidas a seguir en cada organización especializada, en defensa de intereses comunes, en contraposición a la política que permanentemente tratan de imprimirnos a todos --pero en su favor-- los países industrializados, organizados en otro sistema mundial, real, operativo y efectivo, que distorsiona inclusive los objetivos de las asociaciones (caso del café), que en lugar de beneficiar a los productores terminan favoreciendo finalmente a las comercializadoras externas y a los consumidores de los países industrializados y, además, acrecienta las transferencias invisibles de las periferias sobreendeudadas hacia los países centrales.

El financiamiento de las etapas iniciales del Programa Regional y de los Proyectos Específicos descritos, debería principiar con aportes y cooperaciones técnicas de los organismos regionales y subregionales existentes en el área, promovidos por la CEPAL y el SELA, así como la participación y concurso de INTERBRAS, las empresas estatales de comercialización, las multinacionales regionales y las asociaciones de productores y comercializadores, que obviamente están interesados en la solución de los problemas estructurales. ALADI, CAF, JUNAC, el CARICOM, el MOCA, INTAL deberían ampliar sus financiamientos para proyectos regionales o redistribuir sus actuales presupuestos con el objeto de cooperar a cubrir los primeros gastos de las acciones y pasos a dar en esta materia, bajo la coordinación del "Comité de Estrategia Latinoamericana y del Caribe". Los gastos iniciales serían: una reunión preliminar de consultores y especialistas; la constitución de los diferentes equipos técnicos y el comienzo de los estudios.



Paralelamente, se negociaría la financiación total, utilizando varias de las formas que se han sugerido al tratar el Proyecto Regional de Financiamiento de Comercialización Internacional y en base a las participaciones diferenciales que se deben estudiar y aprobar en las reuniones de consulta convocadas por la CEPAL y el SELA, en base quizá a los volúmenes y resultados financieros de las exportaciones de los diferentes países.

Se sugiere que con carácter previo a la formalización de los equipos técnicos de elaboración de proyectos, la CEPAL y el SELA promuevan una reunión preliminar de consultores, expertos y especialistas en cada uno de los campos específicos de los proyectos.

Sólo a modo indicativo y no limitativo, se recomienda la participación de los siguientes especialistas y ejecutivos latinoamericanos:

- Jorge H. Arregui, Consultor del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria y Asesor de la Junta Nacional de Carnes de la Argentina;

- Joao Franciso de Azevedo Milanez Netto, Director de INTERBRAS, Rua do Rosario 90, 10 andar, Rio de Janeiro, Teléfonos 2962033 y 2633919;

- Alex Beltrao, Director de Brasil en la OIC, Phone (00441) 5805591 o 5808591 (OIC) Londres;

- Joaquim Libanio Ferreira, Director de Exportaciones del Instituto Brasileño del Café, Av. Rodrigues Alves 129, 9 andar, Rio de Janeiro, teléfono 2914141;

- Guilherme Costa Delgado, Coordinador del Area de Agricultura (IPEA) Edificio ENDES, 9 andar, sala 912, Teléfonos 2254350 o 2249424, Brasilia D.F.;

- Ricardo Villaveces Pardo, Director Ejecutivo de ASOCAÑA, Bogotá, télex 42393 AZBOG CO, Carrera 7 N° 24-89, Of. 4203, Teléfonos 2827449 y 2827389;

- Consuelo Salazar, Bogotá, Directora Comercial de la Federación Nacional de Algodoneros, Carrera 8 N° 15-73, Piso 7°, Teléfonos 2343221 o 2414094 (trabajó como operadora 10 años en una de las principales transnacionales de algodón);

- Juan Camilo Restrepo, Ejecutivo de la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, Avenida Jimenez N° 7-65, Teléfono 2829200, Bogotá;

- Ramón Gonzalez Chavez, Dirección General de Asuntos Internacionales de la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos, Carolina N° 132, Ciudad de los Deportes, Teléfono 5985389, México D.F.;

- Rodolfo Leyva Leyva, Gerente de ventas, Instituto Mexicano del Café, Lago Meru N° 32, Colonia Granada 11520, Teléfono 2506364, México D.F.;

- Abelardo Carles G., Director Ejecutivo de la UPEB, Teléfonos 636266 y 636310, télex 2568, cable UPEB-COM, apartado 4273, Panamá;
- Felipe Herrera, Oficina Europa 2048, Teléfonos 2237008, télex 341504 Consul CK, Casilla 16,696, Santiago;
- Gonzalo Gutierrez, Jefe del Departamento de Política Comercial del Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú, Teléfono 273860 extensión 233, Lima;
- Gutavo Fernández, UNCTAD, Ginebra, Suiza (de Bolivia).

Obviamente, existen otros especialistas con los que se ha analizado alguno o varios de los Proyectos Regionales, aunque no todo el Programa que, cuando se efectuó la investigación de campo, aún no estaba perfilado. Los acá sugeridos serían los más calificados. Los únicos que no fueron consultados fueron Felipe Herrera pero cuyo concurso sería valioso para estudiar la constitución del Banco de Comercio Exterior de América Latina y el Caribe. Igualmente Alex Beltrao, Director de la OIC, pero a quien Joaquim Libanio Ferreira del Instituto Brasileño del Café puso en antecedentes. Esta lista podría ser complementada por los consultores que estime conveniente CEPAL, en otras áreas.

