E/CN. 12/225

ESTUDIO DEL COMERCIO ENTRE AMERICA LATINA Y EUROPA

NACIONES UNIDAS

ESTUDIO DEL COMERCIO ENTRE AMERICA LATINA Y EUROPA

Realizado por las secretarías de la Comisión Económica para América Latina, la Comisión Económica para Europa y la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.

NACIONES UNIDAS
DEPARTAMENTO DE ASUNTOS ECONOMICOS
México, Febrero de 1953

E/CN.12/225

Febrero 1953

PUBLICACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS

Nº de venta: 1952.II.G.2

Precio: $ 1.25 (EE. UU.); 9 chelines; Frs. suizos 5.00.
(o su equivalente en otras monedas)

ÍNDICE DE MATERIAS

Página

ÍNDICE DE CUADROS

ÍNDICE DE GRÁFICOS

CARTA DE TRANSMISIÓN

Santiago de Chile
Enero de 1953.

Señor Secretario General:

En su tercer período de sesiones, que tuvo lugar en la ciudad de Montevideo, la Comisión Económica para América Latina aprobó una resolución (E/CN.12/200) por la que se encargaba a la Secretaría Ejecutiva que, "de acuerdo con la Secretaría Ejecutiva de la Comisión Económica para Europa, prepare un estudio, a emprender en conjunto por ambas Secretarías, acerca de las formas y medidas para expandir el comercio en América Latina y Europa, sobre bases que contemplen de manera práctica y equitativa los intereses de ambos grupos de países".

Después de un cambio de impresiones con la Secretaría Ejecutiva de la Comisión Económica para Europa, se inició un estudio conjunto; y en vista del interés particular que para dicho trabajo tenían los productos agropecuarios, se solicitó y obtuvo la colaboración de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. Asímismo, el Fondo Monetario Internacional prestó su concurso facilitando informaciones sobre los balances de pagos.

La presente edición, cuidadosamente revisada, ha sido hecha sobre la base de la edición provisional del estudio que apareció en mayo de 1951 y contiene importantes adiciones.

Saludo al señor Secretario General con mi más alta consideración y respeto.

(Firmado) RAÚL PREBISCH
Secretario Ejecutivo
Comisión Económica para América Latina

Señor Trygve Lie
Secretario General
Naciones Unidas
Nueva York.

SÍMBOLOS EMPLEADOS

En este Estudio se han usado los símbolos siguientes:

.. = no disponible o no pertinente.
— = nulo o insignificante.
* = cifra corregida.

En lo que toca a combinaciones de años, el uso de una diagonal —por ejemplo, 1949/50— significa un período de doce meses (por ejemplo, del 1º de julio de 1949 al 30 de junio de 1950). El uso de un guión —verbigracia, 1948-1950— significa un promedio del período completo de años civiles que cubre (incluyendo los dos años indicados).

A menos que se indique lo contrario, la unidad de peso que se ha usado a lo largo del estudio es la tonelada métrica. El término "dólar" se refiere a dólar de los Estados Unidos. Las diferencias sin importancia entre totales y porcientos se deben a haberse redondeado las cifras.

Capítulo 1

INTRODUCCIÓN

El comercio entre Europa y América Latina ha sufrido en los últimos cincuenta años tres violentos retrocesos a causa de las dos guerras mundiales y la gran depresión. Además de las dificultades que originaron, dichos retrocesos impidieron que el comercio entre ambas regiones creciera en armonía con el ritmo del desarrollo económico de América Latina y aun con el del crecimiento —mucho más lento— de la economía europea. Ha habido cierta recuperación después de cada retroceso, pero sin alcanzar jamás la rapidez de expansión que caracterizara al comercio a principios de siglo. El volumen de las exportaciones de América Latina a Europa en 1951, y el de las exportaciones de Europa[1] a América Latina, estaban muy por debajo de los niveles que prevalecían en 1913.

Las dos guerras mundiales tuvieron especial significación en el sentido de retardar el desarrollo de la economía europea mientras aceleraban el crecimiento de otras regiones, sobre todo de los Estados Unidos y de América Latina. Por un lado, las dos guerras imprimieron fuerte impulso a la producción manufacturera y a la demanda de importaciones de los Estados Unidos; por otro, la economía latinoamericana, en rápido desarrollo, no encontró en la Europa en guerra salida adecuada para su creciente producción. De esta suerte, cada uno de los conflictos provocó un debilitamiento de los lazos que unían a América Latina y Europa y un aumento de la importancia de los Estados Unidos en su comercio. En contraste con la declinación de su comercio con Europa, el de América Latina con los Estados Unidos en los últimos años es muchísimo mayor en volumen que el que tenía en 1913.

Estas evoluciones distintas no fueron únicamente el resultado de la guerra y la depresión. La tendencia hacia la industrialización en América Latina, que aumentó su demanda de bienes de capital y redujo su demanda de textiles —favoreciendo así las importaciones en un campo en el que los industriales de Estados Unidos habían tenido superioridad en tanto que se aminoraban violentamente las de los artículos europeos—, fué un proceso que la guerra vino a acelerar antes que a originar, aunque en el caso de la segunda guerra mundial la aceleración fué tan extrema que adquirió casi el valor de una causa. Después de la segunda guerra mundial la política de industrialización del gobierno motivó que Argentina —que es el más importante abastecedor de Europa en productos primarios— redujera bruscamente las cantidades disponibles para exportación, sumando así otro elemento principal a la contracción del comercio.

[1] Debe recordarse que gran parte del análisis realizado en este estudio se basa en los resultados del período 1945-1951, es decir, antes de que fuera completa la recuperación del importante comercio de la Alemania occidental con América Latina.

Estos factores diversos, junto con otros subyacentes en el desarrollo del comercio entre América Latina y Europa tanto en el pasado inmediato como en el más lejano, se analizan en los capítulos siguientes de este estudio; los efectos particulares de la industrialización se examinan dos veces: primero, en su efecto sobre la capacidad de exportación de América Latina (capítulo 2) y, segundo, en el que tienen sobre la demanda de importaciones latinoamericanas (capítulo 3). Este capítulo de introducción pretende proporcionar una breve reseña del curso seguido por el comercio de América Latina con Europa y los Estados Unidos, que pueda servir de fondo a un examen más detallado en los capítulos posteriores.

El período anterior a la primera guerra mundial

El comienzo del siglo XX fué un período de desarrollo particularmente rápido en las repúblicas latinoamericanas. Aunque la demanda total de Europa y de los Estados Unidos aumentó con celeridad, la producción y las exportaciones de América Latina crecieron todavía más de prisa y aumentó rápidamente la importancia de la región como proveedora de productos primarios. En el período comprendido entre 1895 y 1899, los productos procedentes de América Latina constituyeron el 5% del total de las importaciones de Gran Bretaña. En los cinco años inmediatamente anteriores a la primera guerra mundial representaron el 10% de un comercio de importación británico que había crecido en forma considerable. Durante los quince años que precedieron a la primera guerra mundial, la producción europea aumentó en cerca de 45%; en cuantía el volumen de las importaciones procedentes de América Latina casi se duplicó.

Este rápido desarrollo se debió a la colonización de nuevas regiones de América Latina y a la aparición del Continente como productor sumamente eficaz de artículos alimenticios y materias primas. La región del Río de la Plata entró en un período de plena producción y halló en seguida mercados para sus productos de exportación gracias a sus ventajas competitivas. En trigo y carne, por ejemplo, invadió rápidamente el campo de las exportaciones de los Estados Unidos, que habían adquirido anteriormente la primacía en la exportación de esos productos. El cuadro 1 indica el impresionante progreso logrado en algunos artículos importantes, a excepción del café, en el cual constituía ya una amenaza la sobreproducción.

El aumento de la producción fué posible en gran parte gracias a la afluencia de capital extranjero, principalmente de origen europeo. En épocas anteriores el Reino Unido había sido la fuente principal de inver-

Cuadro 1

PRODUCCION DE DETERMINADAS MERCADERÍAS

Miles de toneladas, promedios anuales

Mercadería	País productor	1900–1904	1910–1914	1925–1929
Trigo	Argentina	2,550	4,000	6,750
Salitre	Chile	1,450	2,550	2.500
Estaño	Bolivia	12	23	38
Azúcar	Cuba	788	2,200	4,900
Cobre	Chile	30	40	250
Café	Brasil	684	720	1,240

Fuente: Estadísticas nacionales.

siones en América Latina, y en el período anterior a la primera guerra mundial se registró de nuevo gran actividad en préstamos extranjeros. Francia, Alemania y los Estados Unidos efectuaron también inversiones apreciables a principios de siglo. Se ha calculado que las inversiones británicas en América Latina ascendían, en vísperas de la primera guerra mundial, a 5 mil millones de dólares; las inversiones francesas, a 1.2 mil millones; las alemanas, a 900 millones, y las norteamericanas, a 1.3 mil millones de dólares,[1] y que la región —como muestra el cuadro 2— absorbía alrededor del 20% de todas las inversiones hechas en el extranjero por esos países.

Cuadro 2

TOTAL DE INVERSIONES EXTRANJERAS EN 1913–1914, DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA

Miles de millones de dólares

País inversionista		Lugar de la inversión	
Reino Unido	18.0	Africa	4.7
Francia	9.0	Asia	6.0
Alemania	5.8	Europa	12.0
Estados Unidos	3.5	América del Norte	10.5
Bélgica, Países Bajos y Suiza	5.5	América Latina	8.5
Japón, Portugal y Suecia	2.2	Oceanía	2.3
	44.0		44.0

Fuente: International Capital Movements during the Inter-War Period, Publicaciones de las Naciones Unidas, Nº de venta 1949.II.D.2, p. 2.

Se cree que la mayor parte de las inversiones norteamericanas y alemanas en América Latina y dos tercios de las francesas se hicieron entre 1900 y 1914, pero durante ese período el Reino Unido siguió siendo el principal prestamista, desempeñando un papel de gran importancia en el desarrollo de los ferrocarriles.

La combinación de factores favorables —intensificación de las exportaciones, precios remunerativos y afluencia de capitales— permitió un aumento muy rápido del volumen de las importaciones, que se duplicó entre 1900 y 1913 según se ve en el cuadro 3. Los mayores aumentos se registraron en los países en que se había invertido más capital europeo: Argentina, Brasil y Chile. Europa mantenía asimismo el comercio más importante, pues absorbía el 60% de las exportaciones de América Latina y suministraba el 65% de las importaciones latinoamericanas.

Los años veinte

La primera gran guerra interrumpió bruscamente el ascenso de la demanda mundial de productos primarios. La producción industrial de Europa tardó en recobrarse, y hasta 1925 no comenzó a notarse un progreso importante. Las importaciones totales europeas de productos primarios tuvieron una recuperación todavía más lenta que la producción industrial, y apenas habían alcanzado el nivel anterior a la guerra al final de los veinte. En cambio, en los Estados Unidos la tendencia ascendente se mantuvo casi sin interrupción y la producción manufacturera —que se había duplicado en los 15 años anteriores a la guerra —había aumentado más del 80% hacia 1929. El resultado fué que en el curso de los cinco años siguientes a la guerra, las exportaciones de América Latina a los Estados Unidos aumentaron con firmeza y casi con el mismo ritmo que las importaciones de productos primarios y la producción manufacturera norteamericana. El cuadro 4 muestra que en 1925 el volumen de las exportaciones latinoamericanas a los Estados Unidos había superado el de 1913 en cerca de un 75%. En cambio, el volumen de las exportaciones a Europa se mantenía todavía un 10% por debajo del que tuvo aquel año.

Las exportaciones latinoamericanas a Europa empezaron a recobrarse con mayor rapidez después de 1925, y, desde luego, no tan mal como pudiera hacer suponer la lenta recuperación de las importaciones totales europeas de productos primarios. En 1928, el índice de volumen era superior al de 1913 en 30 puntos.

[1] Los datos referentes al Reino Unido fueron calculados por el *South American Journal*. Sin embargo, Feis, *Europe, the World's Banker, 1870-1914*, Yale University Press, 1930, indica 3.8 mil millones de dólares. Los datos correspondientes a Francia y Alemania se han tomado de Feis y los relativos a Estados Unidos de Dunn, *American Foreign Investment*, Nueva York, 1926.

Cuadro 3

IMPORTACIONES DE AMERICA LATINA

Millones de dólares, f.o.b., e índices — 1938 = 100

	1901-1905	1913	1925	1928	1937	1938	1948	1949	1950	1951
VALORES A PRECIOS CORRIENTES										
Importaciones totales (incluyendo el comercio intrarregional)	515	1,226	2,066	2,083	1,396	1,309	5,101	4,429	..	..
Importaciones procedentes de Europa	347	793	908	973	702	635	1,323	1,378	1,450	2,095
Importaciones procedentes de Estados Unidos	126	317	844	831	577	494	3,205	2,750	2,743	3,773
Relación = $\frac{\text{Europa} \times 100}{\text{Estados Unidos}}$	*275*	*250*	*108*	*117*	*122*	*129*	*41*	*50*	*53*	*56*
ÍNDICE DE VOLUMEN										
Importaciones totales	58	111	111	123	103	*100*	183	170	..	..
Importaciones procedentes de Europa	89	163	108	128	108	*100*	91	100	129	155
Importaciones procedentes de Estados Unidos	30	65	120	129	112	*100*	329	301	314	380

Véase "Notas referentes a fuentes y métodos".

(Véase el cuadro 4.) Se dieron varios factores especiales que explican este desarrollo, y entre ellos figura señaladamente la fuerte reducción de las exportaciones de cereales de la Unión Soviética y de la cuenca del Danubio. La Argentina heredó una parte considerable de esos mercados y a fines del período todavía mejoró su posición a expensas de los Estados Unidos, que habían estado enviando a Europa grandes cantidades de alimentos en los años inmediatos a la guerra. En la mitad de los veinte sucedió lo mismo con el cobre de Chile, que tendió a conquistar los mercados que antes tenían los Estados Unidos.

El porcentaje correspondiente a América Latina en las exportaciones mundiales de productos primarios subió en total desde 13% en 1913 a 15.5% en 1928. El destino de las exportaciones había cambiado y mientras en 1913 Europa absorbía más del doble que los Estados Unidos, en 1925 compraba sólo un 35% más. La intensificación relativa del comercio con Europa después de 1925 volvió a elevar ese porcentaje, pero sin que llegara a aproximarse a la distribución de antes de la guerra.

Aunque la primera guerra mundial había dado ya un ímpetu considerable a la industrialización en Amé-

Cuadro 4

EXPORTACIONES DE AMERICA LATINA

Millones de dólares, f.o.b., e índices — 1938 = 100

	1901-1905	1913	1925	1928	1937	1938	1948	1949	1950	1951
VALORES A PRECIOS CORRIENTES										
Exportaciones totales (incluyendo comercio intrarregional)	823	1,590	2,741	3,005	2,360	1,771	6,535	5,543	..	..
Exportaciones a Europa	523	963	1,361	1,600	1,207	922	2,329	1,655	1,775	2,283
Exportaciones a Estados Unidos	234	441	1,005	947	672	453	2,356	2,304	2,912	3,350
Relación = $\frac{\text{Europa} \times 100}{\text{Estados Unidos}}$	*224*	*218*	*135*	*169*	*180*	*204*	*99*	*72*	*61*	*68*
ÍNDICE DE VOLUMEN										
Exportaciones totales	48	75	86	105	121	*100*	124	109	..	..
Exportaciones a Europa	62	92	83	113	125	*100*	81	65	73	74
Exportaciones a Estados Unidos	47	70	121	118	121	*100*	179	175	189	178

Véase "Notas referentes a fuentes y métodos".

rica Latina, no redujo su ritmo el aumento de la producción de materias primas para la exportación. La producción de cereales y carnes en Argentina, de cobre en Chile y de azúcar en Cuba superó con creces el volumen anterior a la guerra. La producción de materias primas siguió aumentando en tal forma entre mediados y fines de ese período lo mismo en América Latina que en otras regiones, que los precios de los productos bajaron, no obstante la alta y creciente actividad económica de Europa y Estados Unidos. El índice del valor unitario de las importaciones europeas de productos latinoamericanos descendió entre 1925 y 1929 alrededor de un 16% y el índice correspondiente a Estados Unidos registró un descenso de 11%. Durante todos los años veinte la relación de precios entre los productos primarios y los artículos manufacturados siguió siendo menos favorable para los productores de los primeros de lo que había sido en el período inmediatamente anterior a la primera guerra mundial. El Reino Unido, por ejemplo, pudo obtener durante esos años un volumen de productos primarios un 25% mayor que antes de la guerra a cambio del mismo volumen de exportaciones de artículos manufacturados. Sin embargo, el del Reino Unido fué un caso extremo, en el que influyó la sobrevaluación de la libra esterlina. La mejoría de la relación de precios del intercambio fué más moderada en los Estados Unidos.

El cambio de la posición relativa de Europa y de los Estados Unidos como compradores de productos latinoamericanos se acompañó de cambios en la misma dirección de las exportaciones de mercancías y capitales hacia América Latina. En los años inmediatamente posteriores a la guerra la capacidad exportadora de Europa disminuyó y, más tarde, su posición de competidora se debilitó todavía más por la acción de los industriales norteamericanos. El resultado ha sido que las exportaciones europeas a América Latina no lograron recuperar el volumen alcanzado en 1913 durante todo el período de los veinte ni en año alguno desde entonces.

El mejoramiento de la posición competidora de los Estados Unidos se debió en gran parte al cambio ocurrido en la composición de las importaciones adquiridas por América Latina. Los países latinoamericanos habían concentrado con anterioridad sus importaciones sobre todo en productos textiles, otros bienes ligeros de consumo y material ferroviario, campos dentro de los cuales era fuerte la posición de los fabricantes europeos. Después de 1920, al intensificarse la industrialización, la demanda se orientó de preferencia hacia maquinaria, bienes de consumo duraderos y equipo de transporte por carretera, para cuyo tipo de mercancía habían adquirido una fuerte ventaja competidora los Estados Unidos gracias a su técnica de producción en masa basada sobre un mercado interno rico y amplio. Argentina y Brasil adquirieron en 1928 sólo el 25% de sus importaciones totales en los Estados Unidos, pero en lo que se refiere a maquinaria y vehículos la proporción fué considerablemente mayor que el 50%, siendo precisamente la demanda de esos artículos la que aumentó en forma más rápida.

Como el destino de las exportaciones latinoamericanas había cambiado al mismo tiempo, la sustitución de una fuente de abastecimiento por otra se hizo sin dificultad y no hubo muchos acuerdos multilaterales entre Europa, América Latina y los Estados Unidos.

Los Estados Unidos pasaron a desempeñar también el papel de proveedor de capitales que hasta entonces había tenido Europa. Entre 1923 y 1929 el valor nominal de las inversiones británicas aumentó sólo en 40 millones de dólares, y los otros dos grandes exportadores de capitales europeos de antes de la guerra —Francia y Alemania— abandonaron prácticamente esa función. En cambio, la afluencia de capitales norteamericanos hacia América Latina aumentó con rapidez, alcanzando un máximo de 350 millones de dólares en 1926. Es casi indudable que este cambio de fuente de capitales —sobre todo de los destinados a inversiones industriales— ejerció indirectamente una influencia importante en las normas del comercio.

La afluencia de capitales norteamericanos a América Latina durante el período de los veinte se produjo en gran parte por el auge económico y la atmósfera de especulación que caracterizaban en esos días al mundo entero, así como por las perspectivas de un desarrollo económico sano en los países latinoamericanos. En los despreocupados años anteriores a 1930 se colocaron en el mercado de Nueva York numerosas emisiones de bonos municipales a elevadas tasas de interés y con costos de suscripción extremadamente altos, y se puede afirmar que muchos de estos préstamos no se utilizaron en la forma en que más hubieran contribuido al desarrollo de la capacidad de producción.[1] Ello fué posible en vista de la predisposición mostrada por los inversionistas norteamericanos a suscribir esas dudosas emisiones a tasas de interés que consideraban atrayentes y que, no obstante ser elevadas, eran inferiores a las que prevalecían internamente en la propia América Latina. Por fortuna, no todas estas inversiones financiadas con capital externo presentaban ese carácter dudoso, y durante los años anteriores a la segunda guerra mundial y de nuevo en los años de postguerra hubo gran afluencia de capitales para inversión directa en industrias específicas. Por lo general, este tipo de inversiones requiere que pasen algunos años antes de dar frutos. Por esta y otras razones, el rendimiento eventual para el inversionista extranjero es considerablemente mayor, pero el pago de utilidades y dividendos no constituye para los países acreedores un problema de balance de pagos, pues el nivel de las utilidades tiende a estar en relación con los ingresos derivados de las exportaciones [2] y esto equivale en realidad a que el ingreso proveniente de las inversiones se pague en especie.

---

1 Como ejemplo puede citarse el caso del Perú, la mitad de cuya deuda interna se pagó mediante empréstitos colocados en Nueva York. Respecto a otros casos, consúltese "Sale of Foreign Bonds or Securities in the United States", en *Hearings before the Senate Committee on Finance*, 1932.

2 Esto puede ilustrarse, por ejemplo, con la tendencia de las exportaciones de petróleo y del ingreso derivado de las inversiones que percibieron las compañías petroleras de Venezuela:

	1946	1947	1948	1949
	Millones de dólares			
Exportaciones de petróleo . .	485	665	1,069	926
Ingreso por inversiones	158	273	430	251

Véase Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payments Yearbook, 1949-1950.*

Los años treinta

La depresión de los treinta transformó en forma total las normas del comercio y del sistema de pagos internacionales que habían prevalecido durante la década que siguió a la primera guerra mundial. Los Estados Unidos habían conservado con Europa entre 1920 y 1929 un amplio superávit comercial, que por lo general excedió de mil millones de dólares al año, resultante sobre todo de las exportaciones de alimentos y materias primas; también exportaban a Europa productos manufacturados en cantidad ligeramente superior a la que recibían de ella. Los Estados Unidos importaban anualmente del resto del mundo productos alimenticios y materias primas por ese valor, que excedía en sólo unos 250 millones de dólares al de los productos manufacturados que exportaban. Las otras partidas en cuenta corriente del balance de pagos de los Estados Unidos tendían a nivelarse, compensándose las grandes entradas de su cuenta de ingresos con los pagos por concepto de servicios, como gastos de viaje y giros de fondos. El superávit comercial de los Estados Unidos quedaba prácticamente compensado con las exportaciones de capital.

Europa cubría su déficit comercial con los Estados Unidos en parte mediante importaciones directas de capital —el grueso de las cuales iba a Alemania —y en parte gracias a su superávit con los países productores de artículos primarios que o percibían ingresos netos en dólares o bien recibían capital de los Estados Unidos.

Así pues, el comercio mundial a fines de los veinte, que parecía relativamente estable (los Estados Unidos eran un pequeño exportador neto de oro entre 1925 y 1929), descansaba no sólo en un fuerte volumen de importaciones de los Estados Unidos, sino también en una corriente de capitales norteamericanos para inversión. Las dos bases demostraron ser sumamente vulnerables a la depresión.

Cuando se inició la depresión en los Estados Unidos, disminuyó en forma brusca el valor de las importaciones no sólo de los productos primarios, sino también de los productos manufacturados procedentes de Europa. Muchos de estos últimos eran de carácter marginal, pues se trataba de mercancías especiales de alto costo, cuya demanda era particularmente sensible a las fluctuaciones del ingreso.[1] Los gastos por concepto de gastos de viaje y giros personales se redujeron a la mitad y las exportaciones de capital se suspendieron por completo. El resto del mundo, que se había acostumbrado a gastar 7.4 mil millones de dólares anualmente en bienes y servicios norteamericanos, tuvo que ajustarse a un suministro de dólares que descendió a 2.7 mil millones en 1932-1933, y este ajuste se dificultó en extremo debido a la fuerte posición que habían obtenido las manufacturas de Estados Unidos durante el período de prosperidad.

Los países europeos sufrieron por la baja vertical de sus exportaciones a los Estados Unidos, por la interrupción de las exportaciones de capital norteamericano (sobre todo en el caso de Alemania), y también por el descenso de los ingresos en dólares que les proporcionaban los países productores de artículos primarios. De ahí que se vieran obligados a reducir el superávit de sus importaciones desde los Estados Unidos a menos de 400 millones de dólares por año.

Los países latinoamericanos productores de artículos primarios sufrieron simultáneamente por la suspensión de préstamos de los Estados Unidos, por la disminución del volumen de sus exportaciones y, sobre todo, por el violento deterioro de su relación de precios del intercambio. El empeoramiento de la relación de precios del intercambio latinoamericana —cuyas oscilaciones a partir de 1925 se indican en el gráfico 1— se debió al conocido fenómeno de que la elasticidad de los precios de los productos primarios, tanto en lo que respecta a la demanda como a la oferta, es muy inferior a la de los productos manufacturados. La producción latinoamericana de la mayoría de los productos alimenticios y materias primas agrícolas fué en realidad mayor en los treinta que en los veinte, con las excepciones del trigo, que bajó en la Argentina, y del azúcar, que menguó fuertemente en Cuba. Además, el valor de las exportaciones de América Latina a los Estados Unidos, que era de mil millones de dólares al final de los años veinte, descendió a menos de 350 millones en 1932-1933. Estos hechos produjeron una tensión intolerable en el balance de pagos de América Latina. (Véanse en el cuadro 5 los cálculos correspondientes.) Como generalmente ocurre en los países en desarrollo, la afluencia de capitales había desempeñado el doble papel de proporcionar una parte considerable de los recursos necesarios para el desarrollo interno y de aliviar al mismo tiempo parte de la presión ejercida sobre el balance de pagos por la necesidad de cubrir deudas anteriores y cancelar servicios en el extranjero. Después de 1929, cuando la corriente de capitales cambió de sentido repentinamente,[2] el balance comercial hubo de soportar todo el peso del déficit invisible. Al mismo tiempo, como se ha visto ya, la relación de precios del intercambio empeoró en forma violenta (alrededor de 30% entre 1929 y 1931), de suerte que la capacidad para importar de América Latina se redujo considerablemente.[3] Como podrá observarse en el cuadro 6, la reducción total que determinaron estos factores entre 1925-1929 y 1934-1938 excedió de mil millones de dólares, a precios de 1925-1929. Entre esos dos períodos hubo también una ligera disminución en el volumen de las exportaciones, al extremo de que, si no hubiese habido otra salida, América Latina se habría visto obligada a reducir el volumen que tenían sus importaciones en 1925-1929 en no menos del 60%. La salida se encontró en la suspensión del servicio de la deuda. En el mes de septiembre de 1935 se encontraba suspendido el pago de intereses del 77% de los empréstitos otorgados a América Latina por los Estados Unidos,[4] y la

1 El alza de las tarifas arancelarias de los Estados Unidos en 1930 contribuyó también al descenso de las importaciones de artículos manufacturados.

2 Como se indica en el cuadro 5, durante el período de 1934-1938 parece haber habido exportación neta de capitales.

3 La situación se agravó todavía más debido a la existencia de grandes deudas comerciales a corto plazo acumuladas durante el período de auge. No existen, sin embargo, series estadísticas directas que confirmen este hecho, y en el cuadro 5 se dan sólo los cambios en los balances latinoamericanos registrados oficialmente en los bancos de los Estados Unidos.

4 De los principales países deudores, sólo la Argentina siguió cubriendo la mayor parte de su deuda exterior.

Cuadro 5

ESTIMACIÓN DEL BALANCE DE PAGOS DE AMÉRICA LATINA, 1925–1929 Y 1934–1938

Millones de dólares, a precios corrientes; promedios anuales.

Partidas	Período	Reino Unido	Otros países europeos	Estados Unidos	Total
A. Intercambio comercial					
Importaciones f.o.b.	1925–1929	– 330	– 580	– 840	– 1,750
	1934–1938	– 170	– 380	– 420	– 970
Exportaciones f.o.b.	1925–1929	+ 520	+ 940	+ 990	+ 2,450
	1934–1938	+ 350	+ 590	+ 490	+ 1,430
Exportaciones (netas) de plata a los Estados Unidos	1925–1929	—	—	+ 50	+ 50
	1934–1938	—	—	+ 40	+ 40
Saldo comercial	1925–1929	+ 190	+ 360	+ 200	+ 750
	1934–1938	+ 180	+ 210	+ 110	+ 500
B. Servicios [a]					
Utilidad de las inversiones	1925–1929	– 250	– 110	– 300	– 660
	1934–1938	– 110	– 40	– 160	– 310
Otros servicios, incluyendo el oro no monetario	1925–1929	– 180	– 90	+ 10	– 230[b]
	1934–1938	– 90	– 60	+ 40	– 30[b]
C. Balance entre bienes y servicios	1925–1929	– 240	+ 160	– 90	– 140
	1934–1938	– 20	+ 110	– 10	+ 160
D. Movimiento de capitales [a]					
A largo plazo (incluyendo amortización y rescate)	1925–1929	+ 30	—	+ 200	+ 230
	1934–1938	– 60	– 10	– 30	– 100
A corto plazo	1925–1929	..	..	– 10	– 10
	1934–1938	..	..	– 40	– 40
E. Oro monetario y divisas extranjeras [c]	1925–1929	..	..	..	– 30
	1934–1938	..	..	..	– 10
F. Total	1925–1929	– 210	+ 160	+ 100	+ 50
	1934–1938	– 80	+ 100	– 80	+ 10

Fuente: División de Planificación e Investigaciones de la Comisión Económica para Europa.

NOTA.—Varias partidas de este cuadro se basan en datos incompletos o en estimaciones aproximadas; las cifras que en él se dan deben considerarse como apreciaciones muy generales.

[a] Partidas incompletas o parcialmente estimadas.
[b] El total incluye las transacciones en oro no monetario, las que se excluyen en el detalle por regiones.
[c] Las cifras que se dan indican los cambios en las reservas totales en oro y divisas, incluyendo así las transacciones con regiones que no figuran en el cuadro.