#### ACCIONES Y ASPECTOS COMPLEMENTARIOS DEL NUEVO SISTEMA DE COMERCIALIZACION DE LATINOAMERICA Y EL CARIBE

##### i) Nueva estrategia

Los cambios institucionales que se han propuesto, incluyendo la sistematización del llamado "Sistema de Naciones Unidas"; los ajustes en las funciones y desempeños de los organismos regionales --especialmente en CEPAL y SELA-- junto al Comité de Estrategia para la región; la nueva coordinación de los organismos y mecanismos regionales y subregionales; la proyección de los acuerdos de Argentina y Brasil hacia otros países y buscando la creación de una Comunidad Latinoamericana y del Caribe; la nueva inserción de la región en el comercio exterior mundial dentro de la presente transnacionalización y mediante los Proyectos Regionales descritos como parte del Programa de cambios estructurales, llevan a la región a la necesidad de adoptar una nueva estrategia que irá siendo complementada progresivamente en todos sus alcances. Estos cambios, necesitarán a veces acuerdos de países, otras y en su mayor parte, serán decisiones de la Transnacional regional y de las demás comercializadoras que operarían en el área.

Así insertados estructural y adecuadamente en la comercialización internacional actual, con nuevas escalas y medios, con arreglos interregionales, recién será factible realizar también una estrategia Sur-Sur con los demás países en desarrollo y no únicamente intrarregionalmente. Superaremos en esta forma y con estos instrumentos la inviabilidad de desarrollo a la que nos están conduciendo los determinismos internacionales y los problemas económicos que están generando para el mundo los países industrializados, además de los efectos del nuevo y viejo proteccionismo, del sobreendeudamiento externo, de la mayor transferencia de recursos financieros de las periferias hacia los países centrales y el monopolio de resultados que ejercen con la transnacionalización del comercio exterior a su servicio, como fuente de capitalización, aparte de la tecnología que también contribuye a ello y a una mayor concentración económica.

Ahora bien, fuera de los cambios estructurales propuestos, que constituyen las actividades principales a efectuar, corresponde indicar (aunque sea casi esquemáticamente, porque el detalle está contenido en el Informe Final) algunas acciones y aspectos complementarios de política comercial, que servirán también para la aplicación u operación del nuevo Sistema de Comercialización de América Latina y el Caribe, como parte de la estrategia a seguir.

Entre los importantes estarían los siguientes:

A) Estrategia concertada de exportaciones e importaciones, como instrumento para usar nuestra capacidad de compra regional en favor de nuestras ventas y viceversa. Asimismo, como parte transaccional de ir pagando el sobreendeudamiento ligado a los intercambios de productos básicos y manufacturados, así como también en base a las exportaciones no tradicionales. Igualmente, como forma de ampliar nuestro comercio intrarregional y paralelamente realizar acuerdos intercontinentales con otros países en vías de desarrollo, llegando así a concertar un "mercado ampliado de América Latina y el Caribe".

B) Juntamente con el diseño de la estrategia anteriormente indicada, establecer correlativamente una política de precios de importación y exportación, de acuerdo a las formas de intercambio a utilizar y según sean el destino o la fuente de ellas. Además, comprenda o no el pago de la deuda externa y examinando también la forma de ligar productos básicos con procesados.

C) Tanto la estrategia de intercambios como la política de precios, deberá comprender otras variables, como ser:

a) Estudiar concertaciones especiales para ser menos competitivos y más complementarios.

b) Resolver el problema del acceso de Colombia al mercado de Brasil y viceversa, mediante compensaciones de distinta naturaleza.

c) Buscar la mayor interrelación entre los países en desarrollo entre sí, al igual que los industrializados amplían cada vez y bajo diversas maneras la interrelación entre ellos.

d) Necesidad de programas de producción para generar excedentes, estableciendo planes de áreas, ampliándolas o restringiéndolas, por diversidades vocacionales, calidades, precios, destinos, etc.

e) Seleccionar los rubros para garantizar precios mínimos a los productores locales, pero también vinculándolos con buenos resultados productivos, de variedades, calidad y procesamiento básico a fin de mejorar su participación en el mercado, siguiendo la política de disminuir los precios de los insumos productivos, que es la vía por la que encarecen sus costos finales los tradicionales y eficientes productores, disminuyendo su competitividad.

f) En base a las series históricas de los últimos quince años, se puede observar que las tendencias de las tasas de crecimiento de las exportaciones de América Latina fueron más altas que el promedio de las exportaciones mundiales. Las ventas a los países desarrollados disminuyeron, incrementándose las destinadas a los países en vías de desarrollo, reorientándose también hacia los países socialistas, Africa, Asia y Sudeste Asiático. Declinaron las orientadas hacia Europa. Muy poca variación hubo con los Estados Unidos y Canadá, así como con Japón. Se incrementaron también las exportaciones de manufacturados provenientes de nuestros países de mayor grado de desarrollo relativo. Todos estos hechos resultan significativos para el diseño de la estrategia, asimismo, para el mayor desarrollo en el procesamiento, en las transformaciones comerciales y para mejorar la tecnología, a fin de mantener y ampliar esas tendencias. Inclusive, se podría llegar a destinar determinadas calidades de productos básicos, de semielaborados, así como de procesados y compuestos, especialmente diseñados según sean para Japón, China, la Unión Soviética, Africa, Sudeste Asiático y Europa oriental, por ejemplo, lo que nos daría competitividad, la misma que convertida en ventaja comparativa nos llevaría a motivar una demanda creativa y no simplemente de mantenimiento.