Cuadro 6

CAMBIOS EN LA CAPACIDAD PARA IMPORTAR DE AMÉRICA LATINA

Millones de dólares, promedios anuales

Renglones	1925-1929 a 1934-1938	1934-1938 a 1948-1949
	A precios de 1925-1929	A precios de 1934-1938
Cambios en la capacidad para importar debidos a:		
Cambios en el volumen de las exportaciones	– 60	+ 150
Cambios en los precios de las exportaciones con relación a los precios de las importaciones	– 525	+ 800
Cambios en el déficit invisible de la cuenta corriente	+ 515	– 250
Repatriación extraordinaria de inversiones europeas	—	– 150
Cambios en el movimiento neto de otros tipos de capital	– 440	+ 350
Total de los cambios anteriores	– 510	+ 900
Cambios efectivos en las importaciones (a los precios constantes indicados)	– 480	+ 1,150

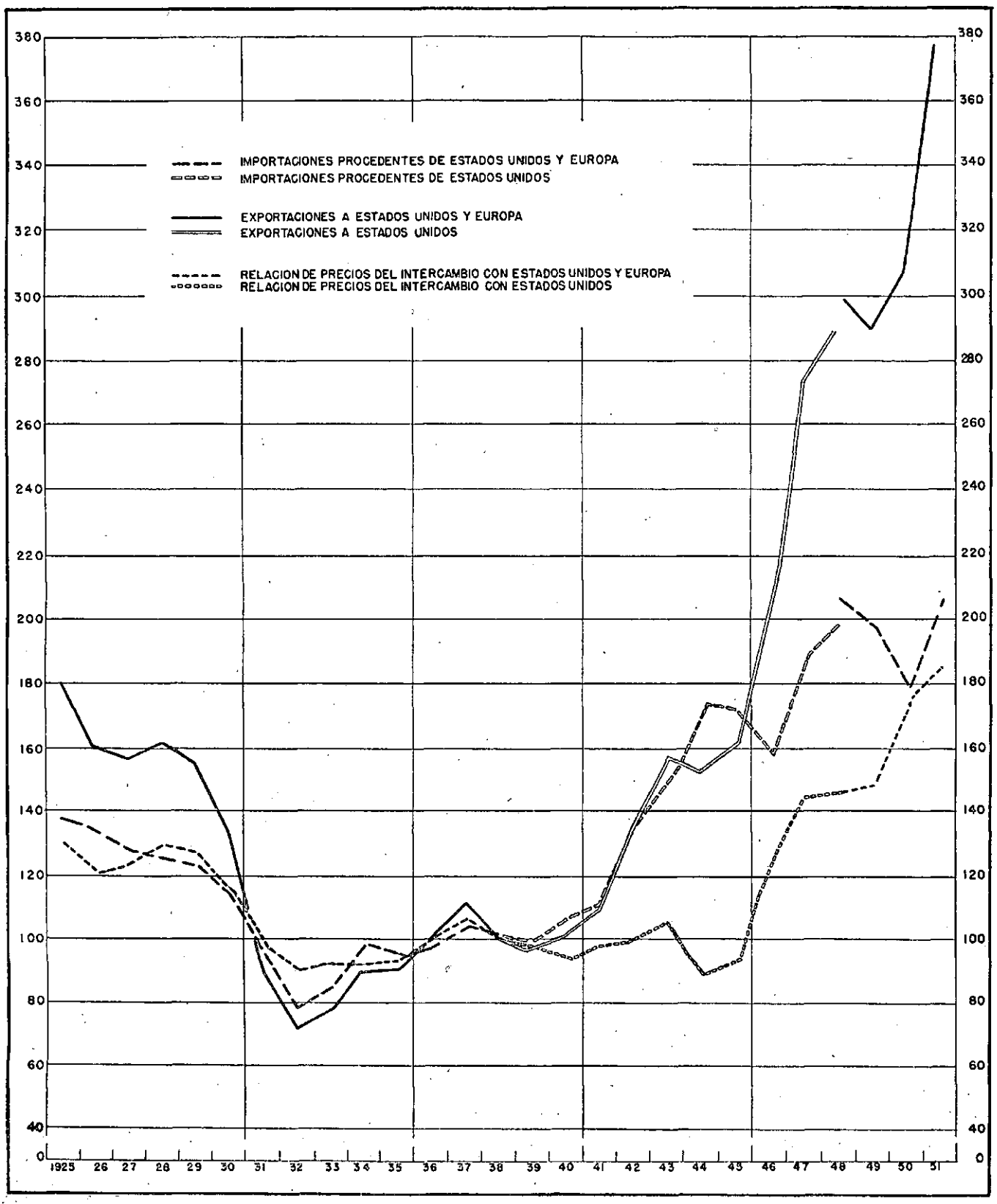
Fuente: División de Planificación e Investigaciones de la Comisión Económica para Europa.

NOTA.—Este cuadro se ha elaborado a base de los cuadros 5 y 7 y del gráfico 1: (i) corrigiendo el valor de las exportaciones de acuerdo con los precios de exportación; (ii) aplicando el cambio porcentual de la relación de precios del intercambio al valor de las exportaciones en el período base; y (iii) ajustando el cambio habido en el déficit invisible, la afluencia neta de capitales y el valor de las importaciones de acuerdo con los cambios en los precios de importación. Las estimaciones son sólo aproximadas y cabe en ellas un gran margen de error.

Gráfico 1

ÍNDICES DE VALORES UNITARIOS Y RELACIÓN DE PRECIOS DEL INTERCAMBIO [a] DE AMÉRICA LATINA CON EUROPA Y LOS ESTADOS UNIDOS

1938 = 100



Fuentes: Véase "Notas sobre fuentes y métodos".

a Índice de valores unitarios de las exportaciones sobre índice de valores unitarios de las importaciones.

repatriación de las utilidades provenientes de las inversiones directas encontraba cada vez mayores dificultades a causa de los sistemas de control de cambios. En el cuadro 5 se observa que entre 1925-1929 y 1934-1938 los pagos netos de intereses, utilidades y dividendos bajaron en 340 millones de dólares, lo que, junto con algunas reacciones fortuitas [1] del comercio invisible, permitió que América Latina no se viese obligada a reducir el volumen de sus importaciones en más de un tercio. (Véase el cuadro 6.)

Así pues, mediante la suspensión del pago de la deuda exterior durante los años treinta los países latinoamericanos evitaron la catastrófica disminución de sus ingresos y de su bienestar que habría sobrevenido en caso de que se hubiesen visto constreñidos a restringir sus importaciones en la misma medida en que decayeron la relación de precios del intercambio y la afluencia de capitales. Sin embargo, la inevitable pérdida de confianza de los inversionistas extranjeros había de traer consigo consecuencias graves y permanentes.

Problemas de postguerra

América Latina se enfrentaba al mundo exterior desde una posición considerablemente fuerte al terminar la segunda guerra mundial. Había gran demanda de sus productos de exportación; podía comerciar en condiciones muy favorables; se habían construído nuevas flotas mercantiles; [2] se habían acumulado reservas de divisas, y existían posibilidades de reanudar en gran escala las inversiones extranjeras. Según puede observarse en el cuadro 7, en los años de 1948 y 1949 los países latinoamericanos considerados en conjunto lograron obtener un saldo favorable en la cuenta corriente de su balance de pagos internacional; la cuenta corriente y la cuenta de capitales privados arrojaron en conjunto un superávit sustancial. Durante el auge exportador de 1950, cuando las exportaciones subieron más de mil millones de dólares en tanto que permanecían todavía estacionarias las importaciones, las veinte repúblicas latinoamericanas lograron un superávit de 535 millones de dólares sobre la cuenta corriente.[3]

Pero este cuadro panorámico es engañoso. Por diversas razones Cuba, Venezuela, México y Perú gozaron durante la mayor parte de este período de un balance equilibrado o favorable, en tanto que la mayoría de los demás países tuvo que hacer frente desde el término de la guerra a continuas dificultades en sus balances de pagos. Ello fué así no sólo en años como 1949 y 1951, en que los precios de sus exportaciones eran inestables, sino también, en algunos casos, cuando los precios mundiales de sus materias primas eran altos y firmes. Explican estas dificultades dos factores importantes.

En primer lugar, los inversionistas extranjeros no recobraron en términos generales su confianza o su interés en los países de América Latina. Aunque la postguerra ha sido un período de actividad económica grande y creciente en Europa y en los Estados Unidos, no se han vuelto a dar las condiciones en que los grandes ahorros generados por altos ingresos buscan activamente el mundo de ultramar para hacer inversiones arriesgadas pero provechosas. Los inversionistas norteamericanos de postguerra han preferido por lo general colocar su dinero en casa, en actividades quizá menos productivas pero remuneradoras de todas maneras y de rendimientos aparentemente más seguros. Las dificultades de balance de pagos no permitían a los capitalistas europeos realizar inversiones en gran escala; además —y esto es evidente—, los efectos de las economías de guerra y de postguerra en muchos países europeos habían provocado una aguda escasez de recursos disponibles para inversiones internas o externas. Por último, pocos fueron los gobiernos latinoamericanos que siguieron una política activa con vistas a crear las condiciones necesarias para atraer inversionistas extranjeros en gran escala: con el sistema de control de cambios se limitó la repatriación de las utilidades, y la compra obligatoria de las inversiones anteriores hizo surgir el temor de "nacionalizaciones" futuras. Por estas razones, aunque la tasa anual de inversiones extranjeras en el conjunto de América Latina en 1948-1949 excedió quizá ligeramente las cifras correspondientes a 1925-1929,[4] las inversiones revistieron un carácter muy especial. Las inversiones extranjeras en América Latina se concentraron después de la guerra en uno o dos países y en una o dos industrias en rápido desarrollo, sobre todo la del petróleo. De hecho entre 1946 y 1949 un 72% de las inversiones directas de los Estados Unidos en América Latina se destinaron a ampliar la industria petrolera venezolana. Si se excluyera a Venezuela, podría comprobarse que el volumen de las inversiones extranjeras en 1948-1949 fué muy inferior al de 1925-1929.

En segundo lugar, la inflación interna en América Latina ha sido grave y permanente desde el final de la guerra en adelante. En los siete países principales [5] sobre los que hay datos disponibles, el índice del costo de vida aumentó entre 1946 y 1950 con una tasa media sólo inferior en un caso al 10%, alcanzando en el caso extremo (Perú) más del 20%. La elevación de los precios internos se debió sin duda en parte a factores externos —aunque es evidente que el valor en dólares de las importaciones aumentó mucho menos que los

---

1 Aumentaron simultáneamente los ingresos provenientes del turismo y las ventas de oro no monetario. El cambio neto total (+ $ 515 millones) de la cuenta invisible entre 1925-1929 y 1934-1938, que aparece en el cuadro 6, se calculó, en parte, con estos cambios y con la suspensión del pago de intereses, utilidades y dividendos, y en parte, con la caída de los pagos de flete resultante del descenso del volumen de las importaciones, el que a su vez provino de la disminución de la capacidad para importar.

2 Con la excepción de Panamá, la flota mercante de los ocho países latinoamericanos más importantes duplicó con creces su tonelaje entre 1938 y 1949. Véase *United Nations Statistical Yearbook, 1949-1950*, p. 302. La flota panameña casi se quintuplicó durante el mismo período debido principalmente a los nuevos barcos registrados por compañías no latinoamericanas.

3 Para las cifras de 1950 véase Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payments Yearbook 1950-1951*.

4 Parece que en 1925-1929 la afluencia de capitales a largo plazo fué equivalente a 13% del valor f.o.b. de las importaciones a precios corrientes; en cambio las inversiones de 1948-1949 habrían representado el 16% de las importaciones de 1925-1929, a precios de 1948-1949.

5 Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México, Perú y Uruguay.

Cuadro 7

BALANCE DE PAGOS DE LAS REPÚBLICAS LATINOAMERICANAS, 1948 Y 1949

Millones de dólares a precios corrientes

Renglón	1948				1949			
	Total	EE. UU. (Incl. Fondo y Banco)	Europa	Otros (el resto)	Total	EE. UU. (Incl. Fondo y Banco)	Europa	Otros (el resto)
A. Bienes y servicios								
Exportaciones, f.o.b.	6,032	2,644	2,260	1,128	5,095	2,503	1,586	1,006
Importaciones, f.o.b.	—4,911	—3,124	—1,318	— 469	—4,469	—2,624	—1,342	— 503
Balance comercial	1,121	— 480	942	659	626	— 121	244	503
Turismo y viajes	72	61	— 10	21	104	62	— 10	51
Transportes y seguros [a]	450	— 164	— 250	— 36	— 324	— 83	— 200	— 42
Utilidades de las inversiones [b]	— 829	— 742	— 87	—	— 597	— 550	— 47	—
Otros servicios (incluyendo el oro no monetario)	3	— 41	4	40	— 71	— 66	— 47	42
Total	— 83	—1,366	599	684	— 262	— 758	— 60	556
B. Donaciones privadas y movimientos de capital								
Donaciones	— 29	22	— 51	—	— 23	16	— 39	—
Capital a largo plazo [b]	448	449	— 1	—	497	546	— 49	—
Capital a corto plazo	— 9	— 2	— 7	—	— 87	— 53	— 34	—
Total	410	469	— 59	—	387	509	— 122	—
C. Financiación oficial especial								
Donaciones	9	14	— 5	—	26	26	—	—
Préstamos	60	60	—	—	122	122	—	—
Amortizaciones	— 96	— 80	— 16	—	— 84	— 70	— 14	—
Suscripciones en oro y dólares al Fondo y al Banco	— 39	— 39	—	—	— 1	— 1	—	—
Total	— 66	— 45	— 21	—	63	77	— 14	—
D. Total (A a C)	261	— 942	519	684	188	— 172	— 196	556
E. Errores, omisiones, compensaciones multilaterales								
Compras del Plan Marshall	—	142	— 142	—	—	325	— 325	—
Otros	— 178	784	— 214	— 748	— 61	249	215	— 525
F. Financiación oficial compensatoria								
Rescate de la deuda externa [c]	— 673	—	— 673	—	— 51	— 10	— 41	—
Préstamos recibidos, otorgados (—) [d]	5	5	.. [d]	—	1	1	.. [d]	—
Anticipos del Fondo	2	2	—	—	36	36	—	—
Préstamos del "Fondo de Estabilización de los EE. UU."	— 3	— 3	—	—	— 82	— 82	—	—
Otras obligaciones en divisas	36	— 21	57	—	— 14	— 26	12	—
Tenencias en divisas extranjeras [d]	351	— 102	453 [d]	—	145	— 190	335 [d]	—
Oro monetario	199	135	—	64	— 162	— 131	—	— 31
Total	— 83	16	— 163	64	— 127	— 402	306	— 31

Fuentes: Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payments Yearbook, 1949-50.* Los datos referentes a Europa son estimaciones de la División de Planificación e Investigaciones de la Comisión Económica para Europa.

a Las cifras correspondientes a las columnas "total" y "otros" incluyen el flete pagado por las repúblicas latinoamericanas a las flotas de Panamá y Honduras de propiedad extranjera. Sin embargo, todas las cifras excluyen los ingresos percibidos por esas flotas fuera de América Latina.

b Incluyendo las utilidades no distribuídas de las empresas subsidiarias. La salida neta de capital a largo plazo hacia Europa está compuesta de una entrada de inversiones británicas en la industria petrolera y al parecer por salidas de otras cuentas. Esto significa que las salidas pueden ser sólo el reflejo de una subestimación de la entrada total o, probablemente, una sobreestimación de los capitales que han afluído desde los Estados Unidos.

c Rescates de la deuda pública y de las obligaciones de inversiones directas principalmente al Reino Unido, y pagos de deudas por parte de la Argentina, Brasil, República Dominicana y Uruguay.

d No se dispone de datos separados acerca de los préstamos concedidos por América Latina, principalmente por la Argentina, por lo cual se les incluye en el movimiento de las obligaciones en divisas extranjeras.

precios internos[1]—, pero sobre todo la provocó un exceso de la demanda interna total sobre la oferta total de los países respectivos. Allí donde una alta proporción del gasto nacional marginal se destina en forma inevitable a las importaciones, un exceso del tipo aludido ejerce una presión particularmente grave sobre el balance de pagos.

El resultado de las dificultades de balances de pagos en la América Latina de postguerra fué la aparición y difusión amplia de sistemas de control de las importaciones, que influyeron no sólo en el comercio con los Estados Unidos, sino también en el comercio con Europa, aun cuando esta última tuviese por su parte dificultades para saldar sus compras con América Latina. En realidad, desde el término de la guerra tanto los países europeos como los latinoamericanos han estado aplicando restricciones cuantitativas a las importaciones de unos a otros y han dado a sus monedas —a veces al mismo tiempo— el trato de divisas "fuertes". Pero, a diferencia de los sistemas de control impuestos en Europa, las medidas tomadas en América Latina no surgieron de debilidades estructurales provocadas por la guerra, sino de la inflación interna —como acaba de indicarse— y de una tendencia particular a agotar sus recursos en dólares, como se verá en seguida.

La segunda guerra mundial aumentó mucho más que la primera la importancia de los Estados Unidos dentro del tráfico comercial de América Latina. El hecho de que ese país, junto con el Canadá, fuese el único que estaba en condiciones de satisfacer las necesidades de otras zonas cuando esas zonas habían perdido por lo común parte de su capacidad de exportación, motivó una escasez general de dólares que fué mucho más aguda y manifiesta que la sufrida durante la crisis anterior a la guerra. Además, la guerra acentuó la tendencia a la industrialización en América Latina, y el consumo interno de muchos productos exportables aumentó con rapidez al incrementarse en forma simultánea el ingreso nacional. El cuadro 8 muestra cómo aumentaron las exportaciones de la mayoría de los artículos que podían encontrar mercado seguro en los Estados Unidos por un lado y, por otro, disminuyeron las exportaciones de productos que tradicionalmente se colocaban en Europa. Es lo que ocurrió de manera especial con los cereales, la carne, el algodón (en 1949) y la linaza. Estas disminuciones en la producción se manifestaron sobre todo en la Argentina, que es el principal abastecedor de la mayoría de esos productos, salvo el algodón.

1 Es significativo que después de que el gobierno mexicano inició una política deflacionaria en 1949, el costo de vida subió en forma mucho más moderada. Consistió dicha política en alcanzar un superávit presupuestario reduciendo el programa de obras públicas y aumentando sustancialmente los ingresos mediante un sobrecargo del 15% de los derechos de exportación y un nuevo impuesto a las utilidades excesivas. El gobierno implantó asimismo medidas de control del crédito. Pero como simultáneamente devaluó el peso con el fin de robustecer el balance de pagos, la baja de los precios en el mercado interno se hizo más lenta y difícil.

Cuadro 8

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE AMERICA LATINA

Miles de toneladas

Producto	A Europa				A los Estados Unidos			
	1935-1938	1948	1949	1950	1935-1938	1948	1949	1950
Productos vendidos principalmente a Europa								
Trigo y harina [a]	1,817	1,243	837	817	2	—	—	—
Maíz	5,555	2,286	1,060	1,016	590	—	—	—
Carne [b]	664 [c]	434	396	307	39 [c]	83	32	47
Linaza y aceite de linaza [d]	262 [c]	57	82	141	..	..	..	..
Algodón en rama	214	257	175	186	8	12	9	8
Productos vendidos principalmente a Estados Unidos								
Azúcar sin refinar	1,250	3,035	2,134	1,899	1,875	2,650	2,886	2,895
Café	451	241	324	293	724	1,040	1,236	971
Lana en rama	136	72	50	75	10	90	83	102
Cobre y minerales [e]	192	116	102	53	92	340	320	306
Plomo y minerales [e]	105	28	21	8	1	115	166	250
Estaño y minerales [e]	25 [c]	17	14	18	— [c]	21	20	15
Salitre	340 [c]	160	183	267	522 [c]	642	612	559

Fuente: Europa: Véase "Notas referentes a fuentes y métodos". Estados Unidos: *Foreign Commerce and Navigation of the United States. Imports for Consumption,* F.T.110.

a Harina expresada en su equivalente en grano.

b Carne de res, cordero y carnero.

c 1938.

d Contenido de aceite.

e Contenido fino.

Aun cuando la producción de artículos destinados a Europa no hubiese disminuído, los países europeos habrían tenido grandes dificultades para exportar productos en cantidad suficiente para pagar las importaciones de mercancías latinoamericanas que requieren normalmente; además, sus recursos no les habrían permitido disponer de las divisas convertibles necesarias para pagar los saldos desfavorables. Sin embargo, Europa pudo mantener su capacidad para importar desde América Latina hasta 1948, gracias a los créditos concedidos por la Argentina especialmente. En 1948 y 1949 el Plan Marshall permitió realizar grandes adquisiciones en ultramar. Pero en muchos casos las dificultades surgidas al exigir algunos países latinoamericanos que los pagos fueran en dólares, se tradujeron en una contracción de las importaciones europeas. En otros, especialmente en la Argentina, la disminución de la producción o el aumento del consumo interno limitaron el volumen disponible para la exportación a los países europeos. (A consecuencia de ello, cuando aumentaron los productos exportables europeos y los importadores argentinos pudieron reanudar sus compras en mayor escala, merced a una política más liberal de los gobiernos, la Argentina se encontró a su vez frente a una escasez de monedas europeas; los saldos que había acumulado durante el período anterior los había utilizado en gran parte para rescatar las inversiones europeas, y tuvo que reducir sus importaciones de acuerdo con el bajo nivel de sus exportaciones.)

América Latina y Europa habían logrado equilibrar sus balances de pago en 1949, aunque por la modificación de la relación de precios del intercambio y la pérdida de los ingresos provenientes de las inversiones, tratábase de un equilibrio dentro del cual las exportaciones de Europa a América Latina habían recuperado el volumen de 1938. Sin embargo, sus importaciones no pasaban del 65 % de ese nivel.[1 y 2]

Aún así, parte de las importaciones de Europa se financiaban todavía mediante la transferencia de dólares que hizo posible la ayuda proporcionada por la Administración de Cooperación Económica. Por otra parte, según se ha señalado ya, algunos países latinoamericanos siguieron restringiendo las importaciones procedentes de Europa.

Frente a la tendencia declinante del comercio de América Latina con Europa después de la guerra se dió el hecho de que las exportaciones latinoamericanas encontraron en los Estados Unidos un mercado por demás favorable. El volumen de estas exportaciones descendió ligeramente en 1949 con motivo del breve período de recesión económica, pero a lo largo de la mayor parte de los años de postguerra el alto nivel de producción industrial alcanzado por los Estados Unidos permitió mantener las importaciones procedentes de América Latina a un nivel muy superior al de antes del conflicto; cabe señalar a este respecto que durante los años de postguerra los productos latinoamericanos han gozado en los Estados Unidos de una posición mejor que la de todos los demás países, exceptuando el Canadá. Los índices que siguen lo ponen de manifiesto:

	Indices 1936-1938 = 100 1948-1949
Producción industrial de los Estados Unidos . .	177
Importaciones totales norteamericanas de materias primas y productos semi-manufacturados .	139
de las cuales corresponden a importaciones procedentes de América Latina	206

Así pues, desde que acabó la segunda guerra mundial la parte latinoamericana del continente ha gozado de un ingreso en dólares grandemente aumentado lo mismo en valor que en poder adquisitivo. Como acaba de verse, el volumen de las exportaciones hacia los Estados Unidos había aumentado y había mejorado la relación de precios del intercambio. Además, varios países latinoamericanos estuvieron en situación de suministrar productos que los países europeos estaban preparados, *in extremis*, para pagar en dólares.

Sin embargo, excepto en los países que gozan de "cuentas en dólares" (entre los cuales los más importantes son Cuba, Colombia, Venezuela y México), ha habido en los demás, lo mismo que en el resto del mundo, una crónica "escasez de dólares", en el sentido de que sus monedas no eran convertibles. Hubo por tanto que disminuir el volumen de las importaciones pagaderas en dólares y establecer sistemas estrictos de control de cambios. Aunque los ingresos en dólares eran altos comparados con los de la preguerra, las importaciones pagaderas en esa moneda —cuando existían limitaciones— eran todavía mucho más altas. En 1947, antes de que entraran en vigencia los sistemas de regulación en la mayoría de los países, el total de las importaciones en dólares de América Latina alcanzó un volumen aproximadamente igual a cuatro veces el de 1938. Sin duda la causa de este fenómeno reside en la marcada preferencia por los productos norteamericanos, que se habían encarecido a raíz de la guerra mundial. La preferencia se vigorizó todavía más durante los primeros años de postguerra con la limitada capacidad de producción de Europa, con los precios más bajos de los productos norteamericanos antes de la devaluación realizada en 1949, y con la nueva intensificación de la demanda de bienes duraderos de consumo y equipo industrial. En vista de que las reservas de oro y dólares que habían acumulado durante la guerra se encontraban agotadas en 1947, la mayoría de los países latinoamericanos ha padecido continuamente una escasez en la reserva de dólares, lo que explica su deseo de obtener esta divisa en los países europeos y su resistencia a celebrar acuerdos comerciales que les signifiquen pagos en esa moneda. A lo largo de este período, el conjunto de los países latinoamericanos dependió en forma sustancial de los pagos en dólares que se logró efectivamente obtener de Europa. Por lo tanto, los acontecimientos ocurridos durante el segundo semestre de 1950 y el primero de 1951 —período en

[1] Debe hacerse notar que una gran parte del cambio de un superávit con Europa en 1948 al equilibrio de 1949 se debió a la seca superposición de la tendencia declinante de la producción agrícola argentina. Si la Argentina hubiera tenido más que vender, el comercio hubiera podido sostenerse a un nivel más alto. Además, hubo también reducciones importantes en las exportaciones a Europa de los países de agricultura tropical y de producción minera.

[2] En 1951 la relación de precios del intercambio de "tráfico bruto" fué más allá todavía: por primera vez la relación del volumen de las importaciones de América Latina de Europa y la de sus exportaciones a países europeos había recuperado el nivel de 1913.

que alcanzaron un nivel extraordinario los ingresos en dólares de América Latina y en realidad todos sus ingresos en moneda extranjera— revisten para el futuro un significado especial.

La mayoría de las repúblicas latinoamericanas reaccionó con bastante rapidez ante el auge que siguió a la guerra coreana levantando o suavizando las restricciones al comercio de importación, inclusive el comercio en dólares, y las importaciones procedentes de los Estados Unidos y de Europa volvieron a elevarse en forma considerable después de un período de estancamiento. Siguieron aumentando durante el segundo semestre de 1951 y el primer trimestre de 1952, cuando ya los precios de los productos primarios habían empezado a descender. En el segundo semestre de 1951 representaban un valor 60% mayor que el alcanzado en el primer semestre del año precedente. Como era de esperar, las importaciones latinoamericanas procedentes de los Estados Unidos aumentaron en parecida proporción. Las nuevas compras se distribuyeron entre las dos regiones más o menos en la misma proporción en que hasta entonces se habían dividido las importaciones ya existentes. En realidad, como puede advertirse en el cuadro 9, Alemania y otros exportadores europeos desplazaron ligeramente a los Estados Unidos durante el segundo semestre de 1951. Aun más, es un hecho conocido que los propios países latinoamericanos "de dólares" aumentaron en forma sustancial sus importaciones de Europa en artículos de todas clases, incluso los que los Estados Unidos habían venido suministrando tradicionalmente. Por ejemplo, Cuba adquirió importantes partidas de vehículos motorizados en Gran Bretaña, y Colombia le compró tractores. Cuba aumentó también en alto grado sus importaciones de acero manufacturado y de artículos semi-manufacturados fabricados con acero, comprándolos tanto en los cuatro principales países exportadores europeos como en los Estados Unidos, que hasta entonces era el que le había suministrado la mayor parte de esos productos.[1]

Pero esos ingresos extraordinarios en dólares y esas abundantes importaciones de Europa no fueron suficientes para reducir lo precario del saldo de dólares de América Latina, o para crear una situación que le hubiese permitido a Europa comerciar con América Latina sin el temor de que sus importaciones marginales no le costasen dólares. El cuadro 10 muestra que aun cuando las existencias en dólares de América Latina aumentaron en forma sustancial durante los doce meses siguientes a la iniciación de la guerra de Corea, ese aumento no fué mayor que el total de la partida "oro y dólares netos recibidos de otros países y fuentes no especificados". En el segundo semestre de 1951 los países latinoamericanos tuvieron que recurrir de nuevo a sus existencias en oro y dólares y gastar en los Estados Unidos los dólares recibidos directamente de ese país y los obtenidos de manera indirecta mediante compensaciones multilaterales. Lo ocurrido en 1950 y 1951 en las relaciones de pagos entre América Latina y Estados Unidos pone de manifiesto la rapidez con que la demanda inflacionaria puede incrementar las importaciones procedentes de los Estados Unidos y presionar los recursos en dólares disponibles. Esta experiencia hace pensar que América Latina difícilmente podría pagar en dólares, fuera de sus entradas directas, los bienes y servicios que quisiera adquirir, aun en la época en que los precios de los productos primarios son considerablemente altos y en que el capital norte-

[1] A lo largo del período que se examina, Cuba mantuvo la discriminación de tarifas en favor de los Estados Unidos. Posteriormente la medida fué suprimida mediante un convenio con el gobierno norteamericano.

Cuadro 9

EXPORTACIONES DE EUROPA Y LOS ESTADOS UNIDOS A AMERICA LATINA

Porcentajes (basados en cifras en dólares a precios corrientes)

País o región exportadora	1938 Año	1949 Enero-Sept.	1950 Enero-Junio	1950 Julio-Dic.	1951 Enero-Junio	1951 Julio-Dic.
Alemania occidental [a]	19	1	2	5	6	7
Reino Unido	15	13	11	10	8	8
Otros países europeos	23	18	22	20	21	23
Total países europeos	57	32	35	35	35	38
Estados Unidos [b]	43	68	65	65	65	62
Total (porcentajes)	100	100	100	100	100	100
Total en millones de dólares a precios corrientes, f.o.b. (tasas anuales)	1,129	4,138	3,650	4,100	5,390	5,733

Fuente: Estadísticas nacionales de comercio.

NOTA.—Al interpretar estas cifras debe tenerse en cuenta el cambio considerable de los precios relativos de las exportaciones de las distintas regiones como consecuencia de las devaluaciones de septiembre de 1949.

a Para 1938, toda Alemania.

b Excluyendo las exportaciones norteamericanas de productos de "categoría especial" de 1950 y 1951, que ascendieron a 93 y 135 millones de dólares respectivamente.

Cuadro 10

INGRESOS Y EGRESOS EN DÓLARES DE AMÉRICA LATINA, JUNIO DE 1950 — DICIEMBRE DE 1951

Millones de dólares a precios corrientes [a]

	1950 Segundo semestre	1951 Primer semestre	1951 Segundo semestre
Ingresos			
Exportaciones de mercancías a los Estados Unidos, f.o.b.	1,735	1,985	1,545
Otros ingresos en cuenta corriente en los Estados Unidos	245	280	290
Capitales privados a largo plazo provenientes de los Estados Unidos	95	120	15
Capitales privados a corto plazo provenientes de los Estados Unidos	95	15	125
Donaciones privadas y donaciones y préstamos gubernamentales	25	115	90
Oro y dólares netos recibidos de otros países y fuentes no especificados [b]	400	195	405
Total ingresos	2,595	2,710	2,470
Egresos			
Importaciones de mercancías desde los Estados Unidos, f.o.b.	1,480	1,805	2,000
Pago de intereses, utilidades y dividendos a los Estados Unidos	450	325	440
Otros gastos en cuenta corriente en los Estados Unidos	270	290	320
Total egresos	2,200	2,420	2,760
Cambio neto en los activos en oro y dólares [c] (aumento = +)	+ 395	+ 290	− 290

Fuentes: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, *Survey of Current Business*, junio de 1951, marzo y junio de 1952; Junta de Gobernadores del Sistema de Reserva Federal. *Federal Reserve Bulletin*, abril de 1952; Fondo Monetario Internacional. *International Financial Statistics*.

a Aproximado a 5 millones de dólares.

b Esta partida comprende el rubro "transferencia de fondos entre regiones extranjeras y errores y omisiones" de la exposición sobre balance de pagos de los Estados Unidos, y una estimación (basada en una comparación de los movimientos de las reservas oficiales de oro en algunos países latinoamericanos con las compras o ventas de oro de los mismos países a los Estados Unidos) de los ingresos de oro de otros países, o de pagos netos de oro a otros países. No se ha tomado en cuenta la producción interna de oro.

c Esta partida comprende las compras o ventas de oro a los Estados Unidos y otros países (véase la nota *b* anterior), los cambios a corto plazo en los saldos de América Latina en los Estados Unidos, y las inversiones a largo plazo de América Latina en los Estados Unidos.

americano afluye a ella con libertad. En períodos más normales América Latina debe reducir sus importaciones totales a un nivel mucho más bajo, importar más de Europa, o esforzarse por que los países europeos le sigan pagando en dólares. La última "solución" señalada provocaría inevitablemente un nuevo descenso del balance comercial con Europa y significaría obstaculizar —con las suspicacias y dificultades que podrían surgir en cuanto a los sistemas de pago— un comercio que de otro modo beneficiaría a ambas partes. Aun más, en caso de que por una razón u otra aumentase la "escasez mundial de dólares", a causa, por ejemplo, de un receso económico en los Estados Unidos, disminuiría el comercio entre Europa y América Latina, en vez de aumentar, como sería lógico, puesto que se temería por los dos lados perder más o ganar menos dólares.

Si la preferencia de América Latina por los productos norteamericanos fuera absoluta, en el sentido de que América Latina, cualesquiera que fueran los precios relativos que razonablemente pueden preverse como posibles, se resignara a prescindir en forma total de los productos de Estados Unidos antes que adquirir otros en Europa, es evidente que no había solución. Sin embargo, es éste un caso extremo y pesimista. Lo que se desconoce por completo es hasta qué punto los exportadores europeos estarán en condiciones de mejorar su posición competitiva hasta el extremo de poder reducir en forma sustancial el grado de preferencia existente. De ahí que la solución de este aspecto fundamental del problema dependa, naturalmente, de los exportadores europeos.

Capítulo 2

EXPORTACIONES DE AMÉRICA LATINA A EUROPA

América Latina siempre ha suministrado a Europa una parte significativa de sus importaciones de ultramar. Aun durante el reciente período de postguerra, en que la producción de artículos exportables a Europa fué relativamente baja —según se ha visto en el capítulo 1— la cuota de los países latinoamericanos en las importaciones totales de Europa procedentes de países no europeos representaba cerca de la séptima parte. En el período inmediatamente anterior a la guerra esa proporción estaba próxima a la quinta parte. Durante los años treinta, los países europeos estaban acostumbrados a obtener en América Latina una proporción considerable —más del 40% en cada caso— de sus importaciones de carne, azúcar, café, petróleo crudo, productos de linaza, quebracho, salitre y, en años buenos, cereales ordinarios y panificables. Además obtenía en América Latina importantes cantidades (por lo menos el 10% de las importaciones en cada caso) de algodón, lana, cueros, pieles, cacao y manteca de cerdo. En 1937-1938 el volumen total de las importaciones de éstos y otros productos que Europa adquiría en América Latina había aumentado en cerca del 10%. En 1949-1951 se habían perdido cuatro quintos de este aumento.

La importancia que para Europa ha tenido América Latina como proveedora de materias primas aumentó en forma persistente desde fines del siglo XIX hasta el período inmediatamente anterior a la gran crisis de los años veinte. Después que la participación de América Latina en las importaciones de Europa pareció declinar en forma ligera —aunque en 1936-1938 las importaciones europeas de origen latinoamericano fueron algo mayores que en 1926-1929—, las importaciones europeas de productos primarios aumentaron más. Sin embargo, si se excluye a la Argentina, la participación de América Latina en el volumen de las importaciones europeas muestra un incremento significativo a fines de los años treinta por causas que se analizarán más adelante.

En cambio, mientras la importancia de América Latina respecto a Europa aumentaba o permanecía estable, la importancia de Europa respecto a América Latina ha venido disminuyendo desde 1900, porque América Latina ha ido vendiendo la mayor parte de su creciente producción de materias primas en los mercados cada vez más amplios del Canadá y de los Estados Unidos. (Otro factor fué, desde luego, el crecimiento sustancial del comercio dentro de América Latina.)

Los índices que siguen ilustran estas tendencias divergentes:

ÍNDICES DE VOLUMEN

	1896-1908	*1911-1913*	*1926-1929*	*1936-1938*	*1948*	*1949*	*1950*
			1926-1929 = 100				
Importaciones europeas de origen latinoamericano/total de importaciones europeas de productos primarios	76	88	100	93	72	55	..
	1901-1905	*1913*	*1928*	*1937*	*1948*	*1949*	*1950*
			1928 = 100				
Exportaciones latinoamericanas a Europa/total de exportaciones latinoamericanas [a]	120	114	100	93	58	55	..
Exportaciones latinoamericanas a los Estados Unidos/total de exportaciones latinoamericanas [a]	87	82	100	97	121	130	..

Fuentes: Cuadros 3 y 4 y Sociedad de las Naciones, *Industrialization and Foreign Trade*, Ginebra, 1945.

a Incluyendo las exportaciones a otros países latinoamericanos.

Europa absorbía a principios del presente siglo (véase el cuadro 4 del capítulo 1) como un 65% del valor de las exportaciones totales de América Latina (incluyendo el comercio intrarregional), y los Estados Unidos entre el 25 y el 30%. Cincuenta años más tarde, Europa absorbía el 35% y los Estados Unidos el 40%. Del total de las exportaciones a Europa y a los Estados Unidos (que representan la mayor parte de todas las exportaciones de ultramar de los países latinoamericanos) Europa adquirió el 70% en 1901-1905, correspondiendo el resto a los Estados Unidos. En 1950, la situación casi se había invertido: los Estados Unidos absorbían el 60%.

El cuadro 11 proporciona un resumen histórico de las exportaciones de América Latina a Europa entre 1925 y 1950, y los cuadros apéndice I y II ofrecen una lista detallada por artículos, en tanto que los cuadros III y IV muestran el descenso por países importado-

tes y exportadores. Todos esos cuadros merecen una consulta cuidadosa porque proporcionan un panorama mucho mejor que el que puede desprenderse de la descripción de un texto.

Cuadro 11

IMPORTACIONES EUROPEAS PROCEDENTES DE AMÉRICA LATINA, 1925 A 1951

Millones de dólares a precios corrientes, c.i.f., e índices

Año	Valor a precios corrientes	Índices—1938 = 100		
		Valor a precios corrientes	Valor unitario	Volumen
1925	1,555	148	177	83
1926	1,424	135	149	91
1927	1,741	165	148	112
1928	1,828	173	153	113
1929	1,770	168	149	113
1930	1,220	116	126	92
1931	965	92	82	112
1932	713	68	63	107
1933	746	70	73	97
1934	995	94	86	110
1935	988	94	85	110
1936	1,012	96	93	103
1937	1,379	131	105	125
1938	1,054	100	100	100
1948	2,662	253	310	81
1949	1,891	179	278	65
1950	2,028	192	262	73
1951	2,609	248	335	74

Fuente: Estadísticas de comercio de los países europeos. Para mayores detalles, véase "Notas referentes a fuentes y métodos".

El rasgo más significativo del cuadro 11 es la demostración que en él se hace de los efectos que la depresión mundial de 1930 tuvo en un área productora de materias primas como América Latina, tan distintos a los que experimentaron los países altamente industrializados de la América del Norte y de Europa. En este último grupo, la reducción de la demanda efectiva aparece en parte como un descenso de la producción real y del empleo y, en parte, como una baja de precios y salarios. En la región latinoamericana —en la medida en que permiten apreciarlo las estadísticas del comercio exterior— el descenso del ingreso real provino en su mayor parte de la violenta caída de la relación de precios del intercambio; los países latinoamericanos se vieron forzados a producir y a vender a precios muy inferiores casi el mismo volumen de bienes.[1]

Los exportadores latinoamericanos

A los efectos del estudio de su comercio internacional, las veinte repúblicas latinoamericanas pueden clasificarse en tres grupos, a saber: (I) los países agrícolas de la zona tropical, que incluyen a Brasil, Colombia, Ecuador y las repúblicas de Centroamérica y las Antillas; (II) los países productores de minerales, que incluyen a Bolivia, Chile, México, Perú y Venezuela; y (III), los países agrícolas de la zona templada, o sea, la Argentina, Paraguay y Uruguay.[2]

Las exportaciones de los países agrícolas de la zona tropical consistían tradicionalmente en azúcar, a la cual se sumaron más tarde el café y el banano, y, hace menos tiempo, el cacao, el algodón y el arroz. Estos países dependen principalmente de uno o dos productos para obtener ingresos en divisas extranjeras. Por ejemplo, el azúcar representa el 88% de las exportaciones totales de Cuba y el café el 87% de las de El Salvador; el café y el banano, el 87% de las de Guatemala; el café y el algodón, el 74% de las del Brasil; y el café y el petróleo, más del 90% de las exportaciones de Colombia.[3]

Este grupo de países siempre ha dependido más del mercado norteamericano que del europeo, y esa dependencia ha venido aumentando. Las repúblicas centroamericanas aumentaron considerablemente durante el intervalo entre las dos guerras mundiales sus exportaciones de banano y café a los Estados Unidos, y disminuyeron los envíos de ambos productos a Europa. Cuba, que después de cada una de las dos guerras mundiales fué durante algún tiempo uno de los principales exportadores de azúcar a Europa, en ambas oportunidades tuvo que ajustar su economía a la cantidad de su azúcar que los Estados Unidos quieren importar. El Brasil constituye en cierto modo una excepción a esta tendencia general: durante el intervalo que medió entre las dos guerras, sus exportaciones a Europa —calculadas a precios corrientes— aumentaron a fines de los años treinta (después de una depresión de duración corta) hasta el nivel que tenían a mediados de los años veinte, en tanto que decrecieron apreciablemente sus exportaciones a los Estados Unidos. Esto refleja en parte un incremento considerable en sus exportaciones de azúcar y algodón, que se vendían al principio en Europa, en tanto que el valor de sus exportaciones de café —destinadas sobre todo a los Estados Unidos— disminuyó porque los precios no volvieron a aumentar después de la depresión. Sin embargo, durante los últimos cinco años, Brasil ha podido vender café en grandes cantidades y a precios favorables en los Estados Unidos. Por otro lado, sus exportaciones de azúcar han cesado y las de algodón se han reducido y, a consecuencia de ello, su comercio con Europa ha disminuído mucho.

El comercio de exportación de los países productores de minerales ha dependido, en forma similar, de uno o dos productos. Por ejemplo, el estaño constituye el 65% de las exportaciones de Bolivia; el petróleo, el 97% de las de Venezuela, y el cobre y el salitre, el 74% de las de Chile.[4] Sólo México y Perú poseen economías más diversificadas, y exportan productos agrícolas como algodón y azúcar a la vez que petróleo y metales. La importancia del mercado europeo ha variado de acuerdo

1 El fenómeno se analiza con mayor detenimiento en la página 20, nota 2, y en la página 22.

2 Véase Sociedad de las Naciones, *Network of World Trade*, Ginebra, 1942.

3 *Ibid.*

4 Cifras de 1949.

con el producto. En el caso del estaño, se construyó una gran refinería en Texas durante la segunda guerra mundial, de suerte que en 1948-1950 la mitad de las exportaciones bolivianas de minerales y concentrados de estaño fué a los Estados Unidos. Toda la otra mitad fué todavía al Reino Unido. El cobre chileno era enviado de preferencia y en cantidades cada vez mayores a los países europeos hasta poco antes de la segunda guerra mundial. Era la época en que Europa adquiría las tres cuartas partes de las exportaciones (a partir de la guerra, la proporción ha bajado a un tercio). El cobre mexicano se vendió siempre en el mercado norteamericano. El zinc mexicano, por otra parte, se vendió principalmente en Europa hasta la segunda guerra mundial, pero ahora también se envía en su casi totalidad a los Estados Unidos. El petróleo venezolano, extraído en Venezuela y refinado en gran parte en Aruba y Curazao, se vende en todo el mundo, adquiriendo los Estados Unidos más del 40% y Europa más del 25%.[1] México y Colombia exportan más de la mitad de su petróleo a los Estados Unidos y muy poco a Europa.

Estos artículos se han mostrado particularmente vulnerables a las fluctuaciones cíclicas de la actividad económica y por lo tanto los países exportadores de minerales sufrieron de manera especialmente grave a principios de los años treinta. Por ejemplo, las exportaciones bolivianas a Europa descendieron desde 41 millones de dólares en 1928 a 8 millones en 1933. Las exportaciones de Chile bajaron de 161 millones en 1929 a 27 en 1932.

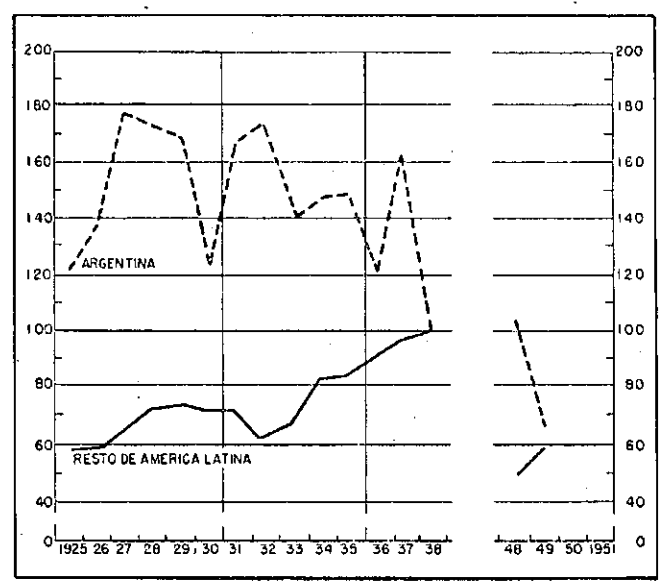
Muy diversa es la naturaleza del comercio de exportación de los países agrícolas de la zona templada del Río de la Plata, sobre todo Argentina y Uruguay. Estos países se han especializado en la producción y exportación de artículos alimenticios y otros productos agropecuarios para el mercado europeo, y han gozado de la ventaja de tener una variedad mucho más amplia de productos y un comercio mucho más diversificado. En cambio, han debido hacer frente a una fuerte competencia, no sólo de exportadores de productos similares de la Comunidad Británica y de otras regiones, sino también de la producción local de los propios países europeos. Las exportaciones de la Argentina (el 85% de las cuales fué a Europa en 1928),[2] después de haber gozado de un incremento extraordinario durante los tres primeros decenios del siglo, exceptuando una interrupción durante la primera guerra mundial, sufrieron perjuicios durante los años treinta debido a las políticas autárquicas de los países europeos continentales y al sistema de preferencia imperial del Reino Unido.[3]

Argentina tiene una posición tan preponderante en el comercio de exportación de América Latina a Europa (durante el período que corre entre las dos guerras mundiales sus exportaciones representaron más de la mitad de las exportaciones latinoamericanas de ese destino), que sería engañoso considerar la tendencia del comercio total sin separar a la Argentina del resto. El gráfico 2 muestra las tendencias opuestas de ambas series: el efecto neto es una estabilidad relativa en el total. Puede observarse también la importancia que como factor ha tenido el bajo volumen de las exportaciones de Argentina en el período de postguerra.

Gráfico 2

INDICES DE VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES DE LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS A EUROPA

1938 = 100



Para ilustrar con mayor detalle las relaciones comerciales entre un país y otro, se muestra en el cuadro 12 el valor del comercio entre dos países cuando este total tiene un monto significativo. El comercio más importante fué y es el de Argentina con el Reino Unido, seguido a cierta distancia por el comercio de ese mismo país con Alemania, Italia, Francia, los Países Bajos y Bélgica. Brasil hizo exportaciones de importancia a Alemania y Francia y, después de la última guerra, al Reino Unido; Cuba, al Reino Unido; Chile y Bolivia al Reino Unido, en el período comprendido entre las dos guerras; y Uruguay, especialmente al Reino Unido después de la guerra. En el cuadro 13 se señala el porcentaje de las exportaciones por grupos de países, que corresponden casi a los tres grupos establecidos al comienzo de esta sección (países agrícolas de la zona tropical, países productores de minerales, y países agrícolas de la zona templada), pero indicando en forma separada las cifras correspondientes a Venezuela. Este cuadro muestra la importancia decreciente de Europa en todos los grupos durante la totalidad del período. Sin embargo, considerada desde el punto de vista histórico, la disminución se acentuó en los dos períodos de guerra, mientras que la participación europea en el comercio permaneció bastante estable entre 1928 y 1937 en cada uno de los grupos.

---

1 Las cifras corresponden al año de 1949 y provienen de la *Memoria* del Banco Central de Venezuela.

2 Sociedad de las Naciones, *Network of World Trade*, Ginebra, 1942.

3 Véanse los cuadros apéndice I y II. Las variaciones de las cifras referentes a la carne y a la linaza ponen de manifiesto la influencia del sistema de preferencia imperial.

Cuadro 12

PRINCIPALES RELACIONES ENTRE LOS PAÍSES IMPORTADORES DE EUROPA Y LOS PAÍSES EXPORTADORES DE AMÉRICA LATINA

Millones de dólares a precios corrientes, c.i.f.

País exportador	País importador	1928	1932	1937	1949
Argentina . . .	Reino Unido	361	171	284	258
Argentina . . .	Alemania	223	46	89	45
Argentina . . .	Italia	100	25	55	77
Argentina . . .	Francia	88	42	38	40
Argentina . . .	Países Bajos	84	40	57	61
Argentina . . .	Bélgica-Luxemburgo	62	29	58	49
Brasil	Alemania	52	19	65	25
Cuba	Reino Unido	49	19	22	83
Brasil	Francia.	45	21	24	32
Chile	Reino Unido	36	11	40	28
Bolivia	Reino Unido	35	7	17	31
Uruguay	Reino Unido	33	10	19	52
Argentina . . .	España	32	11	7	61
Perú	Reino Unido	30	15	24	32
Chile	Francia	28	2	15	28
Chile	Alemania	25	6	28	5
Brasil	Reino Unido	20	13	40	86
Brasil	Italia	19	8	9	27
México	Alemania	18	6	23	9
Guatemala . . .	Alemania	17	7	5	—
Argentina . . .	Suiza	16	14	21	21
Argentina . . .	Dinamarca	14	9	9	9
Argentina . . .	Suecia	14	7	17	31
Uruguay	Alemania	12	5	7	20
Brasil	Suecia	12	5	10	31
México	Reino Unido	11	8	18	15
Cuba	Países Bajos	10	1	1	23
Brasil	Bélgica-Luxemburgo	10	4	12	42
Cuba	Francia	8	2	3	19
Colombia . . .	Alemania	7	2	16	2
Venezuela . . .	Francia	4	8	13	40
Brasil	España	4	2	1	39
Perú	Alemania	3	2	17	3
Cuba	Alemania	3	1	3	29
Venezuela . . .	Reino Unido	1	1	5	22
Argentina . . .	Finlandia	1	1	6	22
Total de las relaciones incluídas en la lista [a] .		1,487	580	1,078	1,397
Importaciones totales (total de Europa desde toda América Latina)		1,828	713	1,379	1,891

[a] Cada una de las relaciones incluídas en la lista representa, en el caso de por lo menos uno de los años tomados, uno por ciento o más del total de las importaciones europeas procedentes de América Latina.

Los importadores europeos

Dentro de Europa, el Reino Unido fué el primer importador de productos primarios y sigue siendo hoy el más importante. A fines del siglo XIX sus importaciones de esta clase de artículos eran mayores que las de todo el resto de Europa en conjunto, aunque Alemania y otros países surgían ya como importantes centros manufactureros y se estaban convirtiendo, por lo tanto, en grandes importadores de materias primas. En 1913 el Reino Unido adquiría poco menos del 40% de las exportaciones latinoamericanas a Europa, pero durante el período que medió entre las dos guerras su participación pareció mostrar una tendencia a disminuir. Sin embargo, el Reino Unido siguió adquiriendo durante ese período cantidades crecientes de petróleo en Venezuela y México, algodón en el Brasil, maíz y lana en Argentina y Uruguay, y carne y trigo en cantidades más o menos estables. Después de la segunda guerra mundial, el Reino Unido ha absorbido la misma proporción de las exportaciones, bastante inferiores en volumen, de América Latina.

Alemania ha sido un comprador más fluctuante, con una participación en las exportaciones de América Latina a Europa que ha oscilado entre el 15 y el 25 %. Las compras alemanas fueron especialmente cuantiosas a fines del período de los años veinte y volvieron a serlo en 1937 y 1938. Al final de los años treinta Alemania redujo sus importaciones de Argentina como resultado de su campaña tendiente a autoabastecerse en productos agrícolas y también a causa de dificultades de pago. Durante el mismo período aumentó en cambio sus importaciones de otras repúblicas latinoamericanas, especialmente en petróleo y zinc de México, bananos de Colombia, algodón de Brasil y Perú, y café del Brasil, Colombia y otros países. Las compras de Alemania en América Latina se restringieron más que sus importaciones totales después de la guerra y sólo en 1951, a consecuencia del resurgimiento general del comercio alemán, pudo América Latina reconquistar su posición de proveedor.

Francia se estaba convirtiendo antes de 1914 en un importante comprador de productos latinoamericanos, pero durante el intervalo comprendido entre las dos guerras su participación en las exportaciones de América Latina a Europa disminuyó de una proporción oscilante entre el 12 y el 14% a menos del 10%. Este descenso no fué sino un aspecto de la disminución general del comercio exterior de Francia con todo país no perteneciente a sus propios territorios, y afectó a las importaciones francesas procedentes de países latinoamericanos, con excepción de las de petróleo de Colombia y Perú (que después de la última guerra pasaron a Venezuela), algodón del Brasil, y zinc (hasta 1938) de México. Después de la guerra, Francia se ha preocupado en restablecer sus relaciones comerciales con América Latina y ha tratado de establecer un comercio en depósito de algunos artículos entre otros importadores europeos y determinados países latinoamericanos.

Cuadro 13

EXPORTACIONES DE AMÉRICA LATINA A EUROPA Y ESTADOS UNIDOS COMO PORCENTAJES DEL TOTAL DE LAS EXPORTACIONES DE CADA GRUPO

País exportador \ País importador	Año	Estados Unidos	Europa	Reino Unido	Alemania	Francia	Italia	Otros países europeos	Total de las exportaciones del grupo *(Millones de dólares a precios corrientes, f.o.b.)*	Exportaciones del grupo como porcentaje del total de las exportaciones de América Latina	Volumen del total de las exportaciones del grupo *(Cada año inmediato anterior al indicado = 100)*
Argentina, Uruguay, Paraguay	1913	5	85 [a]	23	13	9	4	14	592	37	
	1928	8	79	28	14	6	8	23	1,148	38	153
	1937	13	77	29	7	4	6	31	848	36	95
	1949	13	62	22	5	5	8	22	1,200	22	59
Brasil, Colombia, Cuba, Ecuador	1913	48	43	12	10	9	1	11	529	33	
	1928	58	30	8	7	6	3	7	900	30	134
	1937	52	36	8	12	5	2	10	634	27	122
	1949	59	27	8	2	2	2	12	1,992	36	170
Chile, México, Perú, Bolivia	1913	43	53	32	12	4	—	5	370	23	
	1928	46	40	24	8	4	1	4	687	23	193
	1937	35	42	20	10	4	2	7	532	23	131
	1949	60	22	9	1	3	1	7	983	18	93
Venezuela [b]	1913	..	..	..	..	..	..	..	29	2	
	1928	..	..	..	..	..	..	..	117	4	393
	1937	..	..	..	..	..	..	..	254	11	223
	1949	..	..	..	..	..	..	..	1,078	19	176

Fuente: Estadísticas comerciales de los países latinoamericanos.

a Incluyendo "despacho de pedidos".

b Venezuela exporta cantidades crecientes de petróleo crudo a las Antillas Holandesas para su refinación. Por lo tanto, desconociéndose el destino final de su petróleo, no es posible determinar la importancia de Europa y los Estados Unidos en el comercio de exportación de ese país.

Los demás importadores europeos han tenido menos importancia. Bélgica ha importado zinc de México y Perú, cobre de Chile, maíz y algo de trigo de la Argentina, y petróleo de Venezuela. Los Países Bajos han importado maíz y trigo de Argentina, café y tabaco del Brasil y —especialmente después de 1945— petróleo de Venezuela, vía Curazao. Italia, café, cobre y petróleo y, en años recientes, trigo de Argentina. Suecia ha sido siempre un gran importador de café y ahora importa petróleo de Venezuela. Los países de la Europa oriental, cuyas adquisiciones habían aumentado considerablemente entre las dos guerras, no han mantenido en los últimos años esa tendencia.

La posición general competitiva de las exportaciones latinoamericanas en los mercados europeos

Las exportaciones latinoamericanas a Europa compiten con las de los demás países productores de materias primas y, por lo que se refiere a algunos rubros, con artículos producidos en la propia Europa. En términos generales, los productos tropicales compiten con los exportados por África y el Asia sudoriental, en tanto que los productos de la zona templada han debido hacer frente a la competencia de los exportados por Oceanía y la América del Norte (y, naturalmente, a los de Europa misma). La capacidad de exportación de estos otros continentes —con excepción de la de los Estados Unidos, que comenzó antes— se desarrolló al mismo tiempo que la de América Latina, es decir, entre 1880 y 1914. Fué ésta la época en que Canadá y Australia aparecieron como grandes exportadores de trigo, productos ganaderos y metales; en que el Asia sudoriental estaba llegando a ser exportador en gran escala de estaño, semillas oleaginosas, algodón, azúcar y caucho, y en que África desarrollaba sus exportaciones de semillas oleaginosas, cacao y lana. El cobre africano y el petróleo del Medio Oriente son competidores más recientes y que tal vez no han alcanzado aún el tope máximo de sus posibilidades.

La relativa estabilidad de las exportaciones latinoamericanas totales a Europa durante el período comprendido entre las dos guerras —según puede verse en el cuadro apéndice I— encerró muy diversa suerte para los distintos productos. El volumen de las exportaciones aumentó sólo en cinco casos —algodón, cacao, petróleo, cobre y plomo— y disminuyó en cambio en los de la carne de res, la linaza, la carne de cordero y la mantequilla. Resulta significativo resaltar a este último respecto que se trata en todos los casos de artículos principalmente suministrados por Argentina. La participación de América Latina en las importaciones totales de los países europeos en lo que toca al trigo, algodón, cacao y petróleo aumentó, y disminuyó en linaza, café, carne de cordero, mantequilla y estaño.

La expansión más espectacular fué sin duda la de la industria petrolera venezolana, compartida en menor medida por las de las industrias colombiana y peruana. También fué rápido el aumento de las exportaciones de algodón y cacao del Brasil, compitiendo con éxito el primero frente al algodón norteamericano, y el segundo con el cacao del África occidental. Las exportaciones de azúcar tropezaron con dificultades de carácter especial debido a la política autárquica de los países europeos, a la preferencia por los territorios dependientes de las potencias europeas, y a la competencia del azúcar de caña producida a menor costo en otros continentes. En lo que toca al café, que constituía para los países latinoamericanos en conjunto un virtual monopolio dentro del comercio mundial, llegaron a perder gradualmente parte de su mercado en beneficio de los productores coloniales, que hacia fines de los años treinta estaban cubriendo alrededor del 10% de las necesidades de Europa. La producción de cobre —que era creciente en Chile pero no en México— se enfrentó a una seria competencia con la producción en rápido crecimiento del Congo Belga y Rodesia del Norte. En lo que respecta a la producción de estaño, Bolivia mantuvo su posición hasta 1920-1929, período en que suministraba alrededor del 20% de la producción mundial, porcentaje que en su totalidad se enviaba a Europa para ser beneficiado con parte de la producción del Asia sudoriental. Su posición fué salvaguardada en los diversos acuerdos internacionales sobre el estaño. Sin embargo, cuando las cuotas de exportación del estaño se ampliaron a fines de los años treinta, la producción boliviana no aprovechó las oportunidades de expansión que brindaba aquella coyuntura y permaneció estacionaria en tanto que aumentaba con rapidez la de otras regiones productoras.[1]

Política comercial de los países europeos

1. PERÍODO COMPRENDIDO ENTRE LAS DOS GUERRAS MUNDIALES

El Reino Unido introdujo el sistema de preferencia imperial en marzo de 1932 y la medida tuvo efectos inmediatos en sus importaciones de productos alimenticios y materias primas. En el caso del azúcar las importaciones procedentes del "extranjero", para distinguirlas de las de origen "imperial", descendieron del 65% que representaban en 1925-1932, al 45% en el período 1936-1939. En lo que toca a la linaza, Argentina había sido indudablemente el abastecedor más importante del Reino Unido y de la Europa continental, junto con la India que la exportaba en cantidades modestas. La introducción del sistema de preferencia imperial tuvo como resultado que el comercio continental de la India se desviase por completo hacia el Reino Unido y que la Argentina perdiese parte de su comercio con él, lo que compensó, en parte —aunque sólo en parte—, con el aumento de sus exportaciones a la Europa continental.

Francia introdujo en 1928 un sistema de aranceles aduaneros que establecía muchos tipos diferentes de trato para las distintas categorías de territorios. Además, en el caso de los territorios con los cuales Francia se había comprometido contractualmente a no introducir disposiciones preferenciales —como, por ejemplo, el Marruecos francés, el Camerún, Togo, Siria y Líbano— estableció cuotas de importación libre de derechos que tuvieron un efecto parecido, y estas cuotas en la mayoría de los casos fueron aumentadas durante

[1] International Tin Council, *Statistical Yearbook*, 1938.

la crisis con el fin de aliviar la situación. Se elaboró además un sistema de impuestos especiales sobre las importaciones de cualquier origen, destinándose lo recaudado a ayudar financieramente a los productores de los territorios coloniales franceses. El cuadro 14 indica los resultados que trajeron consigo las distintas medidas y que se tradujeron en el aumento de la participación de los territorios franceses de ultramar en las importaciones totales de Francia.

Cuadro 14

PARTICIPACIÓN DE LAS COLONIAS FRANCESAS EN EL TOTAL DE LAS IMPORTACIONES DE FRANCIA

Porcentajes

Año	Trigo	Maíz	Café	Cacao	Azúcar	Bananos	Total de las importaciones procedentes de las colonias francesas
1929 . . .	19	21	3	69	11	4	12.4
1930 . . .	42	14	3	74	26	4	12.7
1931 . . .	16	10	6	78	32	6	14.9
1932 . . .	31	12	9	84	33	12	20.9
1933 . . .	52	45	9	84	37	19	23.7
1934 . . .	61	68	10	88	39	30	25.3
1935 . . .	67	81	10	88	42	54	25.8
1936 . . .	68	75	17	89	52	70	28.5
1937 . . .	52	80	22	89	53	99	24.4
1938 . . .	57	96	32	91	61	100	27.1

Fuente: Estadísticas comerciales francesas.

NOTA.—Los porcentajes correspondientes a cada producto se han calculado a base de las cantidades, mientras que los porcentajes correspondientes al total de las importaciones se han calculado a base de los valores.