Además, estas variables ayudarían a incrementar nuestra complementariedad y nuestra integración, así como las realizaciones conjuntas, totales y parciales.

g) Se deberá tener en cuenta que la política agrícola de los Estados Unidos, en los últimos cincuenta años, ha sido orientada --en cambio-- a la administración de la oferta agropecuaria y no al manejo de la demanda, para mantener estables o remunerativos los precios que perciben sus agricultores.

h) Se tendrá que estudiar un renovado "balance cerealero", configurado por la nueva realidad que surgiría de la innovada política de comercialización internacional con el nuevo sistema regional y extrarregional. Tendría que revisarse la aceptación de la política triguera de los Estados Unidos, con relación a la ayuda norteamericana y a la aplicación del P.L. 480, porque se desarrollarían programas nacionales para incrementar las producciones de trigo y maíz, por ejemplo, y la provisión preferencial de productores tradicionales eficientes de la región, mediante concertaciones, intercambios compensados y compensaciones negociadas e innovadas, vinculadas también a pagos de la deuda externa, con lo cual se restringirían las importaciones de trigo o harina de fuera de la región. Este "balance cerealero" permitiría que la Argentina ocupe el espacio que merece y debe tener en el comercio mundial.

i) Se tendería a aplicar progresivamente una política de variación o modificación de patrones de consumo, de acuerdo con la estrategia de intercambio, la política de precios y de resultados económicos en nuestros países.

j) Los gobiernos continúan viendo al sector agropecuario como productor de excedentes, pero, siguiendo el ciclo de financiamiento, créditos y precios, se puede observar que permanentemente resulta discriminado ese sector beneficiando o subsidiando al sector industrial como potencial del desarrollo. A esta situación hay que añadir el manejo político que hacen los países industrializados de la autosuficiencia y de la seguridad alimentaria. Debería incentivarse --en todo caso-- la complementación con el mayor desarrollo y diversificación de las agroindustrias. En el caso del azúcar, por ejemplo, orientarla más hacia la industrialización de la caña que del azúcar, cuyo precio y situación en el mercado parecen ser irreversibles o con variantes poco significativas.

k) Las conclusiones y previsiones sobre autosuficiencia y seguridad alimentaria en la región han sido alteradas por los resultados de la

producción y el comercio internacional de productos básicos agrícolas, así como por los valores adquisitivos del salario y de los problemas económicos internacionales; por lo tanto, es indispensable una reorientación y revisión de esas políticas por parte de la FAO, la CEPAL y el SELA.

l) Internacionalmente, están regulados y normados los productos de zonas templadas, no así los de tierras tropicales, siendo necesario encarar esta deficiencia, para incorporar convencionalmente en el intercambio a estos rubros.

ll) La nueva estrategia de intercambio, los cambios estructurales propuestos, el impacto que producirán en los productos básicos, así como a raíz de los agregados de mayor elaboración y procesamiento e igualmente las ampliaciones del mercado intrarregional e interregional, harán posible que se pueda comercializar en muchos más rubros sobre la base cif que la fob.

m) Los llamados "paraísos fiscales", por lo general son áreas de concesiones diferenciales para las inversiones en favor de los países industrializados; ese mismo régimen debería ser contemplado en la nueva estrategia entre los países en vías de desarrollo de las diferentes regiones y de Latinoamérica y el Caribe, inclusive como parte de compensaciones especiales.

n) Al establecerse la política de precios, debe considerarse tanto el concepto clásico de los términos de intercambio (vender barato y comprar caro), como también los llamados "términos de intercambio cualitativos" mediante los cuales se recuperan y se vuelven remunerativos los precios, incorporando como agregado algún procesamiento, distinción o composición. Asimismo, habría que examinar los casos de las "interrelaciones desiguales", por las cuales --en el pasado inmediato-- los países industrializados adquirieron por ejemplo la tonelada de cereales a 196 dólares, en cambio los países en vías de desarrollo cancelaron por la misma tonelada 232 dólares. Esa diferencia, en la factura global representó unos 3 480 millones de dólares, es decir un 18% adicional, cantidad que bien pudo servir para cubrir el servicio de la deuda externa de cualquier país.

ñ) Al programar las estrategias y políticas de comercialización, sin duda se tomará en cuenta que en los últimos años la producción mundial creció menos que el comercio internacional, pero que esa situación puede ser alterada, neutralizada y quizá revertida en algunos rubros.

o) Todo hace pensar que la política de proteccionismo, subsidios, reservas e intercambios de la CEE, no podrá seguir siendo sostenida por su alto costo y compensaciones que no benefician ni mejoran al productor, ni a la producción eficiente, porque está orientada a los precios y no en relación a los mercados; además, y es importante decirlo, al costo impositivo cada vez más alto para el contribuyente europeo. De tal modo que se avizora una revisión o modificación de ella.

p) "La actual recesión es una de las principales causas del proteccionismo comercial y las propias políticas proteccionistas, contribuyen a prolongar la crisis económica".<sup>27/</sup> "Al entrar el mundo en recesión se detuvo o cayó el crecimiento de los países industrializados; creció la inflación y al bajar la actividad industrial, aumentó la tasa de desempleo".<sup>28/</sup> Además, el surgimiento de sustitutos es causado también por ese mismo proteccionismo. Es también importante recordar que el Comité de Desarrollo del FMI y del Banco Mundial (parte del sistema mundial real), reunido en abril de 1987 en Washington, D.C., solicitó "el fin de las subvenciones a la agricultura y la apertura de los mercados agropecuarios mundiales" y los Ministros de Economía de 151 países aseguraron que "estas políticas hacen más difícil el progreso de los países en desarrollo y no benefician a la economía mundial", poniendo en riesgo, además, la estabilidad del actual sistema financiero porque se incrementan los países morosos, sus economías en desarrollo ingresan o persisten en la recesión, con lo cual no crecen ni pueden atender sus obligaciones.