Aparte de establecer disposiciones preferenciales, la mayoría de los países europeos fomentó la producción agrícola interna para hacer frente a las dificultades experimentadas durante los años de crisis. Algunos países lo hicieron además con el fin de proporcionarse abastecimientos seguros en caso de guerra. Por ejemplo, Alemania, Francia e Italia, fomentando la producción nacional de trigo, lograron reducir durante ese período en 4.5 millones de toneladas el total de sus importaciones. Alemania restringió mucho sus importaciones de maíz y otros productos alimenticios para animales, a la vez que importaba los productos tropicales mediante un sistema de cuotas que reducía de tiempo en tiempo.

Por diversas razones, el efecto combinado de la autarquía europea y del sistema de preferencia a las colonias no fué tan grave para América Latina como pudiera haberse esperado. Una de ellas fué el hecho de que Alemania siguió una política deliberada de fomentar el comercio con aquellas repúblicas latinoamericanas más pequeñas que estaban dispuestas a comerciar a base de trueque. De ese modo, comparando el período 1929-1933 con el período 1934-1938, las importaciones alemanas de 14 productos procedentes de América Latina —calculadas a precios de 1938— aumentaron en 25%; en cambio, las importaciones de esos mismos productos procedentes de todos los demás países no europeos descendieron en cerca del 40%.[1] Otra de las razones fué el hecho de que las exportaciones latinoamericanas al Reino Unido fueron siempre bastante elevadas, en gran parte como resultado de la modificación de precios que vino a provocar el empeoramiento de la relación de precios del intercambio de América Latina a que se hizo referencia en el capítulo 1.[2] Otra razón más fueron las dos grandes sequías que sufrieron los Estados Unidos y que redujeron en gran medida la capacidad de exportación del país convirtiéndolo temporalmente en un importador neto en lo que respecta al trigo. Así pues, no obstante la política de comercio y de producción agrícola seguida por los importadores europeos durante el período que va de una guerra a otra, el volumen de las exportaciones de América Latina a Europa no disminuyó en absoluto, como tampoco disminuyó la participación de América Latina en las importaciones europeas de ultramar. En realidad, si se excluye a la Argentina, es indudable que durante los tres años posteriores a 1932 los países latinoamericanos desplazaron del mercado europeo a los demás exportadores y mantuvieron sus conquistas hasta 1937. A los Estados Unidos le tocó la pérdida mayor: sus exportaciones de cereales y otros productos alimenticios se vieron disminuídas a causa de las sequías, y la política de subsidio a los precios redujo sus exportaciones de algodón. Además, las exportaciones brasileñas de cacao se vieron favorecidas por la devaluación del cruceiro, y en lo que toca al plomo y al petróleo, los productores latinoamericanos —contrariamente a lo que les aconteció a otros— pudieron aumentar su producción y satisfacer la creciente demanda europea.[3] Puede sostenerse naturalmente que las

1 Cabe señalar que esta comparación abarca sólo los 14 productos principales que importó Alemania de América Latina, y no las importaciones totales alemanas.

2 Los precios mundiales de los productos alimenticios bajaron mucho más que los ingresos monetarios de los asalariados británicos, lo que les permitió seguir adquiriendo las grandes cantidades habituales de alimentos importados. Haciendo un cálculo aproximado, parece que cuando el volumen de las importaciones británicas de origen latinoamericano descendió a su punto más bajo en 1933, fué sólo un 10 % más bajo que en 1929, aunque el valor de las importaciones había bajado cerca del 50%. En 1934, el nivel general de los precios de las exportaciones latinoamericanas se mantenía todavía alrededor del 40% más bajo que en 1929. Esta caída de los precios, unida al renacimiento de la actividad industrial del Reino Unido, hizo posible que el volumen de las importaciones procedentes de América Latina superara el máximo alcanzado en 1929. En efecto, en su comercio con el Reino Unido, América Latina evitaba una caída vertical del volumen de sus exportaciones a costa de un marcado empeoramiento de su relación de precios del intercambio. El Reino Unido, incapaz de mantener el pleno empleo frente a un mundo en crisis, transfería a sus clientes extranjeros parte de las pérdidas de su ingreso real. (Véanse también pp. 15 y 22.)

3 Véanse las cifras correspondientes a estos productos en los cuadros apéndice I y II.

importaciones procedentes de América Latina podían haber aumentado más si no hubiera existido esa política de preferencias y subsidios, y que su efecto no fué otro que impedir que América Latina gozara de los beneficios de la ventaja competitiva que le habría sido posible mantener sin las políticas mencionadas.

2. EL PERÍODO DE POSTGUERRA

Las experiencias recogidas con motivo de la segunda guerra mundial han venido a reforzar los argumentos aducidos en Europa en favor del mantenimiento de un alto nivel de producción agrícola interna como medida de seguridad. Asimismo la experiencia adquirida después del conflicto con respecto a las dificultades de pagos y la escasez en dólares ha reforzado por su parte los argumentos en pro del fomento de la producción dentro de zonas políticas o monetarias homogéneas como la Unión Francesa o la Comunidad Británica. Esta última posición se ilustra con el cuadro 15, que muestra los cambios ocurridos en las fuentes de abastecimiento de tres materias primas importantes.

Se verá en qué forma tan significativa se desplazaron las fuentes de abastecimiento hacia territorios dependientes y hacia el bloque de la libra esterlina. En

Cuadro 15

IMPORTACIONES EUROPEAS DE CAFÉ, COBRE Y LANA, POR REGIÓN DE ORIGEN

Porcentajes (basados en las cantidades)

Producto	Período	América Latina	Región de Origen: Territorios dependientes de Europa y zona de ultramar de la libra esterlina	Estados Unidos y Canadá	Países no especificados [a]	Todos los países de ultramar
Café	1935-1938	76.1	18.6	—	5.3	100
	1948-1949	65.3	34.6	—	0.1	100
Cobre	1935-1938	22.8	34.2	37.0	6.0	100
	1948-1949	9.7	50.9	29.2	10.3	100
Lana	1935-1938	20.2	75.3	0.3	4.2	100
	1948-1949	8.6	90.4	1.0	—	100

Fuente: Estadísticas comerciales de los países europeos.

[a] Las importaciones procedentes de "países no especificados" incluyen las de aquellos países de ultramar que no se indican y también las procedentes de aquellos países que se especifican pero que en los datos disponibles no pueden identificarse por separado de acuerdo con el país de origen.

cambio, en el caso del azúcar, en el cual hasta 1951 la producción no aumentó en las fuentes de suministro de monedas débiles, América Latina, y Cuba de manera especial, pudieron aumentar en forma considerable sus exportaciones a Europa, sobre todo durante el período de emergencia. Es cierto que hubo limitaciones —especialmente a corto plazo— en la capacidad de los países europeos para abastecerse en países de moneda débil o en territorios situados dentro de áreas de su propia moneda. Sin embargo, el desplazamiento de las importaciones de Europa hacia fuentes que no fueran latinoamericanas, lo promovió en parte la política seguida por los propios gobiernos de América Latina.[1] De hecho, poniendo sobre una balanza las dos partes parece correcto decir que la política comercial en algunos países latinoamericanos pesó más que la perseguida en Europa en lo que toca a restringir el comercio.[2] Hasta 1948 la Argentina obtuvo precios superiores a los vigentes en el mercado internacional, especialmente en el caso de los cereales.[3] Tan pronto como los países europeos pudieron encontrar otros proveedores —lo que ocurrió después de la cosecha de 1948— desplazaron sus adquisiciones fuera de la Argentina. En otras zonas, aunque los precios latinoamericanos no excedieran (y en el caso del azúcar y del algodón peruano eran manifiestamente inferiores) a los vigentes en países de moneda débil, las compras tenían que liquidarse en dólares, y ello impidió la entrada al mercado a muchos compradores europeos.

Aunque es seguro que estas políticas sirvieron los intereses inmediatos de los productores latinoamericanos —y debe recordarse que durante la depresión sufrieron íntegramente las consecuencias de la baja de precios—, a la larga sólo vinieron a reforzar los intentos que hacían los países europeos para estrechar sus relaciones con las zonas de su dependencia, en las que no surgían problemas de divisas y era más fácil atenuar las fluctuaciones de precios con arreglos a largo plazo.

[1] El descenso de la participación latinoamericana en las importaciones europeas de maíz y trigo a favor de los Estados Unidos se debió simplemente al reducido nivel de la producción y de las exportaciones de Argentina.

[2] Véase también el capítulo 4.

[3] Datos obtenidos de los valores unitarios de las importaciones europeas contenidos en el cuadro 6 del artículo "Europe's Trade with Latin America", *Economic Bulletin for Europe*, vol. 2, nº 3.

Por una u otra razón, América Latina ha escapado a las funestas consecuencias de una reducción de sus exportaciones a Europa durante la mayor parte del período de postguerra. Si se prescinde del caso especial de Argentina, el volumen de las exportaciones totales latinoamericanas arrojó en 1949-1951 un promedio superior al más alto nivel alcanzado antes de la guerra, siendo extraordinariamente favorable la relación de precios del intercambio. La actividad industrial de los Estados Unidos y del Canadá fué manteniéndose a un alto nivel durante el período, en tanto que muchos de los competidores que América Latina tenía en Asia antes de la guerra se encontraban fuera de acción. Los productores latinoamericanos estaban en la ventajosa posición de hacer frente a un mundo en que eran contados los competidores y en que la demanda de sus productos era excepcionalmente alta. Sería peligrosísimo para ellos suponer que esta situación puede continuar por tiempo indefinido.

Las fluctuaciones de precios y la búsqueda de la estabilidad

La notoria estabilidad en el precio de los productos primarios —en especial de las materias primas— se debe en parte a las condiciones técnicas en que se producen, pero sobre todo, a la forma en que se organizan económicamente su producción y su distribución en el comercio. Por razones de orden técnico, la oferta no reacciona en forma inmediata ante un alza de precios. A menudo tampoco reacciona ante una reducción de precios debido a las condiciones relativamente competitivas que prevalecen en los mercados de productos primarios. La demanda a corto plazo es también inelástica en función de los precios debido a que las materias primas forman una pequeña parte de los costos de manufactura[1] y a que los alimentos constituyen una necesidad básica. Así, pues, ante una disminución de la demanda, debida por ejemplo a una merma del ingreso mundial, bajan los precios de artículos primarios antes que bajar su producción.[2] La oferta y la demanda son mucho más elásticas a largo plazo. Los productores de artículos primarios se habían preparado para invertir en actividades en plena expansión bajo el estímulo de precios momentáneamente elevados, y la sustitución técnica de una materia prima por otra en el proceso industrial a menudo sólo puede realizarse al cabo de unos cuantos años de experimentación. Este conflicto entre las elasticidades a corto y largo plazo es desde luego común a todos los productos económicos, pero en el caso de los productos primarios es mucho más notorio y tiene con frecuencia efectos desfavorables. Un nivel de precios extremadamente alto o excesivamente bajo (a corto plazo) puede crear una impresión exagerada de posibilidades de inversión, y, si llega a obrarse de acuerdo con esa impresión, no se hace otra cosa que agravar la inestabilidad general.

La experiencia de América Latina proporciona, par *excellence*, una demostración de estas causas de inestabilidad. Cuando los ingresos mundiales disminuyeron a raíz de la crisis habida entre las dos guerras y aumentaron de nuevo a fines de los años treinta, los precios de numerosas exportaciones latinoamericanas esenciales bajaron violentamente para volver a subir en forma casi tan violenta (véase cuadro 16) a consecuencia de la inelasticidad de precios de la oferta y la demanda a corto plazo. Los ejemplos del efecto de las inversiones a largo plazo pueden encontrarse en el caso de artículos como el azúcar, el café, el cobre y otros minerales determinados. Los plantadores de caña de azúcar cubanos hicieron grandes inversiones para ampliar la producción después de la primera guerra mundial, lo que dió por resultado un descenso particularmente considerable de los precios durante la crisis. Los productores de café ampliaron sus plantaciones estimulados por los precios favorables que rigieron durante los años veinte y los nuevos cafetos empezaron a producir precisamente cuando estaba a punto de iniciarse la crisis.

Por lo tanto, nada de sorprendente tiene que el valor a precios corrientes de las exportaciones latinoamericanas a Europa haya disminuído entre 1928 y 1932 en más del 60%, aunque su volumen apenas bajó. Como se ha visto ya en la sección 2, los países exportadores de metales sufrieron un quebranto particularmente grave. No obstante cierta contracción de la demanda, la producción mundial de artículos alimenticios siguió aumentando, disminuyendo en cambio la de materias primas, aunque no en el grado que la producción industrial. En ambos casos se acumularon reservas que ejercieron fuerte presión sobre los precios. La producción latinoamericana acusó una tendencia parecida: los artículos alimenticios permanecieron firmes en tanto que las materias primas disminuían en más del 30% entre 1929 y 1932, llegando a alcanzar una reducción del 60% la producción de metales. Los precios siguieron siendo bajos durante la mayor parte de los años treinta y, como puede observarse en el cuadro 16, ni aun en el máximo cíclico de 1937 lograron alcanzar —salvo raras excepciones— su nivel de 1928. La depresión confirmada de los precios del café, el algodón y el cacao afectó especialmente al Brasil, en donde estos tres productos representaron en 1937 el 66% del total de las exportaciones. Tampoco fué mejor la relación de precios del intercambio en las otras repúblicas productoras de café.

Después de la guerra, los cambios en los precios han sido no menos violentos que en los años treinta. Sin embargo, son bastante distintos los factores que explican la inestabilidad de la postguerra. Las fuerzas del ciclo comercial han sido reemplazadas por la intervención de los gobiernos. Esas intervenciones han provocado cambios repentinos en el nivel de la demanda por un lado, y, por otro, han intentado impulsar la tendencia descendente y aminorar la tendencia ascendente de la elasticidad de precios de la oferta.

---

1 Además, en el caso de una baja general de los precios de los productos primarios, la elasticidad derivada de la demanda de productos primarios se reducirá más, limitando el alcance del efecto de las variaciones de precio en los productos terminados a los casos de sustitución de bienes que contengan gran cantidad de materias primas por bienes y servicios de bajo o nulo contenido en materias primas.

2 Por ejemplo:

Indices — 1927 = 100	*1932*
Comercio mundial de productos alimenticios	90
Precios mundiales de los productos alimenticios	57
Comercio mundial de materias primas	80
Precios mundiales de las materias primas	44
Producción mundial de artículos primarios	92
Producción mundial de artículos manufacturados	63

Cuadro 16

CAMBIOS DE PRECIOS DE DETERMINADOS PRODUCTOS PRIMARIOS ENTRE 1928 Y 1952

(En dólares norteamericanos)

Producto	Clase	Índices—promedio 1928 = 100				
		Promedio 1932	Promedio 1937	Promedio 1946	Feb. o Mar. 1951	Agosto 1952
Trigo	Nº 2 duro de invierno, Chicago	45	101	179	222	197
Maíz	Nº 3 amarillo, Chicago	38	60	198	196	186
Carne de res	argentina, enfriada, Londres	61	93	108	133	209
Azúcar	cubano sin refinar, Manila	33	78	161	249	184
Cacao	brasileño, Nueva York	32	63	87	287	264
Café	Santos Nº 4, Nueva York	46	48	79	238	235
Algodón	Tipo 5, São Paulo	70	56	128	351	240
Lana [a]	Territorio 64-80, Boston	41	88	89	323	143
Henequén	mexicano, Nueva York	31	77	99	280	153
Cueros	"Heavy packers", Chicago	26	72	77	153	69
Linaza [a]	Nº 1, Minneapolis	38	67	155	156	129
Estaño	de los Estrechos, Londres	43	109	118	373	240
Cobre	electrolítico, Nueva York	39	90	95	167	237
Plomo	blando, San Luis	50	95	130	277	252
Zinc	Prime Western, San Luis	48	108	145	299	242
Petróleo [a]	en boca de pozo, Oklahoma-Kansas	68	93	105	220	206
Salitre	chileno, Nueva York	71	63	86	114	120

Fuentes: Véase "Notas referentes a fuentes y métodos".

NOTA.—Este cuadro comprende los productos de exportación más importantes de la América Latina.

[a] Base 1929.

La repercusión de las fluctuaciones de precios en la economía de los países de producción primaria fué tan dañina durante el período comprendido entre las dos guerras, que los distintos países, aisladamente o en grupos, desplegaron toda clase de esfuerzos para resolver el problema. Para estabilizar los precios se recurrió, entre otras medidas, a la restricción directa de la producción, a la limitación de las cantidades exportadas, al control de los precios de exportación, a la compra de productos por los gobiernos con el fin de destruirlos, y a los subsidios a los precios. Entre las medidas más indirectas pueden citarse la reducción o exención de impuestos, la devaluación monetaria, los tipos múltiples de cambio en favor de productos determinados, etc. En los casos del café, el azúcar y el salitre se tomaron a veces las medidas que a continuación se enumeran:

EJEMPLOS DE MEDIDAS DE DEFENSA DE ALGUNOS PRODUCTOS

	Café	*Azúcar*	*Salitre*
Reducción de la producción anual mediante la implantación del sistema de cuotas		×	×
Prohibición de nuevas plantaciones	×	×	
Limitación de las expediciones a los puertos	×		
Precios mínimos de exportación	×	×	
Compras efectuadas por los gobiernos para mantener los precios	×	×	
Compras con el fin de destruir el producto	×		
Subsidios a los precios			×
Reducción de impuestos	×		×
Devaluación monetaria	×		
Tipos múltiples de cambio			×

Fuente: Comisión Económica para América Latina.

Como se sabe, la historia de estas medidas no es precisamente una crónica de éxitos. En general, los procedimientos empleados no permitieron alcanzar la estabilidad porque no atacaban a fondo las causas económicas fundamentales de la inestabilidad, y sólo dieron resultados favorables en los casos en que las dificultades afrontadas eran relativamente pequeñas.

Una de las principales causas del fracaso, sobre todo en las medidas que se limitaron a un solo país, residió en la tendencia a servirse de ellas no tanto para aminorar la violencia de los ajustes necesarios a largo plazo, como para evitar tales ajustes. A menudo los precios se mantuvieron a un nivel tan alto que al tiempo que estimulaban la producción reducían el consumo. El plan de "defensa del café",[1] aplicado en los años veinte, tuvo por objeto mantener un precio que resultó a la postre demasiado alto y provocó un exceso de inversión. La restricción de la producción interna de azúcar en Cuba y Brasil tuvo el único resultado de que otros países exportadores conquistaran parte de los mercados cubanos y brasileños. El programa norteamericano de apoyo a los precios del algodón estimuló el desarrollo de las plantaciones algodoneras (especialmente en América Latina), y el control internacional de los precios del estaño fomentó el uso del aluminio y aleaciones de sustitución.

El fracaso de los programas nacionales indujo a varios países al final de los años treinta a negociar convenios internacionales con el fin de reducir la producción mundial y elevar los precios mundiales de determinados productos. Como la mayoría de esos programas

[1] El plan anterior destinado a mantener los precios de este producto había permitido evitar las fluctuaciones entre los años de buenas cosechas y de malas cosechas.

empezaron a aplicarse sobre un mercado en crecimiento, es difícil pronunciarse sobre si triunfaron o fracasaron. Sin embargo, en el caso del estaño, las fluctuaciones mensuales de las cuotas de exportación fueron casi tan evidentes como las anteriores fluctuaciones de precios, aunque más tarde alcanzó cierto éxito la constitución de una reserva más importante. En ninguno de estos programas participaron representantes oficiales de los países ni de los grupos consumidores, aunque en dos casos importantes (el caucho y el estaño de Malasia) el gobierno del Reino Unido pudo teóricamente velar al mismo tiempo por los intereses de consumidores y productores.

Desde la segunda guerra mundial, con la redacción de la Carta de La Habana, se han hecho grandes esfuerzos para establecer los principios que deben regir los convenios internacionales sobre productos básicos. Estos principios no sólo incluyen la representación del consumidor, sino que estipulan que las prácticas restrictivas se adopten sólo frente a la posibilidad de que se formen excedentes onerosos. Aunque ya no están destinados a ser ratificados oficialmente por los gobiernos, esos principios siguen orientando las deliberaciones internacionales sobre productos y, en especial, las discusiones de los grupos de estudio que se han creado en relación con este tema. El único convenio sobre productos que se ha concluído es el Convenio Internacional del Trigo, que revistió la forma de un contrato multilateral a largo plazo. Por lo tanto, su carácter fué completamente distinto al que cabría haber esperado durante las deliberaciones sobre la Carta.

La demanda europea de exportaciones latinoamericanas

La demanda de productos primarios depende en general del nivel de producción industrial y del ingreso real de los países consumidores, así como de los factores técnicos y sociales que determinan respectivamente el contenido de materia prima de la producción manufacturera y la proporción en que los consumidores gastan su ingreso real en alimentos. Además, en una región determinada, la demanda total de los productos primarios depende de las condiciones en que tales artículos se producen y las ventajas que brindan. También reviste una importancia crucial la política comercial y económica de los gobiernos de las dos regiones. Cuando se considera la situación de un solo producto, algunos factores especiales pueden contrapesar la influencia de los cambios en el nivel general de la demanda. Sin embargo, cuando las fluctuaciones cíclicas de la demanda total son muy fuertes y cuando la región —como es el caso de América Latina— produce un conjunto de artículos medianamente diversificado, las fluctuaciones en la demanda total tienden a concentrar los efectos de los factores sobre ciertos productos en la determinación del volumen total de las exportaciones.

De un tiempo a esta parte, y especialmente desde la segunda guerra mundial, tanto en Europa como en los Estados Unidos ha existido la tendencia a importar cantidades reducidas de materias primas en relación con la producción manufacturera. Esta tendencia, que en lo que respecta a los Estados Unidos

Cuadro 17

RELACIÓN ENTRE LAS IMPORTACIONES TOTALES DE MATERIAS PRIMAS Y PRODUCTOS SEMI-MANUFACTURADOS Y LA PRODUCCIÓN FABRIL TOTAL DE ESTADOS UNIDOS

Porcentajes

Período	Relación entre las importaciones de productos en bruto y la producción fabril total	Relación entre las importaciones de productos semi-manufacturados y la producción fabril total
1926–1929	7.12	4.13
1930–1933	8.57	4.10
1934–1936	7.02	3.73
1937	6.60	3.80
1938	5.81	3.31
1948	4.13	2.47
1949	3.81	2.43
1950 Primer semestre	3.10	2.90

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, *Survey of Current Business and Statistical Abstract of the United States*, citado en el *World Economic Report 1949-50*, p. 146.

queda ilustrada en el cuadro 17, se debe más que nada al considerable aumento que la producción de las industrias consumidoras de acero ha tenido en comparación con la producción en general, lo que a su vez se debe al mayor nivel relativo de las inversiones de postguerra.[1] Además, el progreso técnico ha conducido en el empleo de materias primas a realizar economías análogas a las llevadas a cabo en el uso directo de mano de obra, y la ciencia ha descubierto sustitutos sintéticos de productos agrícolas como el algodón, la seda y el caucho. Todas estas tendencias llevan a aumentar el ingreso real mundial y a modificar los viejos fundamentos de la división internacional del trabajo. Implican además que el comercio mundial podrá revestir en el futuro formas más sutiles: el intercambio de productos manufacturados de diferentes tipos al estilo del comercio intra-europeo y del comercio interno en los Estados Unidos. Trátase, sin embargo, de una tendencia a muy largo plazo, que puede servir como punto de referencia para estudiar los problemas más inmediatos del comercio entre América Latina y Europa. En el futuro inmediato Europa tendrá gran necesidad de casi todos los productos primarios de América Latina, pero como son menos previsibles las fluctuaciones violentas de la ocupación, el volumen de la demanda total europea lo determinará en gran parte el incremento anual lento pero firme de la productividad industrial. En el futuro la demanda total, como factor general, es muy probable que sea menos importante que las circunstancias especiales que correspondan a cada producto. Por esta razón, la mayor parte del material de este *Estudio* en que se hace referencia a las perspectivas futuras, se ha concentrado en los apéndices sobre productos, pero antes de cerrar este capítulo con un examen de las consecuencias a largo plazo de la industrialización, conviene quizá examinar

[1] Otro factor es la rápida expansión relativa de las industrias químicas.

brevemente las perspectivas a largo plazo de algunos productos determinados.

En pocas palabras, los productos "fuertes" de América Latina son el café, el maíz, la linaza, la carne y —si se admite que es pasajero el actual receso de la industria textil— probablemente la lana. Son todos ellos productos cuya demanda a los precios actuales es de presumir que siga aumentando, siempre que la actividad económica de los Estados Unidos y del mundo en general se mantenga a un nivel razonable. En el caso del café, el consumo mundial excedió en los últimos años a la producción mundial, y seguirá siendo así mientras no se agoten las reservas; no existen motivos para suponer que disminuya el alto consumo norteamericano actual, y el consumo en Europa sigue siendo inferior al de antes de la guerra. En lo que toca al maíz, la linaza y la carne, es seguro que Europa podría absorber, a los precios actuales, mayores cantidades de las que existen disponibles. Además, no existe ningún indicio de que la producción de estos artículos pueda aumentar rápidamente en otras regiones exportadoras del mundo.

Asimismo puede aumentar en forma sustancial la demanda de petróleo y de metales no ferrosos importantes, cobre, plomo y zinc. Los mercados mundiales de todos estos productos han cambiado fundamentalmente desde que los Estados Unidos, obligados a hacer frente a sus crecientes necesidades con recursos nacionales insuficientes, se han convertido en importadores netos en escala cada vez mayor. En el caso del petróleo, el impresionante desarrollo de los nuevos recursos del Medio Oriente permitirá compensar el rápido incremento de las necesidades mundiales. Mientras que las necesidades europeas pueden satisfacerse cada vez mejor con estas fuentes nuevas y más baratas, los elevados costos del transporte hacen que el mercado de los Estados Unidos quede reservado para los productores de América Latina. Aunque la demanda de metales no ferrosos es muy sensible a los movimientos cíclicos, continuarán aumentando las necesidades. Sin embargo, en el caso del cobre, lo harán con un ritmo quizá un poco menor que el del crecimiento de la producción industrial.

Las perspectivas son mucho más inciertas en lo que toca a otros productos como el trigo, el algodón y el estaño. El trigo es vulnerable a la disminución del consumo europeo y al aumento de la producción europea. Las economías logradas en el uso del estaño, que se deben a perfeccionamientos técnicos, han disminuído su consumo en relación con la producción fabril, y los productores a bajo costo del Asia sudoriental pueden llegar a encontrarse en condiciones de satisfacer una parte considerable de las necesidades mundiales. Las perspectivas del algodón son igualmente inseguras, pues todavía no se puede establecer a ciencia cierta si la producción de fibras sintéticas estaría en condiciones de satisfacer todo el aumento de la demanda mundial. Por otra parte, dado lo que se dijo al final del capítulo 1 sobre la necesidad de un comercio mayor entre América Latina y Europa con el objeto de aliviar la mutua escasez de dólares, es evidente que a América Latina le conviene intensificar sus exportaciones de algodón a Europa, lo que podría suceder si no hubiera que hacer los pagos en dólares.

Queda un último grupo de artículos —representado por el azúcar, el banano y el salitre— en el cual sólo puede esperarse razonablemente una pequeña expansión de las exportaciones. Es más, las perspectivas parecen ser de un descenso por debajo del nivel actual. Con la recuperación que experimenta la producción europea de azúcar y el estímulo que se le ha dado en las zonas preferenciales y en las colonias, no podrá sostenerse el alto nivel de exportaciones latinoamericanas a Europa. El banano se vende casi exclusivamente en los Estados Unidos y, como el cacao, es vulnerable a los cambios de poder adquisitivo del consumidor. Se cree que el consumo tiene ahora más tendencia hacia el descenso que a aumentar. La exportación de nitratos a Europa puede esperarse que continuará en una escala modesta, aunque ya no ganará terreno a expensas de los fertilizantes nitrogenados sintéticos, cuya producción ha crecido en alto grado desde la guerra. Sin embargo, pueden incrementarse las exportaciones a otros países latinoamericanos que no poseen producción sintética, sobre todo si se tiene en cuenta que los precios pueden mantenerse dentro de un margen que haga provechoso en esos países el uso más amplio de los fertilizantes.

Efectos de la industrialización

Muchos países productores de artículos primarios han tenido que lamentar la estructura de su economía; se han encontrado con que no los beneficiaba el sistema de la división internacional del trabajo a que estaban adheridos. A la larga, la relación de precios del intercambio les ha sido desfavorable;[1] han seguido siendo pobres y el progreso técnico no ha llegado hasta ellos. Además todos han sufrido las consecuencias de la volatilidad de los precios de los productos primarios. Desde la guerra los problemas de estos países se han comprendido mejor en general, pero los precios de los productos primarios han seguido fluctuando con violencia, aunque haya sido en torno a un nivel relativo más alto. Durante el período comprendido entre 1946 y 1951 la relación de precios del intercambio de América Latina ha sido superior a la de cualquiera de los años del período 1930 a 1938, si bien es verdad que no ha vuelto a alcanzar el nivel de principios del siglo. Desde el término de la guerra se han tomado pocas medidas efectivas para lograr una mayor estabilidad de los precios en el mercado internacional, sobre todo en lo que toca al comercio entre Europa y América Latina. Las conquistas más positivas a este respecto han sido el Convenio Internacional del Trigo y algunos convenios bilaterales a largo plazo, especialmente entre el Reino Unido y determinados países de la Comunidad Británica. El principal exportador de trigo de América Latina no es miembro del citado convenio, y los países latinoamericanos todavía no han empleado con ninguno de sus clientes la técnica de los contratos a largo plazo.

Los motivos para ello son varios. Indudablemente una de las razones ha sido el deseo de evitar compromisos demasiado amplios con países de moneda incon-

[1] *Post-War Price Relations in Trade between Under-developed and Industrialized Countries*, Naciones Unidas, documento E/CN. 1/Sub.3/W.5.

vertible, dado que gran parte de las obligaciones de los países latinoamericanos son en dólares. Una segunda razón era el evidente retraimiento de todo país a concertar acuerdos de estabilización de precios en el momento en que los precios de sus principales exportaciones aumentaban considerablemente y era de esperar que siguieran aumentando. Pero debe recordarse que los países consumidores no van a estar por su parte dispuestos a negociar en la fase opuesta del ciclo, en el momento en que lo que se espera es una baja de los precios. Ambos grupos tienen que reconocer que, aunque sus intereses no se beneficien simultáneamente, pueden obtener ventajas importantes con la estabilización y que no es necesario ni conveniente esperar un exacto equilibrio entre las opiniones "alcista" y "bajista" antes de celebrar un convenio. Otra razón más es la dificultad indudable de establecer para los productos manufacturados acuerdos comparables con los que pueden concertarse en relación con los productos primarios. Pero los productores de artículos primarios tienen derecho a la protección contra la posibilidad del impulso adverso en su relación de precios del intercambio que podría derivarse de la estabilización de los precios de productos primarios si los precios de productos manufacturados se movieran libremente. Como la estabilización de los precios relativos de los diferentes productos manufacturados de exportación no sólo es imposible, sino claramente indeseable, podría encontrarse la solución mediante la incorporación a los convenios sobre estabilización de precios de productos primarios de una cláusula que proveyera a la revisión del precio de los productos primarios hacia arriba o hacia abajo en caso de que el nivel general de los precios de exportación de las manufacturas tuviera movimientos muy amplios.[1] Se reconoce en general que uno de los requisitos previos más importantes para una nueva expansión de la producción de artículos primarios es fomentar una mayor confianza en las perspectivas futuras del comercio internacional, y ello sólo puede lograrse mediante la aplicación de un número creciente de medidas de estabilización.

Frente a esta situación, no es sorprendente que los gobiernos de los países latinoamericanos hayan iniciado ambiciosos planes de desarrollo industrial. La realización de estos planes puede que se traduzca en un descenso de la producción de artículos primarios destinados a la exportación. En un punto, el aumento del empleo urbano provocado por el incremento de los ingresos monetarios eleva el consumo interno de artículos alimenticios. En los últimos diez años aumentó considerablemente el consumo de azúcar per capita en Perú, Brasil y Colombia; de trigo en Colombia y Uruguay, y de leche, en Chile y Colombia.[2] Es de esperar que esta tendencia continúe y que en los países menos desarrollados de América Latina crezca el consumo de carne, grasas y aceite, azúcar y productos lácteos. Con esto quedarán menos cantidades disponibles para la exportación, a menos que la producción pueda aumentarse.

[1] Es evidente que necesitaría usarse un índice de precios de exportación cuya ponderación fuese fija, y que de preferencia se derivara de datos más afinados que los valores unitarios promedios por tonelada.

[2] FAO, *Current Development of and Prospects for Agriculture in Latin America*, Apéndice, 1950.

En segundo lugar, el desarrollo de nuevas industrias implica un desplazamiento de mano de obra y capitales hacia las empresas y hacia los servicios ancilares. El veloz desarrollo industrial de Argentina en los últimos años, ha provocado una escasez de mano de obra en la agricultura y un rápido aumento de los salarios agrícolas, mientras que los capitales —por citar un ejemplo— encuentran en las actividades comerciales urbanas oportunidades más lucrativas que en la mecanización de una explotación agrícola. En Argentina, más que en ningún otro país, la industrialización ha traído consigo el descenso de las disponibilidades de exportación. En ninguno de los años de postguerra entre 1946 y 1951 fué el volumen de exportaciones argentinas a Europa tan alto como el promedio alcanzado en el período 1936-1938, aunque en esos años sólo el de 1937 fué realmente un buen año de cosechas. En Brasil, el desarrollo de la industria en la ciudad de São Paulo y de la administración pública con su concomitante industria de la construcción en Río de Janeiro ha desplazado la mano de obra de los distritos agrícolas y ha creado dificultades a los plantadores de algodón y café. Desde luego, la inversión de capitales en la mecanización de la agricultura puede superar estas dificultades, pero durante el período de transición, hasta que la mecanización se complete, el sector agrícola puede estar en desventaja.

De ahí que la industrialización, aunque constituye hoy por hoy uno de los principales objetivos de los países latinoamericanos, tenga ciertos límites que, en caso de ser desconocidos por los gobiernos interesados, pueden traducirse en una privación de bienestar derivada de una pérdida de las ventajas potenciales del comercio con el resto del mundo. Esos límites han sido descritos como sigue en uno de los primeros informes publicados por la Comisión Económica para América Latina:

> ...Si se la considera [a la industrialización] como el medio de llegar a un ideal de autarquía, en el cual las consideraciones económicas pasan a segundo plano, sería admisible cualquier industria que substituya importaciones. Pero si el propósito consiste en aumentar lo que se ha llamado con justeza el bienestar mensurable de las masas, hay que tener presentes los límites más allá de los cuales una mayor industrialización podría significar merma de productividad...
>
> ...[La industrialización] ha pasado a ser el modo principal de crecer. Pero ello no significa que la exportación primaria haya de sacrificarse para favorecer el desarrollo industrial; no sólo porque ella nos suministra las divisas con las cuales adquirir las importaciones necesarias al desenvolvimiento económico, sino también porque, en el valor de lo exportado, suele entrar en una proporción elevada la renta del suelo, que no implica costo colectivo alguno. Si con el progreso técnico se logra aumentar la eficacia productora, por un lado, y si la industrialización y una adecuada legislación social van elevando el nivel del salario real, por otro, se podrá ir corrigiendo gradualmente el desequilibrio de ingresos entre los centros y la periferia, sin desmedro de esa actividad económica esencial.

Encuéntrase aquí uno de los límites de la industrialización, que conviene considerar atentamente, al esbozar los planes de desarrollo. Otro de los límites está dado por consideraciones relativas a la dimensión óptima de las empresas industriales. En los países de América Latina se está tratando, por lo general, de desarrollar a un lado de la frontera las mismas industrias que al otro. Ello tiende a disminuir la eficacia productora y conspira contra la consecución del fin social que se persigue.[1]

Una de las condiciones para el éxito futuro de las exportaciones latinoamericanas es que los gobiernos reconozcan los dos límites que se señalan en la cita anterior, y el segundo tanto como el primero. Si se procede a una industrialización en forma ineficiente —por ejemplo diversificándola demasiado— se obtendrá una productividad baja y se distraerán de la producción primaria "recursos" sustanciales. Por consiguiente, es esencial que las inversiones en nuevas industrias se complementen con nuevas inversiones en la producción primaria. Existen muchos síntomas estimulantes en el sentido de que los planes a largo plazo que se están llevando a la práctica llegarán a surtir ese efecto.

En lo que respecta a la agricultura, se han esbozado importantes programas de irrigación y varios están en vías de construcción o han sido terminados. Un estudio de la FAO[2] señala que, además de los 5,7 millones de hectáreas hasta entonces regadas, existían proyectos en 1950 para regar otros 3,6 millones de hectáreas, sin tomar en cuenta grandes zonas actualmente en estudio. La mayor parte de estos proyectos corresponde a México y Argentina, pero también se han planeado grandes obras de este tipo en la República Dominicana, el Ecuador, Perú y Chile. Además de estos planes, y a veces estrechamente relacionados con ellos, varios gobiernos han preparado proyectos de colonización y mecanización agrícola con el objeto de aliviar la actual escasez de mano de obra en la agricultura. Existen otros proyectos a plazo más largo para fomentar el uso de abonos y aumentar la ayuda financiera a las estaciones experimentales dedicadas a mejorar las especies vegetales y el ganado.

El desarrollo minero, agrícola e industrial puede integrarse en algunos casos en un plan único destinado a poner en explotación todo un nuevo territorio. Así ha ocurrido, por ejemplo, con el Proyecto de Fomento del Valle de San Francisco, en el Brasil. Allí se estudia intensamente la explotación simultánea de todas las riquezas de una región que cuenta con una superficie diez veces mayor que la que tiene bajo su jurisdicción la Administración del Valle del Tennessee. La mayoría de estos programas no sólo supone inversiones en la rama de producción de que se trate, sino también en obras y servicios públicos generales del país. La necesidad más imperiosa es la inversión en ferrocarriles y carreteras con el fin de poder abrir a la explotación nuevos territorios que serían muy productivos si sus artículos pudiesen llevarse al mercado. Por ejemplo, existen zonas en el Estado de Paraná, en el Brasil, que podrían producir grandes cantidades de café; y otras regiones, situadas más al sur, podrían sustentar una importante industria ganadera, siempre que en ambos casos se contara con los medios de transporte necesarios. También se requiere hacer inversiones en varios de los países que están recibiendo inmigrantes. Los requisitos de inversión para la absorción de inmigrantes incluirían no sólo desembolsos en inversiones "no productivas" como alojamientos y servicios públicos, sino también en equipo productivo para hacer frente al aumento de mano de obra. En los últimos años muchos gobiernos de América Latina se han interesado de nuevo en los programas de inmigración y desean activarlos, para lo cual han estudiado los problemas que dichos programas implican con los representantes calificados de los organismos internacionales competentes.

---

1 Profesor Raúl Prebisch, Comisión Económica para América Latina, *Desarrollo Económico de la América Latina y sus principales problemas*, Documento E/CN.12/89, pp. 10 y 11, mayo de 1949.

2 FAO, *Current Development of and Prospects for Agriculture in Latin America*, diciembre de 1950.

Cuadro apéndice I

IMPORTACIONES EUROPEAS PROCEDENTES DE AMERICA LATINA, POR PRODUCTOS [a]

Miles de toneladas

Producto	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936	1937	1938
1. Trigo	1,668	1,546	2,431	3,313	4,554	1,732	1,793	2,117	2,086	2,801	2,196	283	2,582	641
2. Maíz	2,070	2,893	6,033	4,685	3,925	3,365	6,286	5,851	3,683	4,694	4,550	5,502	6,489	2,173
3. Cebada	62	96	86	50	44	55	67	48	188	285	161	68	135	65
4. Avena	183	292	336	206	214	153	255	173	153	45	66	14	54	159
5. Linaza (peso efectivo)	634	1,060	1,202	1,409	1,085	729	1,446	1,624	1,121	996	1,243	971	998	800
6. Algodón en rama	65	65	69	48	73	77	54	35	48	129	79	143	128	142
7. Azúcar sin refinar	1,143	973	1,015	1,433	1,383	1,368	1,030	1,515	1,296	1,168	1,338	1,345	1,021	1,060
8. Café	331	307	334	325	344	380	393	327	346	339	334	311	323	347
9. Cacao	21	14	14	17	14	13	11	10	8	13	19	24	16	29
10. Carne de res	514	595	643	549	515	495	472	447	408	407	407	437	444	455
11. Carne de cordero	46	32	49	56	61	63	72	66	61	53	51	52	53	53
12. Carne de carnero	67	62	59	60	54	52	34	27	20	12	13	12	11	11
13. Manteca de cerdo	—	1	1	1	1	1	3	2	2	2	6	11	11	3
14. Mantequilla	25	26	21	19	15	21	19	20	10	6	4	7	7	5
15. Lana en rama	105	145	177	127	140	141	152	128	158	117	124	107	102	135
16. Cueros y picles	66	56	49	34	30	37	36	48	41	48	35	28	39	31
17. Quebracho	57	51	61	61	34	40	49	67	69	85	59	39	55	43
18. Cobre, metal	38	37	64	77	70	48	48	41	58	54	56	59	69	118
19. Plomo, metal	32	46	58	39	41	40	71	30	24	50	40	111	106	124
20. Petróleo crudo	297	217	284	180	392	506	541	846	936	1,182	1,293	1,217	1,340	1,399
21. Salitre	398	288	233	483	526	323	345	103	65	253	211	233	250	312

Fuente: Estadísticas comerciales de los países europeos.

[a] Se han tomado en cuenta sólo los principales intercambios bilaterales. Por otra parte, estos datos no pueden compararse con los que se publican en el cuadro 8 debido a diferencias de amplitud. En las "Notas referentes a fuentes y métodos" se encontrará un cuadro sinóptico con las relaciones bilaterales que abarca este cuadro.

Cuadro apéndice II

PARTICIPACIÓN DE AMÉRICA LATINA EN EL TOTAL DE LAS IMPORTACIONES DE LOS PAÍSES EUROPEOS, POR PRODUCTOS [a]

Porcentajes

Producto [b]	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936	1937	1938
1. Trigo	16	14	20	27	40	15	17	25	24	35	30	4	27	8
2. Maíz	52	58	79	74	70	60	85	75	65	78	78	84	76	31
3. Cebada	7	12	8	5	5	5	5	5	15	25	13	5	10	5
4. Avena	21	43	57	38	46	30	52	52	50	21	18	11	44	59
5. Linaza	56	79	82	87	81	71	91	94	82	83	92	76	80	70
6. Algodón en rama	3	4	4	3	4	5	4	2	3	9	6	9	8	10
7. Azúcar sin refinar	62	64	59	63	56	59	52	54	51	48	56	50	38	39
8. Café	76	73	73	70	72	74	73	66	70	70	69	65	64	64
9. Cacao	15	11	11	12	10	10	7	8	6	8	12	16	12	18
10, 11, 12. Carne (de res, cordero y carnero)	78	78	80	78	77	73	69	68	65	63	61	63	60	60
13. Manteca de cerdo	—	—	1	—	—	—	1	1	1	1	5	11	11	3
14. Mantequilla	8	9	7	6	5	6	5	5	2	1	1	2	1	1
15. Lana en rama	24	21	23	16	17	17	20	16	18	17	18	16	14	18
16. Cueros y pieles	43	41	32	27	27	27	26	34	28	31	23	20	24	24
18. Cobre, metal	10	11	15	16	15	11	13	13	17	13	10	12	10	15
19. Plomo, metal	8	12	13	9	9	9	17	9	7	13	10	24	22	24
20. Petróleo crudo	13	10	11	9	20	24	33	49	49	50	47	43	44	42

Fuente: Estadísticas comerciales de los países europeos.

[a] Importaciones de los principales países europeos procedentes de los principales países latinoamericanos (véase el cuadro apéndice I) como porcentaje del total de las importaciones en los mismos países europeos.

[b] Se supone que las importaciones de quebracho (17) y salitre (21) provienen en su totalidad de América Latina.

Cuadro apéndice III

EXPORTACIONES DE AMERICA LATINA A EUROPA, POR PAISES EXPORTADORES

Millones de dólares a precios corrientes, c.i.f.

Año	Países agrícolas de la zona templada			Países agrícolas de la zona tropical					Países productores de minerales						Total de las exportaciones de América Latina a Europa
	Argentina	Uruguay y Paraguay	Total	Brasil	Colombia y Ecuador	Cuba	Repúblicas centro-americanas *a*	Total	Chile	Bolivia	Perú	Venezuela	México	Total	
1925 . .	826	57	883	216	25	75	80	396	128	27	43	25	53	276	1,555
1926 . .	781	51	832	186	26	50	86	348	93	35	37	22	57	244	1,424
1927 . .	1,022	64	1,086	194	29	59	89	371	110	38	43	27	66	284	1,741
1928 . .	1,045	69	1,114	208	33	81	94	416	138	41	38	26	55	298	1,828
1929 . .	984	57	1,041	215	28	63	96	402	161	32	35	38	61	327	1,770
1930 . .	602	66	668	178	26	50	87	341	88	19	29	26	49	211	1,220
1931 . .	511	44	555	134	19	28	74	255	65	13	24	18	35	155	965
1932 . .	413	26	439	92	10	28	50	180	27	9	21	15	22	94	713
1933 . .	382	33	415	106	15	28	56	205	47	8	27	17	27	126	746
1934 . .	495	37	532	150	29	34	51	264	63	24	43	26	43	199	995
1935 . .	473	40	513	179	29	30	48	286	60	24	39	19	47	189	988
1936 . .	445	41	486	177	35	38	49	299	76	27	48	22	54	227	1,012
1937 . .	708	47	755	199	37	32	47	315	116	29	60	30	74	309	1,379
1938 . .	431	49	480	196	39	40	43	318	100	27	41	32	56	256	1,054
1948 . .	1,360	98	1,458	436	23	271	62	792	104	41	57	133	77	412	2,662
1949 . .	732	122	854	375	30	183	74	662	103	34	54	109	75	375	1,891
1950 . .	712	118	830	427	45	229	93	794	90	37	68	128	81	404	2,028
1951 . .	731	130	861	628	77	258	138	1,101	107	55	131	172	182	647	2,609

Fuente: Estadísticas comerciales de los países europeos.

a Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, Nicaragua, Panamá y República Dominicana.

Cuadro apéndice IV

IMPORTACIONES EUROPEAS DE AMERICA LATINA, POR PAISES IMPORTADORES

Millones de dólares a precios corrientes, c.i.f.

Año	Reino Unido	Alemania *a*	Francia	Países Bajos	Bélgica y Luxemburgo	Suiza	Italia	España	Países escandinavos *b*	Países de la Europa oriental *c*	Otros países *d*	Total
1925. . . .	597	263	231	87	97	25	90	53	59	15	38	1,555
1926. . . .	528	266	194	101	79	23	94	43	60	14	22	1,424
1927. . . .	590	416	223	130	89	26	96	49	64	21	37	1,741
1928. . . .	616	402	217	127	89	26	143	63	71	34	40	1,828
1929. . . .	633	366	238	107	90	28	117	60	59	34	38	1,770
1930. . . .	479	229	152	71	65	24	68	39	46	23	24	1,220
1931. . . .	372	148	142	66	54	23	54	21	46	16	23	965
1932. . . .	268	105	95	56	38	24	42	23	35	12	15	713
1933. . . .	288	117	102	51	46	22	38	13	36	18	15	746
1934. . . .	400	139	119	72	70	30	49	23	44	27	22	995
1935. . . .	361	180	98	74	68	28	52	23	49	25	30	988
1936. . . .	402	182	108	65	71	18	38	17	64	31	16	1,012
1937. . . .	481	281	129	80	95	31	87	13	93	46	43	1,379
1938. . . .	347	271	98	62	65	22	39	7	71	38	34	1,054
1948. . . .	901	117	258	195	191	160	270	177	218	58	117	2,662
1949. . . .	654	150	188	135	143	65	152	119	157	69	59	1,891
1950. . . .	701	185	247	131	141	102	159	49	188	64	61	2,028
1951. . . .	934	332	337	160	155	100	199	32	261	25	74	2,609

Fuente: Estadísticas comerciales de los países europeos.

a Para los años posteriores a la guerra, Alemania occidental.
b Dinamarca, Finlandia, Noruega y Suecia.
c Checoeslovaquia, Hungría, Polonia y Yugoeslavia.
d Austria, Grecia, Irlanda, Portugal y Turquía.

Cuadro apéndice V

COMERCIO DE AMERICA LATINA CON EUROPA Y LOS ESTADOS UNIDOS

Millones de dólares a precios corrientes

País de origen de las importaciones y países de destino de las exportaciones ↓	Año	Argentina		Paraguay y Uruguay		Brasil		Colombia y Ecuador		Cuba		Repúblicas centroamericanas [a]		Chile		Bolivia		Perú		Venezuela		México		Total	
		Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.
Reino Unido	1928	152	361	16	33	78	20	20	12	8	49	13	28	25	36	2	35	10	30	11	1	14	11	349	616
	1935	75	207	7	17	23	33	11	3	4	18	7	12	10	20	1	17	5	17	5	2	7	15	155	361
	1938	95	181	11	20	25	36	10	2	4	23	6	11	8	26	1	15	5	16	7	7	4	10	176	347
	1948	212	491	27	31	104	96	21	3	8	118	14	30	16	32	4	38	8	31	56	12	15	19	485	901
	1949	187	258	41	57	126	86	17	1	6	83	14	41	20	28	3	31	16	32	55	22	9	15	494	654
	1950	107	250	40	38	120	114	21	2	10	107	25	44	17	16	3	31	29	38	40	45	14	16	426	701
	1951	79	241	35	50	153	185	23	2	21	136	23	75	21	24	5	47	26	71	46	54	18	49	450	934
Francia	1928	44	88	8	12	21	45	7	4	4	8	4	14	7	28	—	1	2	2	3	4	6	11	106	217
	1935	21	26	2	4	7	23	2	8	2	4	2	9	1	6	..	..	2	7	3	7	4	4	46	98
	1938	21	27	1	3	9	21	3	8	2	2	1	5	2	12	..	..	1	7	3	9	4	4	47	98
	1948	28	88	5	5	24	32	5	1	3	28	2	3	2	25	—	1	—	5	9	56	3	14	81	258
	1949	112	40	7	4	20	32	5	6	2	19	4	3	5	28	—	2	1	3	13	40	5	11	174	188
	1950	95	89	14	11	49	53	7	6	4	21	4	2	5	22	—	—	4	2	12	35	8	6	202	247
	1951	103	96	16	9	89	89	11	18	6	12	6	3	7	20	1	1	4	9	16	38	20	42	279	337
Países Bajos	1928	12	83	1	1	2	11	1	3	2	10	1	4	1	9	—	—	—	1	2	1	1	4	23	127
	1935	5	50	1	1	2	7	—	2	1	2	—	3	—	2	—	4	—	—	1	—	1	3	11	74
	1938	6	35	1	2	4	9	1	1	1	1	—	2	1	2	—	6	1	1	4	—	1	3	20	62
	1948	12	99	2	14	7	26	1	2	1	20	1	3	1	5	—	—	—	3	5	13	2	10	32	195
	1949	14	61	3	5	7	17	1	1	1	23	—	3	1	3	—	—	1	2	7	11	1	9	36	135
	1950	16	45	3	8	15	19	2	1	2	26	2	8	1	2	—	—	4	2	7	15	2	5	54	131
	1951	35	45	4	5	30	29	2	5	4	39	3	5	1	2	1	1	4	10	12	15	3	4	99	160
Bélgica-Luxemburgo	1928	31	62	2	3	11	10	2	—	2	2	—	1	4	8	—	—	1	1	1	—	2	2	56	89
	1935	22	46	2	1	6	10	1	1	1	1	—	1	1	2	1	1	1	1	—	1	1	3	36	68
	1938	23	32	1	1	9	11	2	1	1	5	1	1	1	3	—	2	1	1	2	2	1	6	42	65
	1948	88	84	10	15	25	51	8	5	4	11	3	5	3	3	1	2	2	6	8	4	2	5	154	191
	1949	46	49	13	8	43	42	7	5	4	4	4	7	4	5	1	1	3	7	12	5	2	10	139	143
	1950	10	29	11	16	47	41	11	4	7	4	6	12	2	2	1	1	3	11	10	4	4	17	112	141
	1951	37	27	14	15	55	39	15	5	11	8	9	19	2	4	2	1	6	14	14	7	8	16	173	155
Suiza	1928	7	15	1	1	5	5	2	—	1	1	1	1	1	1	—	—	1	—	1	1	2	1	22	26
	1935	5	17	—	—	3	4	—	1	1	—	—	2	1	2	—	—	—	—	—	1	1	1	11	28
	1938	8	13	—	1	4	3	1	—	1	1	—	1	1	2	—	—	1	—	1	—	2	1	19	22
	1948	27	89	5	9	32	22	9	2	5	15	6	6	3	6	1	—	3	6	10	2	8	3	109	160
	1949	18	21	5	5	31	11	6	2	6	5	3	5	5	4	2	—	3	4	11	3	8	5	98	65
	1950	16	29	6	8	31	18	8	3	5	14	5	9	4	2	2	—	4	6	9	2	8	11	98	102
	1951	24	18	6	13	47	20	8	4	5	5	4	9	6	7	2	—	5	10	8	3	12	11	127	100
Italia	1928	52	100	5	3	15	19	5	2	1	2	1	3	4	12	—	—	2	—	2	1	1	1	88	143
	1935	13	24	2	7	5	9	2	2	1	—	—	2	1	4	—	—	2	1	1	1	2	2	29	52
	1938	21	14	4	4	5	7	2	3	1	—	1	—	4	9	—	—	1	—	2	1	2	1	43	39
	1948	157	180	6	8	20	34	5	3	2	14	5	6	3	14	1	—	1	2	12	3	9	6	221	270
	1949	133	77	7	10	21	27	4	4	1	2	5	6	3	10	—	—	1	2	10	5	4	9	189	152
	1950	65	77	8	8	15	28	8	5	2	1	10	10	2	11	—	—	2	1	11	6	10	12	133	159
	1951	42	99	14	10	40	30	8	5	3	4	8	11	3	15	1	—	3	4	12	10	7	11	141	199
Portugal y España	1928	23	37	6	1	8	6	1	2	13	6	3	1	1	9	—	—	—	—	1	3	2	5	58	70
	1935	10	8	1	1	3	4	1	1	5	3	1	1	1	4	—	—	—	—	1	2	2	3	25	27
	1938	3	4	—	—	3	2	—	—	2	3	—	—	—	1	—	—	—	—	—	—	—	—	8	10
	1948	11	136	1	2	17	45	—	—	9	13	—	1	4	8	—	—	—	—	4	12	3	8	49	225
	1949	9	65	1	1	11	47	1	—	7	7	—	2	4	10	1	—	—	—	3	9	3	2	40	143
	1950	13	16	1	2	12	18	2	—	9	6	—	4	7	14	1	2	—	1	4	3	3	—	52	66
	1951	6	12	1	1	16	15	1	—	13	8	1	2	7	4	—	—	1	—	3	5	6	4	55	51

Suecia	1928	6	14	1	1	3	13	1	—	1	—	—	3	1	1	—	—	—	—	—	—	2	—	15	32
	1935	5	6	—	1	2	7	1	1	—	—	—	2	1	—	—	—	—	—	—	—	1	—	10	17
	1938	9	13	1	1	4	9	1	1	1	1	—	3	2	7	—	1	1	1	—	—	2	3	21	40
	1948	43	30	4	3	22	31	7	4	4	3	2	3	5	3	1	—	1	1	5	17	8	4	102	99
	1949	22	32	5	3	30	31	6	4	1	—	3	—	4	4	1	—	3	—	5	5	5	1	85	80
	1950	21	29	7	9	44	39	8	5	3	1	3	—	4	3	—	—	3	—	4	7	7	5	104	98
	1951	78	27	11	8	66	54	7	7	5	1	3	—	8	6	—	—	4	1	4	19	11	13	197	136
Otros países escandinavos *b*	1928	7	25	—	—	6	9	2	—	4	—	—	1	1	1	—	—	—	1	—	2	—	—	20	39
	1935	5	17	—	—	3	8	—	—	1	—	—	3	—	1	1	—	—	—	—	2	—	1	10	32
	1938	7	13	1	1	5	9	—	1	1	—	—	3	2	—	—	—	—	—	1	2	1	2	18	31
	1948	17	51	—	3	13	39	1	3	3	7	2	4	1	2	—	—	—	2	3	6	3	2	43	119
	1949	17	35	2	3	16	22	1	5	3	3	1	3	2	1	—	—	—	1	2	1	1	3	45	77
	1950	18	30	3	—	23	46	2	3	2	5	3	—	3	1	—	—	1	1	4	3	2	1	61	90
	1951	59	40	2	4	50	60	4	1	5	5	25	2	4	1	—	—	2	1	4	6	2	5	157	125
Alemania *c*	1928	83	223	9	13	47	52	17	9	6	3	9	38	14	25	2	5	5	3	5	13	14	18	211	402
	1935	29	43	4	6	42	62	11	8	4	2	8	11	11	18	1	2	6	12	5	3	12	13	133	180
	1938	44	65	12	12	56	75	16	19	4	3	10	15	21	32	3	3	11	14	13	11	16	22	206	271
	1948	1	39	1	3	2	25	1	—	—	37	—	—	—	2	—	—	—	1	1	7	1	3	7	117
	1949	2	45	2	21	10	25	3	2	1	29	2	3	2	5	1	—	1	3	6	8	2	9	32	150
	1950	25	65	16	15	35	21	21	16	7	28	10	3	7	14	1	3	6	6	17	8	9	6	154	185
	1951	83	100	27	13	113	75	35	29	10	31	18	10	22	19	5	5	13	11	24	15	20	24	370	332
Otros países de la Europa occidental *d*	1928	3	23	—	1	1	8	1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1	1	6	33
	1935	1	18	—	—	2	5	—	—	—	—	—	1	—	1	—	—	—	—	—	—	—	1	3	26
	1938	3	18	—	1	2	6	—	—	—	1	—	1	—	2	—	—	—	—	—	—	3	2	8	31
	1948	3	44	—	1	3	12	1	—	—	5	1	1	—	4	—	—	—	—	—	—	—	2	8	69
	1949	3	6	—	2	2	17	1	—	2	7	—	1	—	2	—	—	1	—	—	—	—	—	9	35
	1950	7	9	2	1	6	16	3	—	—	14	—	1	—	2	—	—	1	—	1	—	1	1	21	44
	1951	11	13	—	2	9	21	3	1	—	9	—	2	1	5	—	—	—	—	1	—	1	2	26	55
Países de la Europa oriental *e*	1928	7	14	1	—	4	10	4	1	1	—	—	—	—	8	—	—	—	—	1	—	1	1	19	34
	1935	8	11	—	2	3	7	2	2	1	—	1	1	—	—	—	—	—	1	—	—	1	1	16	25
	1938	12	16	4	3	4	8	1	3	—	—	1	1	—	4	1	—	1	1	1	—	2	2	27	38
	1948	14	29	2	4	10	23	1	—	—	—	1	—	—	—	—	—	1	—	2	1	1	1	32	58
	1949	17	43	1	3	14	18	—	—	—	1	1	—	—	3	—	—	1	—	2	—	1	1	37	69
	1950	16	44	2	2	9	14	1	—	1	2	—	—	—	1	—	—	1	—	2	—	1	1	33	64
	1951	4	13	1	—	10	11	—	—	1	—	1	—	—	—	—	—	2	—	1	—	1	1	21	25
TOTAL EUROPA	1928	427	1,045	50	69	201	208	63	33	43	81	32	94	59	138	4	41	21	38	27	26	46	55	973	1.828
	1935	199	473	19	40	101	179	31	29	21	30	19	48	27	60	4	24	16	39	16	19	32	47	485	988
	1938	252	431	36	49	130	196	37	39	18	40	20	43	42	100	5	27	23	41	34	32	38	56	635	1.054
	1948	613	1,360	63	98	279	436	60	23	39	271	37	62	38	104	8	41	16	57	115	133	55	77	1,323	2,662
	1949	580	732	87	122	331	375	52	30	34	183	37	74	50	103	9	34	31	54	126	109	41	75	1.378	1,891
	1950	409	712	113	118	406	427	94	45	52	229	68	93	52	90	8	37	58	68	121	128	69	81	1,450	2,028
	1951	561	731	131	130	678	628	117	77	84	258	101	138	82	107	17	55	70	131	145	172	109	182	2,095	2,609
Estados Unidos *f*	1928	179	99	27	12	100	221	65	100	128	203	110	52	40	75	5	—	23	21	38	39	116	125	831	947
	1935	49	65	7	8	44	100	24	54	60	104	46	34	15	24	3	—	12	7	19	21	66	42	345	459
	1938	87	41	6	6	62	98	44	51	76	106	58	40	25	28	5	1	17	13	52	20	62	49	404	453
	1948	381	180	66	62	497	514	228	255	441	375	345	190	105	179	36	49	67	35	517	271	522	246	3,205	2,356
	1949	124	98	41	60	364	552	198	258	374	388	346	186	138	152	35	48	82	40	502	278	454	243	2,658	2,303
	1950	142	206	43	112	343	715	257	348	456	406	344	242	70	160	20	35	71	49	392	324	512	315	2,650	2,912
	1951	233	220	88	142	699	910	261	398	540	418	329	297	166	203	40	51	115	61	456	324	711	326	3,638	3,350

Fuente: Estadísticas comerciales de los países europeos y de los Estados Unidos. Las cifras de las importaciones son f.o.b. y las de las exportaciones, c.i.f.

a Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, Nicaragua, Panamá y República Dominicana.

b Dinamarca, Finlandia y Noruega.

c Durante los años de la postguerra, Alemania occidental.

d Austria, Grecia, Irlanda y Turquía.

e Checoeslovaquia, Hungría, Polonia y Yugoeslavia.

f Todas las cifras son f.o.b. Las importaciones no incluyen los productos de "categoría especial" de los Estados Unidos en 1949, 1950 y 1951, que ascendieron a 92, 93 y 135 millones de dólares respectivamente.