El Secretario del Tesoro de los Estados Unidos, James Baker, calculó que los subsidios a la agricultura llegarían el presente año a los 100 000 millones de dólares (26% de la deuda global de América Latina), habiendo erogado los Estados Unidos hasta el presente la suma de 30 000 millones de dólares, dando subsidios y otorgando proteccionismos (vale decir "convirtiendo" su producción en "eficiente"). El Comité recomendó que "todos los programas de ajuste deben estar enfocados al crecimiento y tiene que contar con el apoyo de la opinión pública de cada país". Se sugirió también "la necesidad de abandonar las prácticas proteccionistas y que este aspecto fuese considerado en las próximas reuniones del GATT y de otros foros internacionales".

En suma, esto quiere decir que se ha iniciado el proceso de cambio y rectificación de parte de los países industrializados, no por benevolencia

sino porque la política actual ha resultado contraproducente a sus intereses. Ese proceso no será súbito sino a corto plazo; paralelamente, América Latina y el Caribe deberían efectuar transformaciones para su nueva inserción en el comercio mundial y para la sistematización de su comercialización internacional, tanto defensiva como "agresiva" en términos operativos. En todo caso, la conclusión y recomendación que hay que derivar, es que estos "anuncios oficiales del sistema" deben ser tomados en cuenta para la nueva estrategia y para el estudio de la nueva política de precios, rescatando la rica experiencia desde la crisis de los años 30 al presente.

g) Corresponde en consecuencia, dados los resultados del comercio exterior de productos básicos agropecuarios y de la gran crisis mundial que se vive al respecto, que América Latina y el Caribe, junto con la realización de los cambios estructurales descritos y la transnacionalización de su sistema de comercio exterior, efectúen un "cambio de oferta" de la región hacia el mercado mundial. No se podrá pasar súbitamente de los bienes básicos a los manufacturados y competir en ese orden, por tanto, el "cambio de oferta" será sobre la base de los básicos, a los que habrá que ir agregando progresivamente un grado de transformación y procesamiento, además de ingresar a la nueva tecnología de la biotecnología, ingeniería genética, etc., para no quedar periféricos en el comercio mundial e inviables para el desarrollo que se precisa repensarlo. Este "cambio de oferta" es uno de los objetivos específicos del nuevo Programa planteado y descrito. Sin embargo, es imprescindible advertir que, si se "cambia la oferta" sin hacer las transformaciones estructurales, esa mutación se diluirá y se desquiciará, siendo absorbida y superada por el inevitable sistema transnacionalizado al servicio de los países industriales, sin dar frutos positivos ni de inserción en el nuevo comercio exterior por parte de la región. Bajo ningún punto de vista, se trata únicamente de cambiar por "cambiar la oferta", sino que ésta debe ser parte del nuevo esquema de comercialización de América Latina y el Caribe.

r) De acuerdo a todo lo anterior, el nuevo estudio regional que se debe realizar para elaborar la nueva estrategia y la política de precios tiene que ser muy cuidadoso, establecer las concertaciones indispensables que se tendrían que realizar, algunas a nivel de gobiernos, otras de las empresas comercializadoras latinoamericanas y del Caribe, sean transnacionales, multinacionales, asociadas, estatales, privadas o mixtas. Inclusive habría que



llegar a determinar las políticas, medios y formas de lograr esas concertaciones, y la ejecución del esquema, zonificando la región o las producciones de que se trate. Consecuentemente, una de las concertaciones principales será entre gobiernos y empresas comercializadoras, dentro de un marco de política de comercialización internacional a la cual debe responder cada una de las políticas nacionales debidamente coordinadas, es decir, se debe proceder con mentalidad de programa regional y no de proyecto local.

Para este trabajo impulsor, orientador y de definiciones, es que pueden jugar un gran rol la CEPAL, el ILPES y el SEIA, al igual que los primeros en su época contribuyeron al diagnóstico económico y social de América Latina y a iniciar la planificación del desarrollo. Evidentemente, es una tarea compleja pero no imposible, donde se precisarán especialistas para desarrollar los avances técnicos necesarios, y también políticos para realizar las acciones políticas correlativas. Inclusive habría que estar preparado para que se dé un cuadro parecido o similar al de la planificación de la economía, cuando muchos países realizaban progresos políticos pero eran deficientes técnicamente y viceversa. Será indispensable preparar y contar con los equipos iniciales del caso, una especie de "evangelistas" del "nuevo evangelio" de Latinoamérica y el Caribe. Hay que reconocer también que el sistema propugnado, incluyendo la orientación hacia la formación de una comunidad económica y comercial de la región o en la región, requiere alcanzar un cierto grado de madurez para operar eficientemente.

Hay quienes piensan que un simple reenfoque en nuestras negociaciones puede mejorar o cambiar nuestra situación desfavorable o corregir resultados; no es así. Los pequeños avances que se pudieran obtener en negociaciones --que muchas veces y por lo general se convierten en "diálogos entre sordos"-- se desvanecerán en la realidad transnacionalizada del comercio exterior actual y se observará la imposibilidad de evadir la red sistematizada real y eficiente que nos domina y se reditúa, haciéndonos tributarios permanentes al sistema que, además, nos tiene desintegrados o sin posibilidades de lograrlo. El reenfoque real en las negociaciones será factible, útil y pleno cuando las negociaciones sean entre menos desiguales.

D) En el Informe Final se ha expuesto sobre los productos básicos agropecuarios principales y su comercialización, todo dentro la "economía formal" o registrada. En el presente capítulo de Conclusiones y Recomendaciones, por la repercusión que tienen es necesario decir algo sobre

los estupefacientes, porque la marihuana, por ejemplo, ha pasado a ser el segundo cultivo de Colombia, si no en términos de producción, sí en rendimientos económicos y financieros, tan elevados que se ha venido operando una sustitución de cultivos legales por ilegales, debido a una "demanda ilícita" y un "tráfico ilícito" cuyos ingresos altos han constituido organizaciones de producción, distribución y consumo. Marihuana también se cultiva en otros países como México, Centroamérica, Brasil y Estados Unidos, donde parte de su consumo está legalizado en algunos Estados. El opio en el pasado tampoco fue erradicado y la sustitución de cultivos lo hacía desaparecer temporalmente en algunas áreas para aparecer en otras. Todos estos acondicionamientos han incrementado la "economía informal" como resultado de los estupefacientes. Informal en el sentido de ser ilegal y, por tanto, no registrada o formalizada, y no en el sentido de pequeños productores, comerciantes, etc.

La coca (producto básico), es otro de los casos relevantes y que ha dado origen a otro estupefaciente, la cocaína. Sin embargo, no hay que confundir coca con cocaína, ni cocaísmo con cocainismo, que es el que da origen al "narcotráfico". La coca es un producto andino, su consumo está en la cultura de los pueblos andinos, para quienes es un fenómeno alimenticio, mágico religioso, de utilización social y medicinal. La cocaína fue descubierta en Europa en 1860; primero tuvo un uso químico y medicinal, luego fue usada como estupefaciente. En los años 70 empezó la incubación de la producción masiva de coca por la "demanda ilícita" que generó la cocaína, alcanzando un "boom" el año 1980.<sup>29/</sup> El cocainismo es ahora un flagelo social, pero es también un fenómeno económico, producto de su alta rentabilidad. Tiene un mercado de consumo creciente en los Estados Unidos y en Europa. Ha dado paso a una especie de "transnacional informal" que conecta a varias redes de productores, comercializadores, distribuidores, transportistas internacionales, consumidores, etc. Obviamente, mientras exista consumo habrá demanda y su correspondiente oferta para cubrirla. Los planes de erradicación no han dado un resultado positivo, pues desaparecen en un área y se radican en otras. La cocaína está vinculada a la drogadicción y al tráfico de drogas, o sea que ha ingresado en el campo delictivo con varias figuras ya establecidas y constituye un flagelo social que afecta sobre todo a las juventudes. Han surgido acciones de medicina preventiva y curativa. La alta rentabilidad de la cocaína hizo insurgir un gran poder económico que está generando poder

político. Tiene también características de ser un instrumento de corrupción para las autoridades e instituciones que tienen que estar ligadas o en relación con los usuarios y traficantes.

La coca, que es de 3 a 4 cultivos anuales, tiene pocas variaciones en su composición alimenticia que depende del tamaño y del tipo de hojas que, a su vez, se derivan del medio ambiente. La coca tiene 14 alcaloides, siendo el principal, de más uso y comercialización la cocaína. Nutricionalmente se puede decir que tiene proteína (21.60), grasas (3.90), carbohidratos (47.40), en unidades promedio G/100 G. Calorías promedio (315.0) en unidades calorías/10. Vitamina A (35 600.0), tiamina (0.750), riboflavina (0.940), calcio (686.0), fosfato (310.5), potasio (1 593.0), magnesio (194.0), sodio (39.41), hierro (13.75), estroncio (14.76), manganeso (10.63) en unidades NG/100 G, y otros componentes menores como aluminio, bario, boro, cobre, zinc, cromo. Es un alimento ancestral, precolombino, los españoles lo encontraron en el Imperio Incaico, tiene usos medicinales, sociales, mágico religiosos, quita el cansancio, etc.

En 1984 ingresaron a los Estados Unidos 85 toneladas de cocaína, 125 en 1985 y 250 en 1986 (mercado creciente). El consumo de heroína en ese país disminuyó el 1%, el de marihuana 3% y el de cocaína se incrementó en un 17% en 1985. Se calculan 500 000 consumidores de heroína en Nueva York y unos 25 millones de cocainómanos en todo el país. Con los "probadores" llegan hasta 43 millones. La cocaína tiene un altísimo rendimiento económico, es proyecto de inmediata reproducción, ha generado tecnologías apropiadas según los medios donde ha ido preprocesándose, tiene elevada formación y acumulación de capital, como ningún otro producto.

El narcotráfico, por estas razones, se ha constituido en una "transnacional informal" cuya potencialidad se la calcula al presente en 400 000 millones de dólares en el mundo. Comparativamente, la transnacional más grande de los Estados Unidos es la General Motors con 96 000 millones de dólares. En los Estados Unidos se calcula que el tráfico y consumo de la droga da un rendimiento de 110 000 millones al año. Una hectárea de coca tiene un rendimiento de 10 000 dólares per cápita; hoy ha bajado visiblemente por la persecución, erradicación o interdicción que se hace de ella en casi todos los países. La misma hectárea vinculada al narcotráfico puede dar un ingreso per cápita de 55 000 dólares.