Capítulo 3

IMPORTACIONES DE AMÉRICA LATINA

Factores que determinan el nivel general de las importaciones latinoamericanas

El nivel general de las importaciones de América Latina en épocas pasadas parece haber dependido en gran parte del nivel general de sus exportaciones y de todo ese conjunto de factores que determina la relación de precios del intercambio. El gráfico 3 muestra las variaciones del volumen de las exportaciones e importaciones de América Latina hacia y desde Europa y los Estados Unidos, así como las fluctuaciones del poder adquisitivo de las primeras con relación a las segundas. La correlación entre el volumen de las importaciones y el volumen no ajustado de las exportaciones es más bien débil, como siempre ocurre, pero en cambio existe —como cabía esperarlo— una correlación estrecha entre las importaciones y la capacidad para importar derivada de las exportaciones. En los países latinoamericanos, especialmente durante los primeros años del período estudiado, las industrias de exportación han proporcionado parte sustancial del ingreso nacional, de suerte que todo cambio en las utilidades que rinden tiene gran influencia en el nivel del ingreso real total y, por lo tanto, en la demanda de artículos importados. El volumen de las importaciones durante los años de depresión descendió mucho más que el volumen no ajustado de las exportaciones, porque —como se vió ya en los capítulos 1 y 2 de este *Estudio*— el descenso del ingreso real de América Latina en esa época provino principalmente del empeoramiento de la relación de precios del intercambio, antes que de un descenso de la producción total. La producción interna y el volumen de las exportaciones se mantuvieron casi sin alteraciones.

La estrecha correlación que se observa entre las importaciones y la capacidad adquisitiva que brindan las exportaciones se debió también en parte, como es natural, al hecho de que los países latinoamericanos poseían poco oro o reservas líquidas de divisas para cubrir los déficit anuales de sus balances de pagos. Esos países se vieron en la necesidad de tomar medidas (algunas de las cuales se describieron en el capítulo 1) con el fin de equilibrar sus cuentas corrientes. Sin embargo, en el terreno de los hechos la relación entre el excedente de exportaciones latinoamericanas y el valor de las importaciones varió periódica y sustancialmente debido —como se señaló también en el capítulo 1— a las fluctuaciones del ritmo en la afluencia de capitales y a los cambios en el monto de los pagos invisibles hechos en el exterior que provocó la suspensión del servicio de la deuda externa durante la crisis.

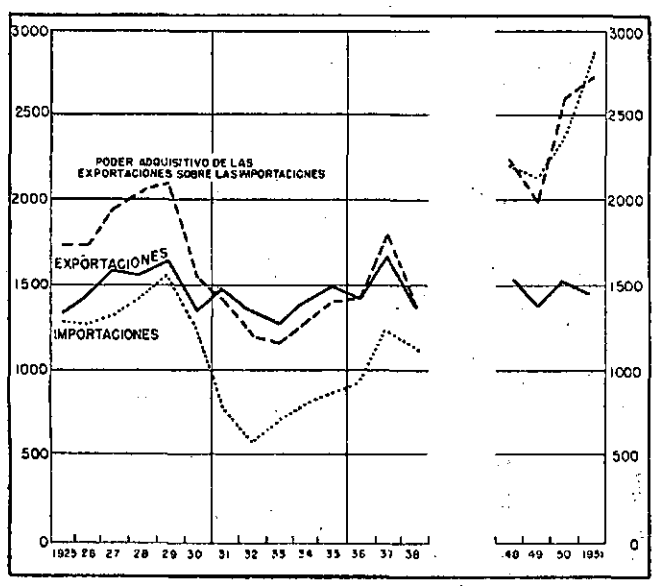
Así pues, puede considerarse que la demanda latinoamericana de importaciones provenientes del resto del mundo la han determinado en gran parte en épocas pasadas los efectos que sobre los ingresos producía la demanda mundial de productos primarios de América Latina. Pero durante la segunda mitad del período estudiado —y especialmente desde la última guerra— la industrialización creciente ha reducido en forma gradual la importancia de las industrias de exportación desde el punto de vista del ingreso nacional. Durante la postguerra, han tenido mayor importancia en la determinación de las importaciones los factores de los balances de pagos, derivados en gran parte de las limitaciones impuestas al volumen de las exportaciones por la disponibilidad de productos; después de la guerra, una vez que se agotaron las reservas de divisas, el campo de acción dentro de los balances de pagos se redujo más aún que antes del conflicto.

El gráfico 4 indica las variaciones del volumen de todas las importaciones latinoamericanas y, separadamente, de las provenientes de los Estados Unidos, el

Gráfico 3

COMERCIO DE AMERICA LATINA CON EUROPA Y ESTADOS UNIDOS

Importaciones y exportaciones a precios de 1938, f. o. b., y poder adquisitivo de las exportaciones sobre las importaciones [a]



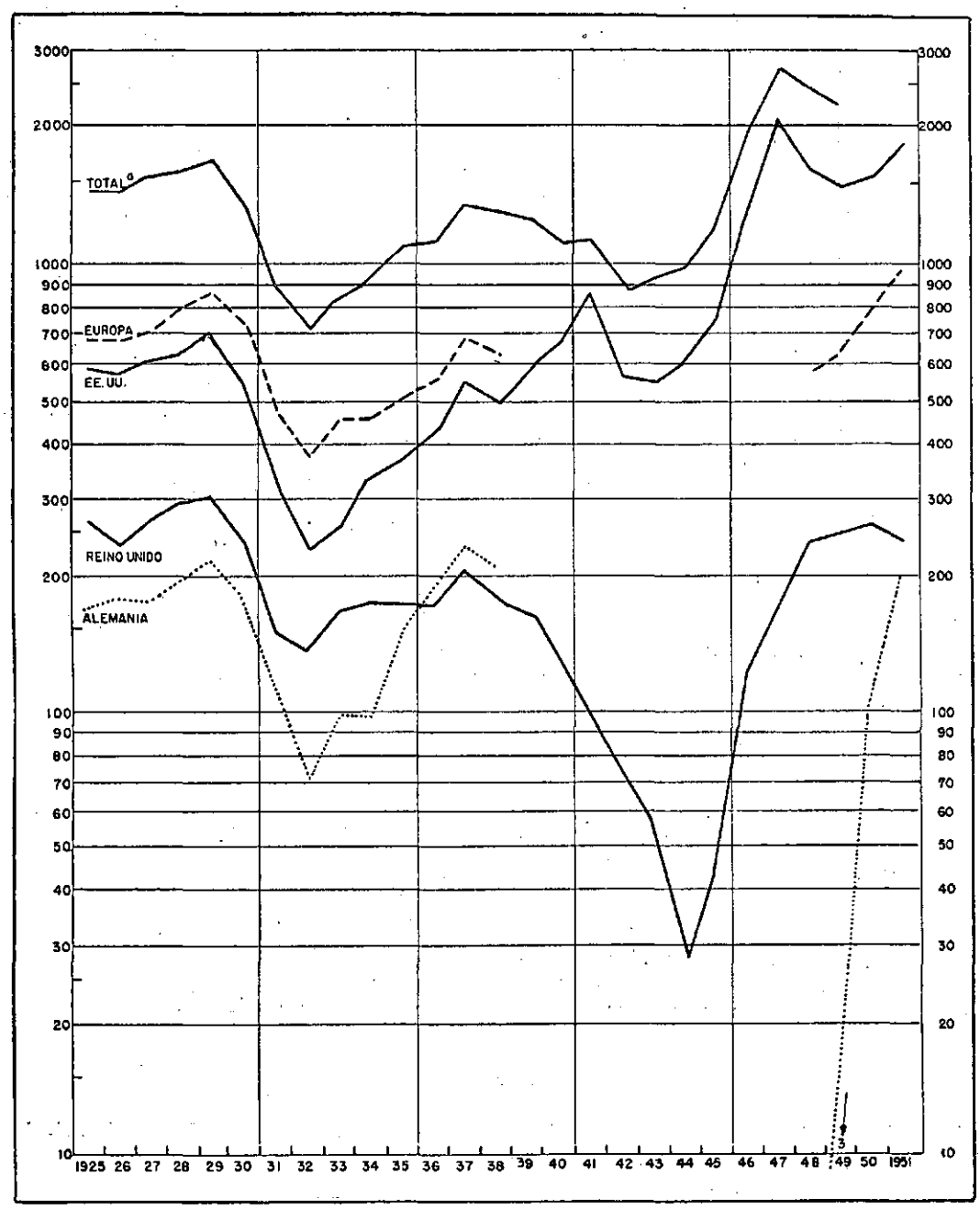
Fuentes: Véase "Notas sobre fuentes y métodos".

a Valores corrientes de las exportaciones deflacionados por el índice de valores unitarios de la importación.

Gráfico 4

IMPORTACIONES LATINOAMERICANAS POR REGIÓN O PAÍS DE ORIGEN

Millones de dólares a precios de 1938, f. o. b.



Fuentes: Véase "Notas sobre fuentes y métodos".

a Importaciones totales de todo origen, incluyendo países no registrados en el gráfico.

Reino Unido, Alemania y el total de Europa durante el período comprendido entre 1925 y 1951. Las importaciones totales muestran una tendencia ascendente desde 1925 hasta 1929, año a partir del cual descienden. La reacción experimentada después de la gran crisis fué bastante firme, pero lenta; después del conflicto alcanzan su ápice en 1948, excediendo considerablemente el nivel más alto hasta entonces registrado. Se advierte, pues, una tendencia al alza a largo plazo, interrumpida por la contracción de las importaciones durante las dos guerras mundiales y la gran crisis; el efecto de esta última fué tan grave que provocó profundos cambios en la política económica de los países latinoamericanos, cambios que se analizarán más adelante.

Durante y después de ambas guerras, las violentas fluctuaciones del total de las importaciones fueron acompañadas por grandes modificaciones en la fuente de las mismas, cambios que favorecieron a los Estados

Unidos a expensas de Europa. Las importaciones procedentes de Europa alcanzaron en 1913 un valor dos veces y medio superior a las provenientes de los Estados Unidos, y uno solo de los proveedores europeos, el Reino Unido, superaba en importancia a Norteamérica. Pero en 1925, como resultado del rápido aumento de las importaciones procedentes de los Estados Unidos y del fuerte descenso de la oferta europea, la relación (importaciones procedentes de Europa: importaciones procedentes de Estados Unidos a precios corrientes) bajó a menos de 1.1: 1.[1]

Durante todo el período comprendido entre las dos guerras mundiales las importaciones provenientes de Europa siguieron siendo mayores que las de procedencia norteamericana; el volumen de las últimas se contrajo durante la depresión más que el de las primeras, acusando un movimiento parecido al que siguieron las exportaciones[2] y que se analizó en el capítulo 2. En cambio, las exportaciones norteamericanas aumentaron con mayor rapidez después de 1932, y en 1937 las posiciones relativas de los Estados Unidos y Europa en los mercados latinoamericanos habían vuelto a ser las de 1925.

Ni el Reino Unido ni Francia lograron recuperar porción alguna considerable de sus antiguos mercados latinoamericanos durante los años que siguieron a la crisis, en parte porque el sistema de preferencia imperial del Reino Unido y la política parecida seguida por Francia habían vuelto a orientar su comercio exterior hacia sus respectivas zonas dependientes. En cambio, Alemania logró ampliar en forma extraordinaria sus exportaciones, sobrepasando incluso el volumen exportado por el Reino Unido a América Latina entre 1935 y 1938. La expansión de las exportaciones alemanas a América Latina se debió al aumento de sus compras en esta región combinado con métodos de comercio bilateral, que establecían que el producto de las exportaciones hechas a Alemania había de invertirse en compras en dicho país. Después de la guerra, tanto Francia como —más tarde— Alemania lograron una recuperación notable, mientras que el aumento de las exportaciones británicas fué relativamente más modesto, en gran parte debido a las restricciones aplicadas a las importaciones procedentes del Reino Unido por los países donde escaseaban las libras esterlinas: las exportaciones británicas hacia América Latina en 1950 no recuperaron el nivel de 1929, y mucho menos el de 1913.

La evolución de las importaciones de cada país latinoamericano ha variado de manera considerable en relación con la forma en que evolucionaron las importaciones de América Latina en conjunto, y dependió en gran medida de la manera en que colocaron sus productos en los mercados de ultramar. Se ha hecho un cálculo de la participación de los principales países comerciantes de América Latina en el valor corriente del total de las importaciones latinoamericanas por promedios anuales basados en cuatrienios y quinquenios para el período de 1906 a 1939 y para los años 1948 y 1949. Las fluctuaciones de esta participación, que aparecen en el cuadro 18, se analizarán conjuntamente con la evolución del volumen de las importaciones en 1928, 1938 y 1949 a 1951, que recoge el cuadro 19.

La participación de las importaciones de los países del Río de la Plata —determinada principalmente por la Argentina— en el total de las importaciones de América Latina se mantuvo hasta 1933 en alrededor del 38%, para disminuir en forma considerable en 1949, hasta representar sólo el 26%. El volumen absoluto de sus importaciones procedentes de Europa disminuyó durante todo el período, alcanzando en 1949 un nivel que era sólo alrededor del 60% del registrado en 1928. El continuo descenso de la participación de los países del Río de la Plata en el total de las importaciones lo ocasionó la baja de los ingresos por concepto de exportaciones que provocaron, antes de la guerra, el proteccionismo europeo y las graves sequías que padeció la Argentina al final de los años treinta y, después de la guerra, las nuevas sequías y la política del gobierno.[3]

1 Véase el cuadro 3 del capítulo 1.

2 El empeoramiento de la relación de precios del intercambio de América Latina afectó casi por igual su poder adquisitivo respecto a las importaciones procedentes de ambas zonas.

3 Véase capítulo 2, pp. 26 y 27.

Cuadro 18

IMPORTACIONES DE PAÍSES DE AMÉRICA LATINA, EXPRESADAS EN PORCENTAJES DEL VALOR DEL TOTAL DE LAS IMPORTACIONES DE LA REGIÓN

Período	Argentina Uruguay y Paraguay	Brasil	Chile	Colombia	Cuba	México	Venezuela	Otros [a]	Todos los países latinoamericanos
1906–1910 . . .	36.7	19.9	10.3	1.3	10.1	10.7	1.1	9.9	100
1913 . . .	39.5	23.1	8.6	2.0	10.0	6.7	1.3	8.8	100
1921–1924 . . .	39.5	14.0	6.1	2.6	15.7	10.1	1.5	10.5	100
1925–1929 . . .	38.3	17.4	6.6	5.5	10.6	7.6	3.2	10.8	100
1930–1934 . . .	39.1	16.8	6.8	4.9	7.9	8.3	4.0	12.2	100
1935–1939 . . .	31.8	20.5	6.0	6.1	8.0	9.0	5.9	12.7	100
1948 . . .	30.5	19.5	4.6	4.7	9.0	8.7	11.8	11.2	100
1949 . . .	25.7	21.3	6.0	4.2	8.9	8.7	13.2	12.0	100

Fuente: Estadísticas de comercio de los países latinoamericanos.

[a] Bolivia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, Nicaragua, Panamá, Perú y República Dominicana.

Cuadro 19

IMPORTACIONES DE PAISES LATINOAMERICANOS PROCEDENTES DE LAS PRINCIPALES FUENTES EUROPEAS [a] Y DE ESTADOS UNIDOS

Millones de dólares, f.o.b., a precios constantes de postguerra [b]

País importador	1928	1938	1949 [c]	1950	1951
Argentina y Uruguay	1,290	782	746	801	964
Brasil	570	377	748	843	1,309
Chile	168	127	180	120	216
Colombia	203	139	209	322	294
Cuba	297	197	379	543	561
México	263	168	477	582	705
Venezuela	109	165	657	541	542
Perú	70	63	109	123	149
Total de los países considerados	2,970	2,018	3,505	3,875	4,740

Fuente: Estadísticas de comercio de los países europeos y de Estados Unidos.

a Sobre los países incluídos véase "Notas sobre fuentes y métodos". Debido a la información insuficiente, la extensión de las relaciones bilaterales varía en cada país importador.

b Los años de preguerra a precios de 1948 y los de postguerra a precios de enero-septiembre 1949.

c Enero-septiembre elevados a tasa anual.

Otro país cuya participación en las importaciones latinoamericanas totales y en el volumen total de sus importaciones disminuyó en 1950 en relación con 1928 fué Chile. También en este caso la contracción se debió al descenso del producto de sus exportaciones, que provocó la disminución considerable de las ventas del salitre chileno a raíz del aumento de la producción mundial de fertilizantes sintéticos.

Colombia, por su parte, aumentó en forma considerable su participación en el total de las importaciones latinoamericanas durante todo el período mencionado y el volumen máximo que sus importaciones alcanzaron en 1950 fué muy superior al de 1928. Las fluctuaciones de sus importaciones obedecieron en gran parte a las oscilaciones del precio del café, que es el rubro aislado más importante en las exportaciones colombianas.

El caso del Brasil también está ligado en gran parte con la historia del café: las importaciones brasileñas representaron antes de la primera guerra mundial cerca del 25% de las importaciones totales de América Latina, pero la crisis del café ocurrida entre la primera y la segunda guerra mundial redujo en tal forma la capacidad brasileña para importar que su participación en las importaciones latinoamericanas descendió al 20%. El café volvió a reaccionar después de la última guerra y el Brasil ha podido importar un volumen mucho mayor que en 1928 y ha recuperado casi el lugar que ocupaba dentro del comercio de importación de América Latina hacia 1913.

De los demás países que aparecen en el cuadro, Cuba y México mantuvieron su participación en el total de las importaciones de América Latina durante el período de postguerra, y sus compras exteriores en 1949 superaron con exceso el volumen importado en 1928, acusando un nuevo aumento de importancia entre 1949 y 1951. Aunque la evolución de las importaciones de Cuba depende en general de la demanda de su azúcar por parte de los Estados Unidos y de las inversiones norteamericanas, Cuba se vió favorecida después de la guerra por un volumen excepcional de exportaciones a Europa. México, que goza de una variedad mucho más amplia de productos exportables, es menos vulnerable que la mayoría de los demás países latinoamericanos a las fluctuaciones de la demanda de productos aislados. El incremento de sus importaciones desde 1949 se debió a los altos precios que tuvieron sus exportaciones de minerales y café, a la intensificación de la producción minera y petrolera —estimulada por los precios más altos— y al gran aumento que experimentaron los ingresos provenientes del turismo.

El comportamiento de las importaciones de Venezuela es excepcional. Gracias al inmenso desarrollo de la producción y la demanda de su principal producto exportable —el petróleo—, el volumen de sus importaciones llegó casi a quintuplicarse entre 1928 y 1950-1951.[1]

Efecto general de la industrialización

Con un razonamiento *a priori* no puede preverse en qué forma repercutirá el desarrollo industrial en el volumen de las importaciones de artículos manufacturados de un determinado grupo de países productores de artículos primarios. Las experiencias distintas de la Argentina y del Brasil —para citar dos de los países más desarrollados industrialmente en América Latina—, constituyen un ejemplo de las consecuencias antagónicas que puede tener la industrialización.

El efecto de la industrialización sobre el volumen

[1] La contracción del volumen de las importaciones registradas entre 1949 y 1950 se debió a una disminución de las nuevas inversiones de las compañías petroleras.

total de las importaciones dependerá en gran medida de su repercusión en la producción de productos exportables y, en consecuencia, en los ingresos derivados de las exportaciones. En el capítulo anterior se sugirió que la industrialización tenderá a desplazar recursos (especialmente mano de obra) de las actividades de exportación, que aumentará el consumo interno de los productos de exportación, y que puede elevar los costos de la producción primaria al ofrecer mayores posibilidades de empleo. Por otra parte, tiende a elevar la productividad en esas ocupaciones, y su efecto neto sobre las exportaciones dependerá del equilibrio de estas distintas fuerzas,[1] que varían grandemente de un país a otro.[2] Además, es probable que en muchos países latinoamericanos exista gran cantidad de mano de obra agrícola subocupada, que podrá desplazarse hacia la industria sin disminuir la producción primaria.

Si la industrialización no afectó en forma uniforme a las exportaciones, la relación inversa parece que tuvo una validez más general; en el caso latinoamericano, los descensos del volumen de las importaciones fueron más bien la causa que la consecuencia de la industrialización. La contracción de las importaciones durante la primera guerra mundial inició el desarrollo industrial. Los elevados precios y el gran volumen de las exportaciones de los años veinte y, como consecuencia, la gran capacidad de importación tendieron posteriormente a hacer más lenta la marcha de la industrialización a pesar de la prosperidad general. La gran disminución que experimentó el producto de las exportaciones durante la gran crisis constituyó mientras tanto otro estímulo, y la carencia de suministros extranjeros durante la última guerra vino a darle finalmente nuevo impulso.

El cuadro 20 pone de manifiesto que la proporción de bienes totales obtenidos mediante la importación por la Argentina, el Brasil y Chile disminuyó en forma considerable en los años treinta. Aunque las cifras correspondientes a los años treinta sufren más la influencia del descenso de las importaciones que del aumento de la producción, tienen la ventaja de hacer patentes los esfuerzos realizados para impedir que la contracción del comercio exterior paralizara la economía de aquellos países. Las repercusiones de la depresión en sus economías fueron tan graves que robustecieron su decisión de atenuar su dependencia de las exportaciones de unos cuantos productos primarios, cuyos precios habían caído verticalmente en el mercado internacional, y de proporcionar un empleo más estable y diversificado a su creciente población. A pesar de la pérdida de ingresos provenientes de la exportación, dichos países lograron compensar con su producción interna las pérdidas provocadas por el empeoramiento de la relación de precios del intercambio. Entre el período de los años treinta y el de la postguerra se han producido cambios mucho menores en la proporción de las importaciones dentro del total de bienes disponibles, no obstante el gran desarrollo de la producción industrial provocado por la guerra. Ello se ha debido a las condiciones favorables para la exportación que prevalecieron inmediatamente después de la guerra y que proporcionaron a los

[1] Dentro de las condiciones particulares de cada país, la industrialización también puede contribuir a mejorar el precio de los productos de exportación con respecto a los precios prevalecientes en el mercado mundial en general y, con ello, a mejorar la relación de precios del intercambio. Es ésta una fuerza adicional que hay que agregar al conjunto de fuerzas que determinan los resultados de la industrialización.

[2] El rápido desarrollo industrial de la Argentina en los últimos años ha provocado falta de brazos en la agricultura. Además, los precios que paga el gobierno a los agricultores son inferiores a los que rigen en el mercado internacional. El resultado ha sido disminuir en un 14% la superficie cultivada en el año agrícola de 1949/50, en comparación con el promedio de 1934/35 a 1938/39. En el Brasil, aunque el desarrollo de la industria en las grandes ciudades ha atraído a la mano de obra de los distritos agrícolas y ha originado dificultades a los plantadores de algodón y café, la producción de la mayoría de los artículos de exportación ha aumentado considerablemente en los últimos veinte años.

Cuadro 20

INDICES DEL TOTAL DE BIENES DISPONIBLES PARA USO INTERNO Y PORCENTAJE RESULTANTE DE LAS IMPORTACIONES

País	Período	Total de bienes disponibles (1928-1929 = 100)	*De las cuales de:* Producción interna	Importaciones	Porcentaje resultante de importaciones [a]
Argentina	1928-1929	100	48	52	52
	1936-1938	102	64	38	37
	1947-1948	173	113	60	35
Brasil	1928-1929	100	57	43	43
	1936-1938	102	71	31	30
	1948-1949	166	116	50	30
Chile	1928-1929	100	51	49	49
	1936-1938	92	70	22	24
	1948-1949	138	102	36	26

Fuente: Comisión Económica para América Latina.

a Es decir, la tercera columna como porcentaje de la primera.

países latinoamericanos poder adquisitivo suficiente para pagar un gran volumen de importaciones, aunque, como se expondrá más adelante, no bastó en la mayoría de los países para satisfacer la creciente demanda de importaciones.

Como la finalidad de la industrialización de América Latina fué en general la de sustituir importaciones, su desarrollo ha sido protegido contra la competencia extranjera mediante fuertes derechos de importación o restricciones cuantitativas. Cuando se creaba una nueva industria, la política gubernamental consistía por lo común en permitir las importaciones sólo en la medida en que la industria nacional no estuviese en condiciones de satisfacer todas las necesidades del mercado interno. Debido a la necesidad —que ha prevalecido durante la mayor parte de los últimos veinte años— de conservar las divisas extranjeras, la industria manufacturera nacional ha tenido la prioridad máxima, aun cuando sus precios no estuvieran en situación de competir con los productos extranjeros. En algunos casos se mantuvieron las restricciones sobre las importaciones como medida puramente proteccionista, incluso cuando no existían presiones en el balance de pagos.

Con esta red de restricciones, nada tiene de sorprendente que haya habido en América Latina escasa especialización industrial: la mayoría de los países iniciaron su proceso de industrialización creando los mismos tipos de producción, y ha sido pequeño el comercio de artículos manufacturados entre las repúblicas latinoamericanas. No existiendo competencia extranjera —ni de los otros países latinoamericanos ni de ultramar—, las nuevas industrias locales han carecido de un estímulo poderoso para aumentar su eficiencia. Así, después del desarrollo que alcanzó durante la primera guerra mundial, la industria textil brasileña no pudo seguir progresando en el mercado interno durante los años veinte cuando se permitió la competencia extranjera, pero logró grandes progresos en el decenio siguiente, en que las importaciones de telas de algodón descendieron desde 83 millones de metros en 1928 a menos de 5 millones en 1938, mientras que el consumo había aumentado desde 668 a 912 millones de metros. El Brasil llegó incluso a exportar tejidos a otros países latinoamericanos durante la última guerra, en momentos en que no llegaban productos de otra procedencia, pero tales exportaciones decayeron al reanudarse las importaciones desde Europa y los Estados Unidos.

La industrialización de América Latina ha tenido profundos efectos en la estructura de las importaciones. La necesidad de materias primas, que ha aumentado con el crecimiento de la industria, se satisfizo en gran parte mediante el comercio intrarregional, o mediante compras a otros productores de artículos primarios: se demostrará más adelante que tales transacciones casi no influyen en las importaciones de procedencia europea o norteamericana. Al mismo tiempo han aumentado en forma asombrosa las necesidades de bienes de capital, especialmente de maquinaria, que se han satisfecho en forma creciente con importaciones procedentes de los países industrializados más antiguos. Por otra parte, como las industrias ligeras fueron las primeras que se crearon en la mayoría de los países, los progresos más grandes en materia de sustitución de importaciones se lograron en el dominio de los artículos ligeros de consumo. Los productos alimenticios, las bebidas, el tabaco, el vestuario y los productos textiles[1] constituyen entre el 55 y el 60 % de la producción manufacturera total de la Argentina, Brasil, Chile y México, y del 70 al 80% de otros países latinoamericanos. Ha habido progresos casi comparables en lo que toca a la fabricación de materiales de construcción, mobiliario y utensilios domésticos.

El gran aumento de los ingresos provocado por la industrialización ha intensificado la demanda de muchos productos industriales con mayor rapidez que el crecimiento de la producción interna, en tanto que muchas otras importaciones disminuyeron apenas. Así, la producción de artículos de hierro y acero, caucho, madera, pasta de madera, celulosa y productos farmacéuticos ha aumentado rápidamente en varios países, pero las importaciones no han disminuído en forma apreciable. El cuadro 21 indica que las importaciones de caucho bruto de la Argentina, Chile y México aumentaron rápidamente en los veinte o veinticinco últimos años, y ello pone de manifiesto la forma en que se ha desarrollado la industria manufacturera de ese tipo de artículos. Sin embargo, las importaciones de llantas y otras manufacturas de caucho han tendido a permanecer estacionarias.

En las industrias de productos químicos y de papel puede observarse la misma tendencia a seguir importando cantidades relativamente elevadas aunque la producción nacional esté en rápido crecimiento. Por ejemplo, la producción de soda cáustica en la Argentina ascendió desde 1,790 toneladas en 1938 a 9,800 toneladas en 1946, en tanto que las importaciones subían desde 18,140 a 19,270 toneladas. Chile produjo 47,000 toneladas de papel e importó otras 16,000 en 1949, en comparación con 28,000 toneladas producidas y 12,000 importadas en 1938.

En otros casos el aumento de los ingresos ha desplazado la demanda hacia productos de calidad superior. Así, por ejemplo, en el Brasil, cuyas importaciones de tejidos de algodón disminuyeron muchísimo, la demanda de tejidos de alta calidad —sobre todo de lana y lino— provocó un rápido aumento de estas importaciones durante los últimos años, hasta que se impusieron rígidas restricciones.

Por consiguiente, el progreso de la industrialización ha ido acompañado de un cambio en la estructura de las importaciones, que en parte hay que atribuir a un cambio de la demanda de los consumidores y, en parte, a una política deliberada de los gobiernos. Además, allí donde los países han tenido que hacer frente a dificultades en sus balances de pagos por reveses en las exportaciones o por la inflación interna, las restricciones a la importación han recaído de preferencia sobre los bienes de consumo. El análisis que se realiza en las páginas siguientes demostrará que en algunos países donde la industrialización ha sido lenta y los ingresos en divisas han sido adecuados, la estructura de las importaciones casi no ha variado, mientras que, en el extremo opuesto

[1] La amplitud del crecimiento de la industria textil, aun en países con un desarrollo industrial relativamente limitado, se ejemplifica con el establecimiento de la primera industria textil algodonera en Bolivia en 1927, que satisface ahora más del 66% del consumo de tejidos de algodón de ese país.

Cuadro 21

IMPORTACIONES DE CAUCHO BRUTO Y SUS MANUFACTURAS

Años o promedios anuales

	Argentina [a]			México [a]			Chile [b]		
	1925–1929	1940–1944	1947	1925–1929	1945–1948	1948	1925–1929	1945–1949	1949
Caucho bruto	1.3	17.8	102.9	0.5	12.2	18.3	0.9	4.3	5.8
Llantas	25.1	0.6	58.6	4.4	3.3	2.2	3.1	2.8	6.8
Otras manufacturas de caucho	4.7	1.3	3.2	5.8	1.3	1.0	2.8	1.8	1.3
Total	31.1	19.7	164.7	10.7	16.8	21.5	6.8	8.9	13.9

Fuente: Comisión Económica para América Latina, *Estudio Económico de América Latina, 1949.*

a Millones de pesos nacionales a precios de 1937.
b Millones de pesos oro a precios de 1937.

—es decir, en aquellos países que se han industrializado rápidamente, pero que han tenido que soportar los efectos de un comercio de exportación desfavorable— los tipos múltiples de cambio, las prohibiciones de importación, la asignación de divisas y otras medidas restrictivas han ejercido gran influencia en la composición de las importaciones y han acelerado la tendencia de desplazar los bienes de consumo "no esenciales" en favor de productos que se necesitaban con urgencia para proseguir la industrialización.