En Estados Unidos se consumen 86 000 kilos anuales de cocaína. Esta cantidad "rebajada" con codeínas, anfetaminas, yeso, azúcares llega a 688 000 kilogramos, es decir, 688 millones de dosis, cada dosis vale 120 dólares, alcanzando la suma de 82 560 millones de dólares. La marihuana con 24 300 millones de dólares, en 324 millones de onzas, a 75 dólares la onza y 3 140 millones en otros estupefacientes. En total los 110 000 millones de dólares que se indicaron. Cada consumidor gasta un promedio de 4 400 dólares anuales o 367 mensuales. Estados Unidos destina apenas 2 000 millones de dólares a la represión del narcotráfico. Se está reprimiendo en los países productores, pero en los Estados Unidos no a los consumidores sino a los traficantes y comercializadores. Hay centros sociales de consumo y los ejecutivos usan la cocaína para su trabajo porque en dosis mínimas "opera como un restaurador de energías" según afirman. La drogadicción es un fenómeno en constante crecimiento, produce una serie de afecciones aunque en Estados Unidos han avanzado en tecnología médica para labores de prevención y curación (muy difícil). Asimismo, en tareas educacionales y de profilaxia social. Estos medios en cambio escasean en los países productores y en los consumidores del tercer mundo.

En el Estado de Missouri (Jefferson City), se ha presentado una legislación para gravar con impuestos la venta de drogas. El transporte está penado cuando sobrepasa los 35 gramos de marihuana y 7 de cocaína, o más de 10 píldoras. Todo esto y la potencialidad económica y política indicadas, hacen pensar que terminará legalizándose y reglamentándose el uso de la cocaína, al igual que ocurrió con el tabaco, alcohol y marihuana. Por supuesto que una legalización en semejante mercado alterará el fenómeno de ilicitud actual y cambiarán las condiciones y resultados de comercialización formal e informal. Otra circunstancia es que al igual que en cualquier otro producto básico, en los Estados Unidos se está experimentando para producir cocaína sintética e indican que será con menos peligros para la salud que la "pura" o "rebajada" (es decir, otro producto sustitutivo bajo proteccionismo médico).

Ha sido necesario dar toda esta información para medir en toda su magnitud el fenómeno, la gravedad del problema, y hacer las apreciaciones cualitativas del caso. Habrá que decir también que la producción está en ampliación, no como producto sintético sino de recurso natural, pues antes los países productores de coca eran solamente Perú y Bolivia en un 60% y 40% respectivamente. Al presente, el tercer productor es Brasil y se cultiva

también en Colombia, Venezuela, Panamá, Ecuador, Java, Tailandia, Birmania, Pakistán e India; se hacen ensayos en los Estados Unidos, igualmente en Africa y en otros países del Asia.

El narcotráfico se ha convertido en la tercera actividad más lucrativa del mundo, únicamente superada por las exportaciones de petróleo y armas. John Lawn, Administrador de la DEA que es el Departamento de Lucha Antidroga de los Estados Unidos, ha confirmado que la potencialidad internacional de esa "transnacional informal" llega a 400 000 millones de dólares en todo el mundo. Asimismo, que existen países que si bien no tienen el recurso natural, en cambio se han convertido en proveedores de los llamados "precursores" o productos químicos para la producción de cocaína, como éter y acetona, así como también facilitando laboratorios, desde los más sofisticados hasta los más simples y domésticos.

En el campo de comercialización internacional con relación a los productos básicos para la economía formal, motivo de este Informe, hay que decir que la crisis de los productos básicos para alimentos, las restricciones e impacto que produce el proteccionismo, las bajas cotizaciones de las materias primas, la disminución en los poderes adquisitivos de los salarios, están produciendo una sustitución de cultivos legales hacia los productos de demandas ilícitas; tal el caso de la marihuana en Colombia (que como se dijo es el segundo cultivo en rendimientos) y la coca en los países que la han obtenido o la producían originalmente, también no en niveles físicos sino de rendimientos económicos. Este hecho hace pensar que, de no encararse la solución a los subsidios y proteccionismos de los productos básicos, se estará ante la ampliación de la economía informal, como defensa económica y de subsistencia de los sectores periféricos y marginales de la economía formal, que viven en la pobreza y que se "conectan" por necesidad con las ramificaciones del narcotráfico o simplemente con la producción del recurso básico; tal el caso de los campesinos que son "coca-productores" pero no narcotraficantes.

ii) Reuniones de consulta; acuerdos; concertaciones y convenios operativos principales

Con el objeto de iniciar la realización del esquema planteado, se deberían efectuar una serie de acciones y actividades que, en resumen, serían las siguientes:

a) Constituir --primero informalmente-- el Comité de Estrategia de América Latina y el Caribe, inicialmente sobre la base de un entendimiento entre la CEPAL, el ILPES y el SELA que aprobarían un Plan de Trabajo Técnico y Político.

b) Organizar una reunión preliminar de consulta, con los técnicos de las entidades mencionadas, y los consultores y expertos que se consideren necesarios, tomando en cuenta la lista de personalidades sugerida en el presente capítulo de conclusiones y recomendaciones.

c) Formar los equipos técnicos para la elaboración de los documentos de estudio; por ejemplo, para la formación de la Transnacional regional y sus ramificaciones con las demás empresas comercializadoras estatales, multinacionales, asociadas, privadas y mixtas. Asimismo, para diseñar los perfiles de los proyectos regionales que serán parte del Programa de Cambios Estructurales para la Comercialización Internacional de la región, incluyendo a BANCOMEX y la Bolsa Agropecuaria de Latinoamérica y el Caribe. En la misma forma, para el estudio de la Nueva Estrategia de Exportaciones e Importaciones, y la Política de Precios y concertaciones. Sería necesario un equipo de coordinación central para que oriente los estudios y resultados, dentro de un contexto global (regional), el mismo que coordinaría el trabajo de cada Proyecto que tiene que estar interconectado e interrelacionado.

d) Con las bases esquemáticas y de perfiles de proyectos concretos, propiciar la reunión de coordinación y de nueva concertación con todos los organismos regionales y subregionales, para llevar a cabo este Programa, buscando un respaldo técnico y financiero de todos esos organismos.