La composición de las importaciones latinoamericanas

En el cuadro 22 se pone de manifiesto con algún detalle el cambio radical que se ha observado desde 1928 en la orientación general de las importaciones latinoamericanas con un desplazamiento hacia los bienes de capital y, en menor grado, hacia los productos químicos, a expensas de los bienes de consumo. La contracción más fuerte en estos bienes correspondió a las importaciones de productos textiles, que en 1950-1951 disminuyeron en alrededor de un 33 % el volumen que habían alcanzado en 1928. El mayor aumento de las importaciones de bienes de capital correspondió a las de maquinaria, cuyo volumen casi se triplicó en el mismo período. Considerados en conjunto, estos cambios en la composición de las importaciones de todos los países latinoamericanos no revelan la situación de cada país en particular, determinada no sólo por el grado de desarrollo y diversificación alcanzado por su industria, sino también por la política comercial que siguieron y por su capacidad para pagar las importaciones. Los países que se han industrializado con rapidez en los últimos años han acusado notables cambios en la composición de sus importaciones, mientras que la estructura general de las importaciones de los países cuyo crecimiento industrial ha sido más limitado se ha mantenido relativamente sin modificaciones. Además, dentro del grupo de países con alto ritmo de desarrollo industrial, el volumen total de las importaciones que han podido realizar ha influído a su vez en la composición de estas últimas. Es así como la Argentina y Chile, junto con el Brasil y México —según puede verse en el cuadro 23—, han experimentado en los últimos veinticinco años un desarrollo industrial continuo y considerable, pero mientras que los dos primeros países han tenido que restringir el total de sus importaciones, Brasil y México han aumentado las suyas. El mismo cuadro demuestra también que en estos cuatro países, cuanto menor era el volumen de las importaciones, mayor resultaba el desplazamiento hacia los bienes de capital, artículos de metal y productos químicos a expensas de los bienes de consumo. Las importaciones argentinas de bienes de consumo disminuyeron entre 1928 y 1950-1951 desde el 51 al 20% de las importaciones totales del país, mientras que las de bienes de capital pasaron del 19 al 37%, y las de artículos metálicos y productos químicos, del 20 al 35%. Chile también redujo bruscamente el porcentaje de los bienes de consumo en el total de sus importaciones de origen europeo y norteamericano, al par que incrementaba cerca del doble la proporción de las importaciones de bienes de capital.[1] En contraste, en México —cuyas importaciones totales aumentaron más— la proporción de las importaciones de bienes de capital dentro del total fué la que aumentó menos.

En conjunto, estos cuatro países, que representan aproximadamente el 60% del total de las importaciones latinoamericanas, cambiaron gran parte de las compras de productos alimenticios, automóviles, productos textiles y otros bienes de consumo que hacen en Europa y en los Estados Unidos por maquinaria, material de transporte y productos químicos, correspondiendo la disminución más considerable a los productos textiles, cuyas importaciones bajaron desde 560 millones de dólares a unos 100 millones a precios constantes en-

1 Un ejemplo espectacular de este desplazamiento de una categoría a otra es el de Chile, que en 1927 importó más de 10,000 toneladas de productos textiles y 250 toneladas de maquinaria para la industria textil; en 1948 las cantidades correspondientes fueron menos de 2,000 toneladas y más de 5,000. Debe señalarse, sin embargo, que en 1948 las importaciones de maquinaria fueron excepcionalmente elevadas.

tre 1928 y 1950-1951. En cambio, las importaciones de maquinaria más que se duplicaron en el mismo período, y las de productos químicos aumentaron más de tres veces. Las importaciones de artículos de metal de estos cuatro países aumentaron también en forma significativa a pesar de que desde 1937 la capacidad de su industria siderúrgica, tomada en conjunto, había aumentado en un 350%.

Constituyen un segundo grupo Cuba, Uruguay, Perú y Colombia. No se dispone de índices generales de su producción industrial, pero se sabe que su industrialización, no obstante los rápidos progresos realizados en los últimos años, está rezagada con respecto a los progresos logrados por el primer grupo. La composición de las importaciones de estos países acusa considerables variaciones. Cuba importa el mayor porcentaje de bienes de consumo en relación con las importaciones totales y desde el final de los años veinte ha experimentado un cambio relativamente pequeño, pese al crecimiento de algunas industrias como la de productos textiles, farmacéuticos, caucho y papel.[1] El Uruguay sigue la tendencia general, ya que depende mucho menos que antes de las importaciones de bienes de consumo.[2] En 1950-1951 las compras peruanas de maquinaria para la minería y la agricultura y de material de transporte y comunicaciones se triplicaron en relación con el nivel de 1928, lo que representaba el 29% de todas sus importaciones. Durante el mismo período, las importaciones de productos textiles habían disminuído un 75% de la cantidad comprada en el período anterior, mientras que las de productos químicos sobrepasaron el doble. Los cambios de las importaciones de Colombia reflejan el elevado nivel de producción industrial y agrícola que ese país alcanzó antes de la guerra. Las importaciones de bienes de consumo disminuyeron desde el 57 al 36%, a pesar de que las importaciones procedentes de Europa y de los Estados Unidos aumentaron un 51% en relación con el nivel de 1928. Las importaciones de automóviles para pasajeros se elevaron ocho veces sobre el volumen alcanzado en 1928, pero las de otros vehículos y material de transporte no lograron aumentar.[3] Las importaciones de maquinaria, que habían disminuído entre 1948 y 1950-1951, llegaron sin embargo en el último de esos años a una cifra superior al doble de la de 1928. Como Colombia produce sólo una pequeña parte del acero y otros productos metálicos que necesita, sus importaciones del grupo de metales y productos químicos constituyen hasta cierto punto un índice de la actividad industrial y de construcción del país. Las importaciones de "metales y sus manufacturas" casi se duplicaron y las de productos químicos se cuadruplicaron entre 1928 y 1950-1951.

Venezuela se aparta del camino que han seguido los demás países latinoamericanos, pues el aumento experimentado por sus importaciones —cuyo volumen se había quintuplicado en 1950-1951 con respecto a 1928— fué la consecuencia más directa de un incremento espectacular de su riqueza y de sus ingresos. Las importaciones de bienes de consumo crecieron tanto o más que las importaciones en conjunto: las de productos alimenticios —no obstante una producción interna considerable—en ocho veces; las de automóviles para pasajeros, veinticinco veces, y las de productos textiles, más que se duplicaron. Mientras las importaciones de productos químicos aumentaban más de nueve veces, las de otras materias primas (grupo 5) no alcanzaron a duplicarse, lo que pone de manifiesto la importancia vital que para Venezuela reviste la industria petrolera. También aumentaron once veces las importaciones de maquinaria, material de transporte y vehículos industriales.

El análisis de la composición de las importaciones latinoamericanas hecho hasta aquí se basa únicamente en las importaciones procedentes de Europa y de los Estados Unidos. Aunque esas dos regiones representan más del 80% de las importaciones totales de América Latina, su participación difiere ampliamente según los países de que se trate. Así, mientras los países del norte de América Latina obtienen más del 90% del total de sus importaciones en esas fuentes —razón por la cual la composición de tales importaciones es bastante representativa—, los países del sur sólo adquieren en ellas del 64 al 84%. Como todas las importaciones de bienes de capital proceden de Europa y de los Estados Unidos, la importancia de este grupo de productos en el total de importaciones se exagera si sólo se tienen en cuenta esas dos fuentes de abastecimiento. Por otra parte, con muy raras excepciones, el resto de las importaciones se compone de productos alimenticios y materias primas, y las necesidades crecientes de esta clase de artículos que ha creado el proceso de industrialización se han satisfecho esencialmente mediante el intercambio comercial con otros países productores de bienes primarios, sobre todo mediante el comercio intrarregional. En el caso de algunos países —especialmente la Argentina, Chile y Uruguay— la creciente importancia de sus necesidades en productos alimenticios y materias primas contribuye a explicar en parte el descenso de sus adquisiciones en Europa y los Estados Unidos y su tendencia a abastecerse en otras regiones.

No se dispone de datos completos sobre todos las países latinoamericanos que puedan compararse con los obtenidos sobre las importaciones de origen europeo y norteamericano, pero es posible formarse una idea general de la importancia del comercio restante basándose en una muestra bastante amplia, de la cual se desprende que los productos alimenticios y las materias primas constituyen aproximadamente la tercera parte del total de las importaciones latinoamericanas. De todas las importaciones de productos alimenticios y materias pri-

[1] Cuba es uno de los países latinoamericanos que más depende del comercio exterior y que tiene el mayor volumen de exportaciones e importaciones per capita después de Venezuela.

[2] De los países que aparecen en el cuadro, el Uruguay es el que menos depende de las importaciones de procedencia europea y norteamericana, pues sólo obtiene de dichas fuentes poco más de las dos terceras partes del total de sus importaciones.

[3] Una característica interesante del comercio colombiano de importación en estos últimos años ha sido la evolución de las importaciones de automóviles de pasajeros. Las exportaciones de automóviles europeos y norteamericanos a Colombia arrojaron un total de 7.9 millones de dólares en 1948, o sea casi dos veces el valor de 1928. Después de reducirse a una cifra ínfima en 1949, dichas importaciones llegaron a la cifra máxima de 35 millones de dólares en 1950-1951. La causa de esta oscilación tan extraordinaria reside en el hecho de que Colombia mantuvo en 1948 algunas restricciones —que se hicieron aún más rígidas en 1949— sobre las importaciones de productos no esenciales, incluyendo los automóviles. El alza de los precios del café en el otoño de 1949 proporcionó al país un excedente inesperado de dólares, lo que le permitió atenuar de nuevo las restricciones sobre la importación.

Cuadro

IMPORTACIONES DE AMÉRICA LATINA PROCEDENTES DE LAS PRINCIPALES

Millones de dólares, f.o.b.,

Producto	Año	Argentina	Brasil	Chile	México	Sub-total	Colombia
1. Alimentos, bebidas y tabaco	1928	51.6	47.8	4.4	35.8	139.6	21.2
	1938	20.7	15.4	2.2	17.0	55.3	8.1
	1950	2.2	61.4	1.0	63.6	128.2	18.1
	1951	3.8	82.7	15.3	74.8	176.6	15.6
2. Automóviles de pasajeros	1928	45.6	25.4	5.1	12.9	89.0	4.5
	1938	21.7	8.2	1.8	3.8	35.5	3.2
	1950	17.8	95.5	8.5	64.9	186.7	42.4
	1951	56.3	233.4	26.1	102.6	418.4	27.7
3. Textiles	1928	358.0	121.4	41.4	39.8	560.6	64.2
	1938	164.6	23.0	25.2	11.6	224.4	19.4
	1950	28.8	33.9	6.9	25.6	95.2	31.0
	1951	29.5	46.4	10.2	25.1	111.2	25.5
4. Otros bienes de consumo, manufacturados	1928	126.2	63.8	20.6	30.2	240.8	23.7
	1938	63.4	31.3	8.9	17.8	121.4	14.5
	1950	48.6	47.4	7.1	33.4	136.5	28.8
	1951	85.1	70.7	13.3	39.6	208.7	25.7
Total, grupos 1 a 4	1928	581.4	258.4	71.5	118.7	1,030.0	113.6
	1938	270.4	77.9	38.1	50.2	436.6	45.2
	1950	97.4	238.2	23.5	187.5	546.6	120.3
	1951	174.7	433.2	64.9	242.1	914.9	94.5
5. Materias primas y artículos principalmente no manufacturados	1928	112.7	81.3	25.5	31.1	250.6	7.5
	1938	88.1	66.2	16.9	16.0	187.2	6.7
	1950	44.3	56.5	14.0	48.9	163.7	23.7
	1951	70.7	80.5	29.3	55.4	235.9	19.6
6. Maquinaria	1928	155.4	68.1	24.4	42.4	290.3	25.0
	1938	121.0	90.7	24.5	36.5	272.7	26.0
	1950	167.2	239.3	36.6	143.4	586.5	64.7
	1951	144.8	363.3	61.1	183.4	752.6	70.3
7. Vehículos de transporte sin incluir automóviles de pasajeros	1928	67.5	36.1	7.8	10.6	122.0	12.7
	1938	62.0	33.8	10.7	7.5	114.0	7.1
	1950	99.4	68.0	6.5	33.5	207.4	9.6
	1951	98.5	94.7	10.8	34.7	238.7	16.3
Total, grupos 6 y 7	1928	222.9	104.2	32.2	53.0	412.3	37.7
	1938	183.0	124.5	35.2	44.0	386.7	33.1
	1950	266.6	307.3	43.1	176.9	793.9	74.3
	1951	243.3	458.0	71.9	218.1	991.3	86.6
8. Metales y sus manufacturas	1928	196.1	94.4	29.4	37.7	357.6	30.1
	1938	109.1	59.9	20.9	24.7	214.6	23.3
	1950	165.0	116.9	21.8	72.6	376.3	56.3
	1951	181.3	173.9	28.3	86.2	469.7	48.4
9. Productos químicos y conexos	1928	34.8	25.7	8.7	16.6	85.8	9.3
	1938	34.1	34.2	9.4	18.7	96.4	12.8
	1950	52.5	99.7	13.7	68.4	234.3	37.7
	1951	86.7	148.0	19.6	78.6	332.9	37.8
Total, grupos 8 y 9	1928	230.9	120.1	38.1	54.3	443.4	39.4
	1938	143.2	94.1	30.3	43.4	311.0	36.1
	1950	217.5	216.6	35.5	141.0	610.6	94.0
	1951	268.0	321.9	47.9	164.8	802.6	86.2
10. No especificados	1928	8.7	6.0	1.3	5.6	21.6	5.3
	1938	25.2	14.5	6.7	14.6	61.0	17.9
	1950	11.1	24.5	3.4	27.8	66.8	9.9
	1951	10.8	16.0	1.6	25.1	53.2	6.9
Total, grupos 1 a 10	1928	1,156.6	570.0	168.6	262.7	2,157.9	203.5
	1938	709.9	377.2	127.2	168.2	1,382.5	139.0
	1950	636.9	843.1	119.5	582.1	2,181.6	322.2
	1951	767.5	1,309.6	215.6	705.5	2,998.2	293.8

Fuente: Estadísticas de comercio de los países europeos y los Estados Unidos. Véase "Notas sobre fuentes y métodos".

FUENTES EUROPEAS Y DE LOS ESTADOS UNIDOS POR GRUPOS DE PRODUCTOS

a precios constantes [a]

Cuba	Perú	Uruguay	Venezuela	Sub-total	Total	Porciento del total	Año	Producto
90.5	8.9	7.3	12.6	140.5	280.1	9.4	1928	1. Alimentos, bebidas y tabaco
53.5	1.8	1.8	23.3	88.5	143.8	7.1	1938	
166.1	15.1	6.4	96.0	301.7	429.9	11.1	1950	
162.7	13.7	4.6	92.5	289.1	465.7	9.8	1951	
6.6	1.9	6.3	2.6	21.9	110.9	3.7	1928	2. Automóviles de pasajeros
3.6	2.3	1.3	4.1	14.5	50.0	2.5	1938	
44.7	17.2	16.4	61.3	182.0	368.7	9.5	1950	
58.2	24.5	32.5	59.5	202.4	620.8	13.1	1951	
51.5	14.1	43.1	22.3	195.2	755.8	25.5	1928	3. Textiles
30.1	6.9	15.4	19.1	90.9	315.3	15.6	1938	
72.7	9.6	21.6	53.5	188.4	283.6	7.3	1950	
57.8	11.4	22.6	43.1	160.4	271.6	5.7	1951	
42.0	8.2	16.5	10.3	100.7	341.5	11.5	1928	4. Otros bienes de consumo, manufacturados
19.9	6.1	6.5	18.2	65.2	186.6	9.3	1938	
49.2	7.9	13.6	51.4	150.9	287.4	7.4	1950	
47.3	11.9	17.4	46.3	148.6	357.3	7.5	1951	
190.6	33.1	73.2	47.8	458.3	1,488.3	50.1	1928	Total, grupos 1 a 4
107.1	17.1	25.0	64.7	259.1	695.7	34.5	1938	
332.7	49.8	58.0	262.2	823.0	1,396.6	35.3	1950	
326.0	61.5	77.1	241.4	800.5	1,715.4	36.1	1951	
37.7	6.6	21.0	9.0	81.8	332.4	11.2	1928	5. Materias primas y artículos principalmente no manufacturados
26.2	4.8	9.0	7.2	53.9	241.1	11.9	1938	
40.5	4.3	6.0	15.6	90.1	253.8	6.6	1950	
42.4	5.7	8.9	15.3	91.9	327.8	6.9	1951	
17.9	9.6	11.5	17.8	81.8	372.1	12.5	1928	6. Maquinaria
11.9	12.4	10.0	39.0	99.3	372.0	18.4	1938	
54.5	25.8	42.8	106.9	294.7	881.2	22.7	1950	
74.1	35.9	48.9	116.6	345.8	1,098.4	23.2	1951	
5.8	3.3	4.4	4.9	31.1	153.1	5.2	1928	7. Vehículos de transporte sin incluir automóviles de pasajeros
2.3	5.7	3.4	11.4	29.9	143.9	7.1	1938	
9.6	7.8	14.2	18.2	59.4	266.8	6.9	1950	
14.0	7.3	15.3	19.9	72.8	311.5	6.6	1951	
23.7	12.9	15.9	22.7	112.9	525.2	17.7	1928	Total, grupos 6 y 7
14.2	18.1	13.4	50.4	129.2	515.9	25.5	1938	
64.1	33.6	57.0	125.1	354.1	1,148.0	29.6	1950	
88.1	43.2	64.2	136.5	418.6	1,409.9	29.8	1951	
25.3	11.6	19.0	25.1	111.1	468.7	15.8	1928	8. Metales y sus manufacturas
15.6	9.3	11.1	31.7	91.0	305.6	15.1	1938	
47.5	17.6	26.2	82.8	230.4	606.7	15.7	1950	
54.5	21.4	29.6	102.1	256.0	725.7	15.3	1951	
16.4	4.7	3.6	3.9	37.9	123.7	4.1	1928	9. Productos químicos y conexos
9.5	6.4	3.8	9.1	41.6	138.0	6.9	1938	
38.2	11.0	12.0	36.0	134.9	369.2	9.5	1950	
35.4	13.6	13.3	34.8	134.9	467.8	9.9	1951	
41.7	16.3	22.6	29.0	149.0	592.4	19.9	1928	Total, grupos 8 y 9
25.1	15.7	14.9	40.8	132.6	443.6	22.0	1938	
85.7	28.6	38.2	118.8	365.3	975.9	25.2	1950	
89.9	35.0	42.9	136.9	390.9	1,193.5	25.2	1951	
3.1	1.0	1.0	1.2	11.6	33.2	1.1	1928	10. No especificados
24.1	7.6	9.7	2.1	61.4	122.4	6.1	1938	
19.8	6.9	4.9	19.0	60.5	127.3	3.3	1950	
14.6	3.5	3.0	12.3	40.3	93.8	2.0	1951	
296.8	69.9	133.7	109.7	813.6	2,971.5	100.0	1928	Total, grupos 1 a 10
196.7	63.3	72.0	165.2	636.2	2,018.7	100.0	1938	
542.8	123.2	164.1	540.7	1,693.0	3,874.6	100.0	1950	
561.0	148.9	196.1	542.4	1,742.2	4,740.4	100.0	1951	

[a] *1928 y 1938 a precios de 1948; 1950 y 1951 a precios de enero-septiembre de 1949.*

Cuadro 23

CAMBIOS EN LA COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE DETERMINADOS PAÍSES LATINOAMERICANOS PROCEDENTES DE EUROPA [a] Y LOS ESTADOS UNIDOS

	Argentina		Chile		Brasil		México		Colombia		Cuba		Perú		Uruguay		Venezuela	
	1928	1950–1951	1928	1950–1951	1928	1950–1951	1928	1950–1951	1928	1950–1951	1928	1950–1951	1928	1950–1951	1928	1950–1951	1928	1950–1951
Indice de producción industrial 1935 = 100	..	206	73 [b]	199	75 [b]	218 [c]	78	182 [d]	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Importaciones procedentes de Europa [a] y los Estados Unidos: Indice de volumen — 1928 = 100	100	61	100	99	100	189	100	245	100	151	100	186	100	195	100	135	100	494
Distribución porcentual [e]																		
A. Alimentos, bebidas y tabaco	5	1	3	5	9	7	14	11	11	6	31	31	13	11	5	3	12	18
B. Otros bienes de consumo	46	19	40	22	37	25	32	24	46	30	34	31	35	32	50	35	32	30
C. Bienes de capital	19	37	19	35	18	36	21	32	19	27	8	14	19	29	12	35	21	25
D. Metales y productos químicos	20	35	23	25	21	25	21	25	20	30	14	16	24	24	17	23	27	24
E. Materias primas	10	8	15	13	15	7	12	8	4	7	13	8	9	4	16	4	8	3
Total A-E	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuentes: Las cifras del comercio están deducidas de los datos del cuadro 22.

[a] Acerca de los países europeos incluidos véase "Notas sobre fuentes y métodos".

[b] Promedio 1928-1929.
[c] 1949.
[d] 1950.
[e] Cada grupo de artículos como porcentaje del total de grupos especificado.

mas, Europa y los Estados Unidos[1] suministran entre el 50 y el 45 %, en comparación con el 90 al 95 % de todas las manufacturas importadas. Otro 30 a 35% de dichas importaciones proviene de la misma región, y la mayor parte del comercio intrarregional (que representa del 10 al 12% de las importaciones totales) consiste en productos alimenticios y materias primas.

La importancia del comercio intrarregional varía en América Latina de un país a otro. La Argentina, Brasil y Chile absorben el 80 % de todas las importaciones procedentes de la región misma, mientras que Bolivia, Perú y Uruguay suman un 8% del total.

Los productos más importantes del comercio intrarregional son petróleo,[2] trigo, salitre, algodón, azúcar, café, ganado y frutas tropicales. Sin embargo, la importancia de estos productos difiere de un país a otro. Por ejemplo, Chile importa grandes cantidades de azúcar y ganado que —junto con el café y otros productos alimenticios— constituyen el 12% de todas sus importaciones. El algodón y los derivados del petróleo representan otro 12 a 15%. Argentina es gran importador de derivados del petróleo, a pesar de que satisface el 40% de sus necesidades totales con la producción interna. También importa productos textiles, café, madera y tabaco desde el Brasil, y cantidades relativamente pequeñas de nitratos, carbón, cobre y algunos productos alimenticios de Chile. Brasil importa un promedio cercano al millón de toneladas anuales de trigo, y estas importaciones provienen tradicionalmente de la Argentina, con un valor que excede el 10% del total importado. Sus importaciones de petróleo han aumentado con rapidez mucho mayor que las de cualquier otro producto de importancia, y el Brasil es el principal importador latinoamericano de los derivados del petróleo venezolano.

A la larga, no es probable que aumenten las exportaciones europeas y norteamericanas de productos alimenticios y materias primas destinadas a América Latina. Algunos países —en particular Cuba, Colombia, México y Venezuela— tienen vastos programas para aumentar la producción agrícola no sólo de productos alimenticios, sino también de materias primas agropecuarias y de otras clases. Por lo tanto, puede esperarse que a medida que el desarrollo económico continúe y se vaya extendiendo a través de toda la región, las importaciones de procedencia europea y norteamericana seguirán la tendencia descrita, es decir, la de concentrar cada vez más sus importaciones en los bienes de capital, "metales y sus manufacturas" y productos químicos industriales.

Posición relativa de Europa y de los Estados Unidos en los mercados de América Latina

El cambio en la composición de la demanda de las importaciones de América Latina examinado en la sección anterior ha provocado a su vez un cambio en las fuentes de la oferta para los países latinoamericanos. En las condiciones de comercio y compensaciones multilaterales que existían antes de la depresión —el producto de las exportaciones de cualquier país podía utilizarse para pagar las compras en cualquier parte del mundo— el comercio se fué orientando hacia los países que estaban en mejores condiciones competidoras para suministrar los tipos de mercancías cuya demanda aumentaba en América Latina. Después de la última conflagración, cuando predominó la inconvertibilidad de las monedas y el comercio bilateral en la mayoría de los países, a excepción de algunos de los del norte de América Latina que no sufrieron escasez de dólares, la situación de los balances de pagos con cada uno de los países con que se comerciaba se convirtió a menudo en el factor determinante para la selección de los proveedores. En consecuencia, las dificultades originadas por la escasez de dólares que sufrían muchos países latinoamericanos contribuyeron en los últimos años de la postguerra a desviar en cierta medida hacia Europa el comercio que existía con los Estados Unidos. Este hecho representó un movimiento en sentido opuesto al que se produjo inmediatamente después de cada una de las dos guerras mundiales, cuando los Estados Unidos conquistaron una proporción mayor del mercado latinoamericano gracias a la posición competidora más favorable que tenían en multitud de productos.

La importancia cambiante de los Estados Unidos y de Europa en el comercio de los distintos países de América Latina puede apreciarse en el cuadro 24, que da el volumen de las importaciones europeas y norteamericanas en los principales países comerciantes latinoamericanos durante los años 1928 y 1950-1951, así como la participación de Europa y de los Estados Unidos en el total de importaciones de esos países en 1913, 1928 y 1949. Entre 1913 y 1928 fué bastante uniforme la disminución de la participación de Europa en los países especificados de América Latina, mientras que en el período comprendido entre 1928 y 1949 la disminución de esta participación fué mucho más marcada en los países latinoamericanos del norte. En lo que toca al grupo del sur, la participación de Europa se mantuvo relativamente mejor, sobre todo en el caso de los países del Río de la Plata. Como Europa representaba con amplio margen la salida más importante para sus exportaciones, y como todos ellos aplicaban ya el método del comercio bilateral durante los años treinta, los países citados pudieron utilizar con menos facilidad los ingresos provenientes de las exportaciones a Europa para aumentar sus compras en los Estados Unidos. Entre 1928 y 1949 la participación norteamericana en sus importaciones disminuyó. Sin embargo, estos países constituyen una excepción a la regla que rige para los países del sur: considerados en conjunto, el porcentaje de las importaciones que adquirieron en los Estados Unidos en 1949 estuvo sustancialmente por encima del nivel de 1928. El aumento de los suministros norteamericanos al grupo de países del norte no representó un desplazamiento de los productos europeos por los norteamericanos, sino que se debió a que el volumen de las exportaciones de los Estados Unidos a esa región se triplicó entre 1928 y 1950-1951. Este aumento espectacular se explica principalmente por la creciente demanda norteamericana de los productos de exportación

1 Los productos alimenticios y las materias primas disminuyeron del 33% del total de las exportaciones norteamericanas a América Latina en 1928, al 20% en 1950-1951.

2 Las exportaciones venezolanas de petróleo a América Latina en 1949 ascendieron a 60 millones de barriles, cifra que representa el 15% de las exportaciones a todas las regiones.

Cuadro 24

IMPORTACIONES PROCEDENTES DE EUROPA Y LOS ESTADOS UNIDOS PARA DETERMINADOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA

Año o promedio anual

País importador	Millones de dólares a precios constantes [a] de postguerra, f.o.b.						Índice de volumen [a] 1928 = 100			Importaciones procedentes de Europa y Estados Unidos como porcentajes de las importaciones del resto del mundo [b] (*valores corrientes*)					
	Europa [c]		Estados Unidos		Europa [c] y Estados Unidos		Europa [c]	Estados Unidos	Europa y Estados Unidos	Total de Europa			Estados Unidos		
	1928	1950–1951	1928	1950–1951	1928	1950–1951	1950–1951	1950–1951	1950–1951	1913	1928	1949	1913	1928	1949
Argentina	847	525	309	177	1,156	702	62	57	61	78	59	57	15	25	15
Brasil	395	581	175	495	570	1,076	147	283	189	72	56	32	16	27	42
Chile	97	58	71	110	168	168	60	155	100	69	50	19	17	31	54
Perú	29	47	41	89	70	136	162	217	194	60	44	21	29	41	63
Uruguay	88	122	46	58	134	180	139	126	134	68	49	47	13	30	21
Sub-total	1,456	1,333	642	929	2,098	2,262	92	145	108	74	56	41	16	27	33
Colombia	105	92	98	216	203	308	88	220	152	57	49	14	27	45	78
Cuba	75	66	222	486	297	552	88	219	186	30	21	7	53	61	83
México	66	68	197	576	263	644	103	292	245	43	26	5	51	68	87
Venezuela	45	129	64	413	109	542	287	645	497	60	40	17	39	57	74
Sub-total	291	355	581	1,691	872	2,046	122	291	235	39	32	11	49	58	80
Total	1,747	1,688	1,223	2,620	2,970	4,308	97	214	145	66	49	29	23	36	51

[a] Los datos se derivan del cuadro 22; 1928 a precios de 1948 y 1950-1951 a precios de enero-septiembre de 1949.

[b] Cifras tomadas de las estadísticas de comercio de los países latinoamericanos.

[c] Sólo los principales países europeos.

de esos países, por las grandes inversiones que los Estados Unidos realizaron en ellos y por el hecho de que se liquidase en dólares su excedente comercial con Europa después de la guerra.

Cómo vino a beneficiar a los Estados Unidos el cambio en la composición de la demanda latinoamericana de importaciones se indica en los cuadros 25 y 26, que muestran la participación de Europa y de los Estados Unidos en las importaciones latinoamericanas por grupos de productos y la participación de esos grupos en las exportaciones totales de Europa y los Estados Unidos a América Latina. En 1928 era patente el predominio de los Estados Unidos en lo que respecta a automóviles de pasajeros y, en cambio, Europa figuraba a la cabeza en productos textiles.[1] Otros bienes de consumo, artículos de metal y productos químicos representaban no sólo una parte considerable de las exportaciones totales de Europa a América Latina, sino también una proporción importante de las importaciones latinoamericanas de dichos productos. La participación era casi igual en lo que respecta a los bienes de capital, pero en ese grupo los Estados Unidos llevaban una clara ventaja en cuanto a camiones, autobuses, maquinaria agrícola, equipo para minas y algunos tipos de máquinas para la industria. Europa figuraba en primer lugar en materia de equipo ferroviario, maquinaria para la industria textil, material eléctrico, motores diesel, motores para barcos y maquinaria para imprenta.

Una comparación entre los datos de 1928 y 1950-1951 indica hasta qué punto logró Europa adaptarse después de la guerra a los cambios ocurridos en la demanda de América Latina. Aunque después de 1928 ha perdido terreno en favor de los Estados Unidos en cada producto de exportación, la composición de las exportaciones europeas —exceptuando los automóviles y las

[1] El 75% de las importaciones latinoamericanas de productos textiles provino de Europa en 1928, cuando dichos productos representaban el 40% del total de las exportaciones europeas a los países de América Latina.

Cuadro 25

PARTICIPACIÓN DE EUROPA [a] Y LOS ESTADOS UNIDOS EN LAS IMPORTACIONES DE AMERICA LATINA [b], POR GRUPOS DE PRODUCTOS

Porcentajes [c]

Grupo de productos	1928		1950-1951		1950-1951 como porcentaje de 1928 — Europa y Estados Unidos
	Europa	Estados Unidos	Europa	Estados Unidos	
Textiles y "otros bienes de consumo" [d]	79	21	53	47	55
Automóviles de pasajeros	6	94	14	86	446
Metales y sus manufacturas, productos químicos	67	33	49	51	183
Bienes de capital	47	53	43	57	244
Alimentos, bebidas y tabaco	39	61	17	83	160
Materias primas	31	69	33	67	87

Fuente: Las cifras se derivan del cuadro 22 y se refieren a valores a precios constantes.
a Sobre los países europeos incluídos véase "*Notas sobre fuentes y métodos*".
b Argentina, Brasil, Colombia, Cuba, Chile, México, Perú, Uruguay y Venezuela.
c Europa y Estados Unidos como porcentaje de Europa más Estados Unidos. Las importaciones de América Latina procedentes de esas fuentes representan más del 90% del total importado por la región.
d "Otros bienes de consumo" referidos al grupo 4 del cuadro 22.