e) Un equipo especial, juntamente con los ejecutivos y responsables de los Acuerdos entre Argentina y Brasil, podrían evaluar resultados y examinar sus proyecciones graduales hacia los demás países de la región, teniendo en cuenta lo sostenido en el Informe de la necesidad de tener a Argentina, Brasil y México (metrópolis) como "polos dinámicos" del esquema, a fin de lograr la nueva inserción de América Latina y el Caribe en el actual comercio exterior. Se sugirió la idea de que México podría trabajar más directamente con Centroamérica, Cuba, Caribe, Panamá y Colombia en la zona del norte y el centro de América. En la misma forma que Argentina y Brasil, podrían motivar en el sur con Venezuela (petróleo), Ecuador (petróleo y bananos), Bolivia, Chile y Perú (minerales) y estos dos últimos países, además, harina de pescado. Es importante afirmar que el petróleo, el café y los granos, son

productos de apertura de mercados, como igualmente la producción de material bélico defensivo y de acompañamiento que producen varios países del área, como Argentina, Brasil, México y Chile. El caso de los minerales también resulta fundamental. Sería recomendable, por tanto, armonizar el presente Informe y sus Conclusiones y Recomendaciones, con el similar en materia de productos básicos mineros que encomendó realizar la CEPAL en forma paralela. Además de las maneras de proyectar el Acuerdo Argentino-Brasileño, se trataría de examinar si habrían bases positivas para ir configurando una Comunidad Latinoamericana y del Caribe, en base a los principales productos de exportación que son los estudiados en el Informe (agropecuarios), minerales y petróleo, adicionando los manufacturados (demanda creativa), con miras a un comercio intracomunitario y extracomunitario.

f) Paralelamente a estas gestiones, la CEPAL, el ILPES y el SELA realizarían los contactos técnicos y políticos con los diferentes gobiernos en busca de un acuerdo previo, antes de pasar a las reuniones de formalización a nivel de países.

g) Luego de la reunión de nueva coordinación entre los organismos regionales y subregionales, tendría que efectuarse una especial de consulta con ALADI, para examinar la propuesta de complementar sus funciones con la creación de la "Bolsa de Productos Básicos y Esenciales" dentro de la región y con acuerdos intercontinentales, donde el intercambio compensado sería una de las formas de comercialización para las compras y ventas directas, gubernamentales, y de faltantes y excedentes, con el sistema propio de informática regional de comercialización. Naturalmente que este intercambio no sería únicamente al nivel de los países que forman la ALADI, sino de todos los participantes regionales, incluyendo el CARICOM y el MOCA e interconectando con los de otras regiones y grupos de países, incluyendo a los industrializados (Grupo de los Siete), los del CAME, ASEAN, CEE, etc.

h) Estas proyecciones con los Proyectos Regionales de cambios estructurales, darían fundamento a programar lo que podría ser una línea viable y práctica de acción para una estrategia Sur-Sur.

i) En pasos posteriores y contando con el respaldo de gobiernos y empresas operadoras ("tradings"), podrían establecerse las bases de negociación de acuerdos con Japón, China, Sudeste Asiático, Estados Unidos, la Unión Soviética, Europa Oriental y los países agrupados en asociaciones como la CEE, ASEAN, CAME, etc., que vendrían a ser los acuerdos intercontinentales,

para todos los propósitos expuestos (Proyectos Regionales), estableciendo las reciprocidades operativas de intercambio internacional.

j) Demás está decir que, en los diferentes aspectos de los estudios, debe ir vinculado el comercio exterior con el problema internacional de la deuda externa y con los nuevos acuerdos financieros que se pudieran lograr a través de la iniciativa japonesa de lanzar 30 000 millones de dólares, como una primera operación de financiación internacional, que habría que separarlo del viejo endeudamiento en crisis.

k) Otra de las tareas que el Comité de Estrategia informal debería realizar, es preparar la participación de América Latina y el Caribe en las nuevas rondas de conversaciones del GATT, siguiendo la recomendación que la región debería participar a fondo en todas esas negociaciones y en las del futuro, no sólo por los temas de productos básicos, agrícolas y servicios, sino porque el GATT es uno de los mecanismos importantes del "sistema real", junto con el FMI y el Banco Mundial, para los cuales América Latina y el Caribe debería tener también una estrategia, puesto que hasta el presente su participación es marginal en los mecanismos de toma de decisiones de esas instituciones, y en las últimas modificaciones del Banco Mundial, han sido nuevamente postergadas. El Presidente del Banco Mundial, Barber B. Conable, anunció el 5 de mayo de 1987 reformas administrativas y estructurales en esa institución, con preponderancia reiterada de los países industrializados (Canadá, Alemania y Estados Unidos) y con postergación de América Latina, donde sus departamentos operativos están manejados por ciudadanos del Reino Unido, Francia y Alemania, estando aún en vacancia el Departamento Consolidado Latinoamericano.

América Latina y el Caribe tienen que insertarse actualizadamente, para jugar el rol que les corresponde en la política económica internacional.

Estas serían las conclusiones y recomendaciones principales, que se desprenden del Informe Final sobre Comercialización de Productos Básicos Agropecuarios y que no pueden desligarse del comercio exterior en su conjunto.



Notas

- 1/ "Mercado Mundial de Productos Básicos", Reinaldo Barcia Fonseca.
- 2/ Datos de "El Mercado de Productos Básicos", de Reinaldo Barcia Fonseca.
- 3/ "Comercialización y Estructura de los Mercados de Productos Básicos de América Latina y el Caribe", CEPAL, 14 de julio de 1986.
- 4/ Operan los operadores intermediarios mediante "Subastas de Venta" y "Subastas de Compra". En el mercado de azúcar se opera a "precios vencidos y a futuro". Las compras no se venden inmediatamente --por lo general--, se esperan las subidas y los operadores proceden cuando el precio terminal les conviene.
- 5/ "Comercialización de Productos Básicos". Ediciones ICI y DESCO, Madrid 1984. Coordinador: Fernando Sánchez Albavera.
- 6/ El precio de Colombia era de 120 la tonelada y Estados Unidos ofertó a 20 dólares para no perder y ligar ese mercado.
- 7/ "Comercialización y Estructura de los Mercados de Productos Básicos de América Latina y el Caribe", CEPAL, 14 de julio de 1986.
- 8/ Datos proporcionados por el estudio de CEPAL sobre "Comercialización y Estructura de los Mercados de Productos Básicos ...", de julio de 1986.
- 9/ Ibid.
- 10/ Ibid.
- 11/ Ibid.
- 12/ Parte de los datos de este capítulo se inspiran en las informaciones recogidas en la investigación de campo; en el trabajo de la CEPAL "Comercialización y Estructura de los Productos Básicos de América Latina y el Caribe", 1986 y el trabajo de Jan Křákal, "Empresas Transnacionales en la Actividad Bananera de la UPEB". CEPAL, CNUET.
- 13/ Corporación Bananera del Pacífico (COBAPA) y Corporación Bananera del Atlántico (COBANA).
- 14/ Equivalente al 8% del mercado mundial.
- 15/ Equivalente al 12% del mercado mundial.
- 16/ La CEE terminó el conflicto no indemnizando 400 millones de dólares a Estados Unidos pero reconociéndole aranceles y otras compensaciones comerciales.
- 17/ Uno de los protocolos suscritos entre ambos países asegura la provisión de trigo argentino. Eso está bien y va a mostrar las deficiencias de infraestructura para ejecutar mejor el acuerdo.
- 18/ "La situación del mercado mundial de la carne y perspectivas para 1987", Ing. Roberto Muñoz Durán. Banco Central, Uruguay.
- 19/ Ing. Roberto Muñoz Durán, op. cit.
- 20/ Ing. Roberto Durán, op. cit.
- 21/ Según el FMI, en 1986 las importaciones de España desde América Latina se redujeron en 3.5% (descontando a los países de la OPEP). Las exportaciones se redujeron dos décimas en relación a 1985. Mientras tanto el 50% de las importaciones españolas provinieron de la CEE, frente a 37% de 1985. Sus exportaciones comunitarias alcanzaron 60% frente a 52% del pasado año. También influyó la baja del dólar y de los productos básicos. Hubo desviación de importaciones y exportaciones; por ejemplo, importaron café más convenientemente de la CEE que de América Latina. Las importaciones de trigo argentino, que fueron de 1 500 millones de dólares en 1985, es decir casi el 48% del total de las importaciones de Latinoamérica, se redujeron a menos del 16% y las semillas oleaginosas del Brasil bajaron un 73%.

22/ En la última reestructuración del FMI que efectuaron sus nuevos ejecutivos, América Latina ha sido ignorada como realidad e importancia.

23/ Venezuela principalmente por el petróleo. Bolivia, Perú y Chile complementarían con minerales, y Perú y Chile, además, con harina de pescado. Ecuador sería con petróleo y banano principalmente.

24/ El caso del Grupo de Cartagena para Centroamérica y de su Grupo de Respaldo, así como el Consenso de Cartagena para la deuda externa, surgieron porque la crisis y debilidad de la OEA --en el primer problema-- no permitieron otra cosa que la constitución de un mecanismo especial. El Grupo para la deuda externa, igualmente, surgió ante la inexistencia de un organismo para el caso. No fueron brotes de indisciplina o anti-reglamentarios, sino brotes formales para facilitar el tratamiento de algo que de otra forma habría sido no factible.

25/ La mayor interrelación entre los industrializados y la monopolización de los resultados del comercio exterior mediante sus transnacionales, demuestra que la teoría de la "interdependencia" cada día pierde vigencia y se agudizará esa situación si no se encaran los cambios estructurales para el intercambio y al servicio de la región.

26/ Declaraciones de Shintaro Abe, ex-Ministro de Relaciones Exteriores del Japón, formuladas el 23 de abril de 1987 en Washington, D.C., preparando la visita del Primer Ministro Yasuhiro Nakasone. Los 30 000 millones tendrían como fuente el superávit de 102 000 millones de dólares que el Japón obtuvo en 1986 como producto del intercambio internacional y se otorgarían a través del Banco Import-Export del Japón. Estaría por verse si Estados Unidos permitiría que le compitan en "su" área de influencia, en materia de financiación y bajo nuevas condiciones. Paralelamente, el Comité Japonés para el Desarrollo Económico, mediante Takashi Ishihara (ex-Presidente de Nissan), aboga por la creación de un Comité de Cooperación Internacional que agrupe a los países acreedores. De todos modos, está planteado el primer ensayo de acción independiente mundial del Japón hacia sus propios fines.

27/ Oliver, Lon, ex-Director del GATT.

28/ Muñoz Durán, Roberto, Asesor del Banco Central y del Instituto Nacional de Carnes del Uruguay.

29/ En Bolivia el año 1972 la producción era de 35 000 TM en un poco más de 17 000 has para usos tradicionales, el año 1985 se extendieron los cultivos a 66 148 has, alcanzando una producción de 152 928 TM con un rendimiento de 2.31 TM por hectárea.