Cuadro 26

PARTICIPACIÓN DE LOS GRUPOS DE PRODUCTOS EN LAS IMPORTACIONES DE AMERICA LATINA [a] PROCEDENTES DE EUROPA [b] Y LOS ESTADOS UNIDOS

Porcentajes

Grupo de productos	1928		1950-1951	
	Europa	Estados Unidos	Europa	Estados Unidos
Textiles y "otros bienes de consumo" [c]	50	19	19	11
Automóviles de pasajeros	1	9	4	16
Metales y sus manufacturas, productos químicos	23	16	33	21
Bienes de capital [d]	14	23	33	29
Alimentos, bebidas y tabaco	6	14	5	15
Materias primas	6	19	6	8
Total de los productos mencionados [e]	100	100	100	100

Fuente: Las cifras se derivan del cuadro 22 y se refieren a valores a precios constantes.
a Argentina, Brasil, Colombia, Cuba, Chile, México, Perú, Uruguay y Venezuela.
b Acerca de los países europeos incluídos, véase "Notas sobre fuentes y métodos".
c "Otros bienes de consumo" referidos al grupo 4 del cuadro 22.
d Grupos 6 y 7 del cuadro 22.
e Excluídos los productos no especificados.

Cuadro 27

IMPORTACIONES DE AMÉRICA LATINA DE EQUIPO DE TRANSPORTE PROCEDENTES DE LOS ESTADOS UNIDOS Y EL REINO UNIDO

Número y valor en millones de dólares, f.o.b., a precios de 1938

Renglón	Estados Unidos			Reino Unido		
	1928	1938	1948	1928	1938	1948
Número de vehículos:						
Automóviles de pasajeros	101,573	41,739	85,768	195	433	9,830
Vehículos comerciales	42,182	28,403	93,744	680	518	4,460
Valor a precios de 1938:						
Vehículos de pasajeros y comerciales, incluyendo piezas de repuesto	110.7	63.8	209.0	1.4	1.5	14.6
Vehículos y equipo de ferrocarril, incluyendo piezas de repuesto	6.5	5.9	14.3	10.6	5.1	5.6

Fuentes: Estadísticas de comercio de los Estados Unidos y el Reino Unido.

materias primas —se modificó con arreglo a los productos que más importaba América Latina. Los productos textiles y otros bienes de consumo descendieron desde el 50 al 19% del total de las exportaciones europeas hacia la región. Las manufacturas de metal y los productos químicos conservaron favorablemente su posición relativa, en tanto que los bienes de capital aumentaron desde un 14 a un 33%. El cambio ocurrido en la composición de las exportaciones europeas a consecuencia de las modificaciones experimentadas por la demanda se manifiesta en el hecho de que las exportaciones de bienes de capital y metales y productos químicos constituyeron el 66% del total de las exportaciones de Europa a los países de América Latina en 1950-1951, frente al 37% a que ascendieron a fines de los años veinte.

Un ejemplo más preciso del progreso de Europa respecto de los grupos de mercancías que han venido aumentando, lo proporciona, por una parte, el estudio de las importaciones latinoamericanas de vehículos motorizados, y por otra, de vehículos y material de ferrocarril, procedentes de los Estados Unidos y del Reino Unido, que recoge el cuadro 27. Los vehículos y el material de transporte de todas clases constituyeron el 16% del total de las importaciones latinoamericanas de procedencia europea y norteamericana en 1949, y de esa cantidad, más del 80% correspondió a vehículos motorizados y piezas de repuesto. Si bien es indudable que los países latinoamericanos han sentido marcada preferencia por los vehículos motorizados norteamericanos, especialmente hasta la última guerra, las ventas de automóviles europeos —sobre todo británicos— han cobrado gran impulso desde entonces. A causa de su menor consumo de gasolina, los automóviles europeos podrían competir con ventaja en los países que consumen petróleo importado y caro.[1] En el grupo de vehículos automotores, mientras las compras de automóviles de pasajeros disminuyeron por las restricciones impuestas a las importaciones no esenciales, las de vehículos comerciales aumentaron considerablemente. Así, en 1928 los Estados Unidos exportaron a los países de América Latina más de 100,000 automóviles y 42,000 camiones y autobuses; en 1948 la situación se invirtió y las exportaciones fueron de 86,000 y 94,000 unidades, respectivamente. En tanto que las importaciones de automóviles norteamericanos disminuían, el Reino Unido lograba elevar sus exportaciones desde una cifra insignificante a más de la décima parte de las exportaciones totales de los Estados Unidos, al mismo tiempo que se sextuplicaban sus exportaciones de vehículos comerciales. Por otra parte, el Reino Unido —que a fines de los años veinte había sido el principal proveedor de material ferroviario— vió disminuir después de 1928 sus exportaciones en un 50%, en tanto que en 1949 los Estados Unidos vendían cerca del doble de lo que vendían en 1928. Así pues, las exportaciones británicas aumentaron en aquellos rubros para los cuales el mercado latinoamericano se estaba ampliando rápidamente, y disminuyeron en aquellos casos en que la demanda crecía con menos intensidad. Europa, que había sido un importante proveedor de implementos agrícolas antes de la primera guerra mundial, prácticamente abandonó el mercado y no comenzó a desarrollar sus exportaciones de maquinaria moderna para la agricultura hasta los años treinta.[2] Sin embargo, desde la guerra última ha venido desarrollando intensamente esta clase de comercio, y ello le ha permitido llegar a suministrar hoy por hoy alrededor del 20 al 25% de las importaciones latinoamericanas de tractores.[3]

Todos los países europeos se han esforzado por ajustar su producción a las cambiantes necesidades de América Latina, aunque su esfuerzo ha tenido variada fortuna. Según puede observarse en el cuadro 28, el Reino Unido seguía figurando en 1950-1951 entre los más importantes proveedores europeos de maquinaria —uno de los grupos de productos cuya demanda ha aumentado más en América Latina—, y había casi duplicado el volumen de maquinaria enviada. Otros países que han

[1] Francia también aumentó la venta de sus automóviles de pasajeros, mientras que Italia perdió totalmente la preponderancia que tenía en 1928 entre los países exportadores de Europa.

[2] Se calcula que a fines de ese período, Europa suministraba únicamente el 2% del total de las importaciones latinoamericanas de maquinaria agrícola.

[3] Véase apéndice VIII.

Cuadro 28

EXPORTACIONES DE ALGUNOS PAÍSES DE EUROPA A ALGUNOS PAÍSES DE AMERICA LATINA [a], POR GRUPOS DE PRODUCTOS

Millones de dólares, f.o.b., a precios constantes [b]

Grupo de productos	Reino Unido		Francia		Países Bajos		Bélgica-Luxemburgo		Suiza		Italia	
	1928	1950-1951	1928	1950-1951	1928	1950-1951	1928	1950-1951	1928	1950-1951	1928	1950-1951
1. Alimentos, bebidas y tabaco	14.0	11.0	12.1	14.7	5.3	9.1	0.5	0.6	2.7	0.4	37.6	9.8
2. Automóviles de pasajeros	—	38.1	—	13.9	—	—	—	0.2	—	—	5.1	2.4
3. Textiles	304.9	54.4	92.9	26.0	4.9	1.5	37.9	16.4	15.7	11.0	135.3	19.5
4. Otros bienes de consumo, manufacturados	52.6	43.7	25.1	23.7	6.4	2.4	25.2	6.3	11.6	26.7	8.2	4.3
5. Materias primas y artículos principalmente no manufacturados	34.8	18.7	4.9	4.3	4.2	4.0	8.6	4.8	0.2	0.3	17.3	4.4
6. Maquinaria	68.5	129.6	6.1	25.2	8.8	11.0	5.2	11.8	7.2	33.9	10.3	45.4
7. Vehículos de transporte (excluídos los de pasajeros)	36.1	90.4	6.4	7.4	1.0	21.3	6.1	3.1	1.0	0.3	1.1	22.7
8. Metales y sus manufacturas	106.8	74.8	33.1	84.8	2.8	11.3	48.7	64.2	1.2	3.5	1.2	15.6
9. Productos químicos y conexos	17.9	47.8	8.9	17.4	2.1	4.2	3.3	9.9	4.3	26.8	5.1	3.1
0. No especificados	2.7	14.9	7.4	18.7	1.2	5.5	0.2	4.7	—	0.8	2.6	1.4
Total	638.3	523.4	196.9	236.1	36.7	70.3	135.7	122.0	43.9	103.7	223.8	128.6

Grupo de productos	Portugal y España		Noruega, Suecia y Finlandia		Alemania		TOTAL		Estados Unidos	
	1928	1950-1951	1928	1950-1951	1928	1950-1951	1928	1950-1951	1928	1950-1951
1. Alimentos, bebidas y tabaco	29.9	15.8	1.4	13.8	6.1	1.8	109.6	77.0	170.5	370.8
2. Automóviles de pasajeros	—	—	—	—	1.1	16.2	6.2	70.8	104.7	423.9
3. Textiles	2.6	0.3	—	1.6	41.6	4.8	635.8	135.5	120.0	142.1
4. Otros bienes de consumo, manufacturados	7.8	3.4	7.7	50.3	83.6	20.2	228.2	181.0	113.3	141.3
5. Materias primas y artículos principalmente no manufacturados	0.3	0.5	17.1	46.0	15.3	12.7	102.7	95.7	229.7	195.1
6. Maquinaria	0.2	0.5	10.0	33.5	71.7	75.2	188.0	366.1	184.1	623.7
7. Vehículos de transporte (excluídos los de pasajeros)	—	0.1	0.6	20.9	4.5	13.4	56.8	179.6	96.3	109.4
8. Metales y sus manufacturas	0.5	0.2	5.5	33.0	125.7	96.5	325.5	383.9	143.2	282.4
9. Productos químicos y conexos	1.0	0.2	2.0	3.5	28.2	39.2	72.8	152.1	50.9	266.4
0. No especificados	0.1	0.1	—	—	8.3	—	22.5	46.1	10.7	64.4
Total	42.4	21.1	44.3	202.6	386.1	280.0	1,748.1	1,687.8	1,223.4	2,619.5

[a] Estos países son: Argentina, Brasil, Cuba, Colombia, Chile, México, Perú, Uruguay y Venezuela, pero sólo se dispone de datos de exportaciones a estos nueve países en lo que respecta al Reino Unido, Alemania y Estados Unidos. Por lo que toca a los demás países europeos las cifras se refieren a los principales países latinoamericanos. Véase "Notas sobre fuentes y métodos".

[b] 1928 a precios de 1948 y 1950-1951 a precios de enero-septiembre 1949.

contribuído al gran aumento de la participación de la maquinaria en las exportaciones europeas a América Latina han sido Italia, Suiza y Francia. En lo que toca al material de transporte, el mayor aumento de las importaciones desde Europa se debe al Reino Unido, correspondiendo el segundo lugar a Italia y los Países Bajos. Las importaciones de metales y sus manufacturas procedentes de Europa, que habían descendido en su conjunto, muestran, sin embargo, aumentos sustanciales en las que proceden de Francia, Bélgica e Italia. En cuanto a los productos químicos, el país que más ha incrementado sus exportaciones ha sido el Reino Unido.

Todos los países han visto disminuir sus exportaciones de productos textiles; las exportaciones británicas han descendido a la sexta parte de la cifra que alcanzaron en 1928 y la contracción de las importaciones latinoamericanas de "otros bienes de consumo" ha afectado sobre todo a Bélgica y al Reino Unido. En cambio, han aumentado esta clase de exportaciones los Estados Unidos, gracias al incremento de las importaciones de los países del norte de América Latina, en que la situación respecto del dólar ha seguido siendo relativamente favorable y se han impuesto pocas restricciones a la importación.

Las ventajas obtenidas por la mayoría de los países europeos en las exportaciones de manufacturas de metal, maquinarias y productos químicos quedaron casi anuladas en los primeros años de la postguerra debido

al descenso de las exportaciones de Alemania, que antes del conflicto había sido el principal proveedor de esos artículos. El cuadro 29 da alguna idea del extraordinario aumento que han tenido las exportaciones alemanas a los países de América Latina en los últimos años.

A precios corrientes, las exportaciones alemanas realizadas durante el último trimestre de 1951 excedieron en dos veces y media el promedio alcanzado en 1950 y aun superaron el promedio mismo de 1951; los aumentos fueron generales en toda la variedad de productos que aparecen en el cuadro. Sin embargo, el volumen total de las exportaciones procedentes de Alemania occidental sigue siendo bastante inferior al nivel alcanzado por el conjunto de Alemania en 1928, aun cuando no es éste el caso en algunos de los grupos de productos industriales (material de transporte, productos químicos, maquinaria y automóviles de pasajeros).

Cuadro 29

EXPORTACIONES DE ALEMANIA OCCIDENTAL A AMERICA LATINA *a* EN 1949, 1950 Y 1951

Millones de dólares a precios corrientes, f.o.b.

Grupo de productos	1949 *b*	1950	1951
Alimentos, bebidas y tabaco	0.2	0.7	2.6
Materias primas y artículos principalmente no manufacturados	4.1	7.4	15.8
Metales y sus manufacturas	14.3	59.6	124.8
Maquinaria	6.4	38.5	95.1
Automóviles de pasajeros y equipo de transporte	0.6	11.3	46.5
Productos químicos y conexos	3.2	21.3	47.1
Textiles	0.6	3.8	8.1
Todas las demás manufacturas	1.6	10.9	30.1
Total	31.0	153.5	370.1

Fuente: Estadísticas de comercio de Alemania occidental.

a Veinte repúblicas latinoamericanas.

b Zona de ocupación anglo-norteamericana solamente. Las exportaciones de la zona francesa montaron a un millón de dólares.

Factores competidores en el mercado latinoamericano

En la sección anterior se subrayó el crecimiento de la demanda latinoamericana de productos norteamericanos durante el período que va de una guerra mundial a otra, así como el debilitamiento de la posición de las manufacturas europeas, especialmente de las británicas.

Un estudio hecho a base de una muestra de 33 industrias,[1] pone de manifiesto que la productividad media por obrero en los Estados Unidos era 2.2 veces superior a la de la productividad británica. Sin embargo, esta ventaja de los Estados Unidos se veía anulada por una diferencia equivalente en los salarios, de acuerdo con los tipos de cambio por entonces vigentes. No obstante, aunque los salarios eran más o menos uniformes entre las diferentes industrias en los dos países, la mayor productividad norteamericana variaba de una industria a otra, oscilando entre más de 3 veces en las industrias de aparatos de radio y automóviles, 2.7 en la industria mecánica y sólo 1.5, y aun menos, en las ramas de la industria textil que se estudiaron.[2] Aunque el costo relativo de la mano de obra no puede de ningún modo identificarse con los costos relativos totales, podría suponerse que los productos norteamericanos fueran más baratos en las industrias de mayor productividad y más caros en aquellas ramas en que las diferencias de salario fueran mayores que las de productividad. Además, las industrias de un país de menor productividad concentrarían normalmente sus ventas en el mercado interno, en tanto que las industrias que estuviesen en situación de competir con ventaja trabajarían también para los mercados extranjeros.[3]

Por lo tanto, las industrias del Reino Unido y de los Estados Unidos podrían clasificarse en una escala, en uno de cuyos extremos estuviesen algunas ramas de la industria norteamericana que gozaran de una ventaja casi absoluta, y en el otro, las industrias británicas que gozaran de una ventaja parecida. Entre ambos extremos habría toda una serie de productos cuyas ventajas, desde el punto de vista de la productividad física, serían casi anuladas por las diferencias de salario o de otros factores que intervienen en el costo de producción. La esfera de competencia efectiva quedaría limitada en gran parte a estos productos y toda modificación en el nivel de los precios de un país que se debiese, por ejemplo, a una depreciación de la moneda, repercutiría sobre todo en las industrias situadas en el centro de la escala, pero sin modificar necesariamente la posición de las que se encontrasen en los dos extremos.

Así pues, puede lograrse en diferentes niveles el equilibrio en un mercado en que compiten industrias de exportación de distintos países. Por ejemplo, parece que a fines de los años veinte se alcanzó casi un equilibrio entre las exportaciones de los Estados Unidos y del Reino Unido a los países de América Latina sin que hubiese tendencia claramente favorable a ninguno de los dos países. Por otra parte, entre 1913 y los años veinte el Reino Unido perdió en beneficio de los Estados Unidos parte de sus mercados latinoamericanos, y esa pérdida pudo deberse a la sobrevaluación de la libra esterlina que se produjo en el citado decenio. Esta situación parece implicar que el Reino Unido conservó durante los años veinte una clara ventaja en algunas industrias de exportación, pero que el número de estas industrias disminuyó desde 1913, a medida que algunas perdían su ventaja competidora con el incremento relativo de los costos británicos.

Sin embargo, las ventajas de precio no constituyen el factor decisivo, incluso cuando se toman en cuenta los costos de distribución. Otros factores son la rapidez en

[1] L. Rostas, "International Comparisons of Productivity", *International Labour Review*, septiembre de 1948.

[2] En realidad, los salarios en la industria textil eran inferiores a los que se pagaban en las industrias mecánicas.

[3] En efecto, el señor G. D. A. MacDougall comprobó que, con muy pocas excepciones, los precios de exportación para la muestra de industrias británicas y norteamericanas tomadas en 1937 reflejaron la ventaja relativa calculada por Rostas, y que el volumen de las exportaciones que efectuaron en 1937 correspondió también a las diferencias de precios. Como los datos del señor MacDougall se refieren al total de las exportaciones, incluyendo las mercaderías exportadas a los mercados protegidos, es posible que las diferencias en el volumen de las exportaciones fueran mucho mayores si el cálculo se hiciera tomando en cuenta sólo los mercados donde la competencia fuese libre. (Véase G. D. A. MacDougall, "British and American Exports: A study suggested by the Theory of Comparative Costs", Part I, *The Economic Journal*, diciembre de 1951.)

las entregas, las condiciones de pago y las facilidades de crédito, la existencia de servicios técnicos y la disponibilidad de repuestos, la facilidad con que se pueden efectuar sustituciones, la uniformidad de los productos, las relaciones comerciales y las técnicas de venta, tales como la utilización de la publicidad y de la representación comercial en los centros de consumo. Hay motivos para creer que estos factores han sido tan importantes como las ventajas de precio para estimular la demanda de mercancías norteamericanas en los mercados de América Latina. La falta de uniformidad de algunos productos europeos —tractores y determinados tipos de maquinaria industrial— limitó su venta, en tanto que la publicidad norteamericana, unida a la abundancia de representantes de sus empresas en el extranjero y a la facilidad de los servicios y de las sustituciones, favorecieron indudablemente las exportaciones de los Estados Unidos. El incremento de las inversiones directas norteamericanas, en una época en que las inversiones europeas se encontraban estancadas o disminuían, debió producir el mismo efecto. Además, aunque los países europeos en su conjunto es probable que pudieran ofrecer la misma variedad de productos manufacturados que los Estados Unidos, los tipos de mercancías que ofrecen son a menudo distintos en algunos rubros, como las máquinas-herramientas, los automóviles y muchos utensilios domésticos. Así pues, puede haber una gran preferencia por los tipos de mercaderías de un país, no sólo en el aspecto industrial —donde el cambio de un tipo de maquinaria a otro requiere siempre inversiones considerables—, sino también en relación con los bienes duraderos de consumo. Esta rigidez del mercado, que ayudó a mantener las exportaciones europeas durante los años veinte, está favoreciendo ahora a los Estados Unidos, que en los últimos diez años han pasado a ocupar una posición preponderante en el mercado de América Latina.

Ya se señaló que, desde la guerra, los países exportadores europeos —y especialmente el Reino Unido— parecen haber obtenido cierto éxito al adaptar sus exportaciones a las necesidades actuales del mercado latinoamericano, y que los principales de entre ellos están realizando grandes esfuerzos por dar a conocer sus productos a los compradores latinoamericanos. Desde la devaluación de la mayoría de las monedas europeas en 1949, el aumento de las diferencias de los salarios puede contrarrestar muy bien la ventaja de la productividad norteamericana en muchas industrias, y Europa podrá encontrarse en mejores condiciones para competir con los Estados Unidos en muchos ramos de manufacturas.[1]

[1] Uno de los pocos cálculos efectuados en la postguerra sobre la productividad comparativa de las industrias de los Estados Unidos y el Reino Unido se refiere al hierro de primera fusión. El cálculo indica que la productividad física por obrero (durante todo un año) no llega a ser en los Estados Unidos el doble que en el Reino Unido, lo que corresponde aproximadamente a la diferencia de salarios en 1949. Sin embargo, desde la devaluación, los salarios norteamericanos en esta industria han llegado a ser casi 2.8 veces más altos que los del Reino Unido. (Véase Anglo-American Council of Productivity, *Grey Iron Founding*, septiembre de 1950.) El informe del Ministerio de Comercio correspondiente a 1946, preparado por el Grupo de Trabajo de la Industria de Prendas de Abrigo (H.M.S.O., 1947), indica que Gran Bretaña ha conservado su ventaja relativa en este ramo de la industria textil.

Por desgracia, las condiciones en que se ha efectuado el comercio en la mayor parte del período de postguerra perjudicarán la validez del tipo de análisis que se ha hecho con anterioridad sobre el período comprendido entre las dos guerras. Por un lado, el balance de pagos de Europa arrojaba a principios de ese período déficit cuantiosos y sus importaciones de productos primarios no fueron el factor determinante del intercambio comercial. Por otro, durante parte de ese período las reservas de dólares de los países de América Latina desempeñaron un papel tan importante como los ingresos ordinarios de divisas. Además, la ausencia de muchos de los antiguos proveedores europeos dejó a los Estados Unidos en posesión no discutida de determinados mercados en los que Europa podía haber mantenido su ventaja competidora. Por último, el control mucho más estricto que se ejerció sobre las importaciones en varios países latinoamericanos hace que la procedencia y la composición de las importaciones dependan menos de los factores que determinan la competencia que de la política de permisos de importación que se ha seguido, política que puede cambiar en plazo breve.

Aunque en 1949 y 1950 la situación ha permitido que las fuerzas económicas normales desempeñen un papel más importante, la posición competidora de Europa en la postguerra y, en especial, de los efectos de la devaluación, debe analizarse teniendo presentes estas reservas. El cuadro 30, en que se ha tratado de aclarar algunos de los acontecimientos posteriores a la devaluación, se basa en las exportaciones de los principales proveedores europeos y de los Estados Unidos a nueve repúblicas latinoamericanas durante los primeros nueve meses de 1949, elevados a una tasa anual, y el año de 1950. Indica ese cuadro la mejoría de la posición relativa del conjunto de Europa a expensas de los Estados Unidos en distintos ramos de la industria fabril, y establece una distinción entre los países que devaluaron su moneda en un 20% o más, y los que la devaluaron en menos o no la devaluaron en absoluto.

Aunque esta distinción es en cierto modo arbitraria —puesto que la baja de los precios de exportación de varios países europeos no corresponde necesariamente a la magnitud de la devaluación de su moneda— en el cuadro se muestra con claridad un cambio marcado en la situación competidora de los países europeos entre sí. Mientras Europa en conjunto aumentó su participación en 7 puntos porcentuales a expensas de los Estados Unidos, los países que devaluaron llegaron a ganar hasta 10 puntos, en tanto que los que no lo hicieron perdieron 3. La ganancia de diez puntos representó para los países que devaluaron un aumento de un tercio en su propia participación en el mercado, pero aun esto indica menos de lo que fué la verdadera medida de su progreso en el campo de las manufacturas, porque los totales cambiados ocultan el hecho de que, mientras el total de las compras efectuadas por esas nueve repúblicas latinoamericanas se mantuvo casi constante, aumentaron en forma considerable sus importaciones de productos alimenticios, y estos últimos se obtienen esencialmente en los Estados Unidos.

El grupo de las manufacturas textiles es el único en el que Europa ha perdido mercados en beneficio de los Estados Unidos. Esta variación, que a primera vista sorprende, se debe a la combinación de dos factores. Por

Cuadro 30

EXPORTACIONES DE EUROPA [a] Y LOS ESTADOS UNIDOS A AMERICA LATINA [b] ANTES Y DESPUES DE LA DEVALUACIÓN

Millones de dólares a precios de enero-septiembre 1949 y porcentajes

Grupo de productos	Volumen total para Europa y los Estados Unidos		Participación de Europa en las importaciones de América Latina procedentes de Europa y los Estados Unidos (*porcentajes basados en volumen*)					
			Total Europa		Países que devaluaron [d]		Países que no devaluaron [e]	
	1949 [c]	1950	1949 [c]	1950	1949 [c]	1950	1949 [c]	1950
Metales y sus manufacturas	621	607	39	58	22	45	17	13
Maquinaria	864	881	28	37	17	27	11	10
Vehículos y equipo de transporte (incluyendo automóviles)	524	636	27	34	23	30	4	4
Productos químicos y conexos	263	369	26	35	15	25	11	10
Textiles	326	284	59	47	30	30	29	17
Otros bienes de consumo	233	287	41	51	21	39	20	12
Total de las exportaciones (incluyendo alimentos, materias primas y productos no especificados)	3,505	3,875	32	39	20	30	12	9

Fuentes: Estadísticas de comercio de los países europeos y los Estados Unidos.

[a] Sobre los países incluidos, véase "Notas sobre fuentes y métodos".

[b] Argentina, Brasil, Colombia, Cuba, Chile, México, Perú, Uruguay y Venezuela.

[c] Enero-septiembre elevados a una tasa anual.

[d] Finlandia, Francia, Alemania, Países Bajos, Noruega, Suecia y el Reino Unido.

[e] Bélgica-Luxemburgo, España, Italia, Portugal y Suiza.

una parte, Cuba, cuyo mercado textil pertenece casi exclusivamente a los Estados Unidos, aumentó sus importaciones en más de 20 millones de dólares. Por otra, la Argentina, cuyas importaciones de productos textiles norteamericanos son insignificantes (pues sólo representan el 3% del total conjunto de las exportaciones europeas y norteamericanas), restringió la importación de productos textiles en 80 millones de dólares, y la reducción afectó principalmente a Italia, el Reino Unido y Bélgica, que eran sus principales abastecedores.

Lo ganado por los países que devaluaron su moneda en otros grupos es impresionante, sobre todo en las industrias metalúrgicas —donde su participación se duplicó— y en los productos químicos —en que aumentó en más del 50%—. Sin embargo, estos movimientos reflejan ampliamente la reanudación del comercio de exportación de Alemania y, por lo tanto, no se pueden explicar por completo como consecuencia de un mejoramiento de la capacidad de competencia de los precios. Mientras algunos países latinoamericanos han estado escasos de divisas europeas (por ejemplo, la Argentina y el Brasil restringieron sus importaciones del Reino Unido y también de Bélgica), la mayoría todavía limita sus importaciones de procedencia norteamericana, y esta restricción es mucho más rígida que la impuesta a las mercaderías procedentes de Europa.

Capítulo 4

CONDICIONES NECESARIAS PARA EL DESARROLLO DEL COMERCIO

Desde la segunda guerra mundial lo mismo Europa que América Latina vienen experimentando grandes dificultades para procurarse los recursos en dólares que necesitan. En los capítulos precedentes se puso de manifiesto que tras un largo proceso de desarrollo, acelerado mas no provocado por la guerra, América Latina ha aumentado su dependencia del comercio con los Estados Unidos y con el Canadá, al extremo de que sus exportaciones no le proporcionan la cantidad de dólares que cada año requiere para adquirir el volumen de importaciones a que se ha habituado. Además, desde la guerra, América Latina ha venido dependiendo también de los dólares que obtiene de Europa mediante compensaciones multilaterales.

Como consecuencia directa de la guerra y de muchos factores ampliamente examinados en otros sitios, la Europa occidental ha debido soportar, durante casi todo este período, un grave y permanente déficit en su cuenta corriente de dólares, déficit que ha tenido que ser financiado con empréstitos, préstamos del gobierno de los Estados Unidos y pérdida de reservas. Los dólares pagados a América Latina han provenido de fondos norteamericanos proporcionados a los países europeos para comprar fuera de los Estados Unidos, o de dólares de libre disposición que no habrían existido si los países europeos no hubiesen estado en situación de financiar sus compras directas en los Estados Unidos y el Canadá mediante una ayuda económica o militar. De ahí que el volumen de ingresos que los países latinoamericanos han podido procurarse mediante el sistema de compensaciones multilaterales haya dependido en gran medida, directa o indirectamente, de la ayuda financiera proporcionada por los Estados Unidos a los países europeos. Así como —de acuerdo con la finalidad original del Plan Marshall— la Europa occidental deberá prescindir de una "ayuda financiera extraordinaria del exterior", los países latinoamericanos se verán en la necesidad de ajustarse a un sistema de comercio y de pagos menos dependiente de las transferencias multilaterales de dólares desde esas fuentes ocasionales. Mientras en algunos casos la dificultad principal parece residir —y los remedios deben buscarse allí— en el campo de las políticas monetarias y económicas internas, Europa y América Latina están frente a un mismo problema: ambas necesitan encontrar los medios de incrementar su comercio recíproco y de restringir su intercambio con aquellas regiones en que encuentran dificultades de orden financiero.

Basta recordar dos de los hechos más importantes señalados en los capítulos anteriores para comprender por qué el nivel del comercio de postguerra entre Europa y América Latina ha sido insuficiente en relación con los problemas de ambas regiones, y para comprender asimismo que la solución de esos problemas es probable que requiera una acción más enérgica y una cooperación internacional más estrecha que la que ha habido hasta hoy.

1) En lo que a Europa respecta, acaso la fuente más importante de dificultades —fuera de la guerra misma— haya sido la fuerte participación que en sus exportaciones han tenido bienes en que la demanda de importaciones ha estado a punto de derrumbarse. Conforme se señaló en el capítulo precedente, sólo los productos textiles constituían en 1928 más del 35% de las exportaciones europeas a América Latina, llegando esa cifra a cerca de la mitad si se agregan otros bienes de consumo. Las ventas de productos textiles europeos a los países latinoamericanos alcanzaban apenas en 1950 a la sexta parte de lo que fueran veinte años antes, y su participación en el total de las exportaciones había descendido al 8%. Las exportaciones de los Estados Unidos a América Latina se concentraban, entre tanto, en los bienes de capital y otros productos cuya demanda aumentaba incesantemente.

2) Un segundo factor de gran importancia en el desarrollo histórico de las relaciones entre las tres regiones es que en la preguerra la posición comercial de Europa era relativamente débil y relativamente fuerte la de los Estados Unidos en aquellos países —principalmente de las repúblicas latinoamericanas del norte— cuyo comercio exterior experimentó el crecimiento más espectacular durante y después del conflicto bélico. Por su parte, el país latinoamericano más importante comercialmente, la Argentina —que representaba alrededor del 40% del intercambio comercial entre los dos continentes y donde gozaba Europa de una posición preponderante— ha reducido en forma considerable su producción exportable después de la guerra y con ello su capacidad para importar.

Cabe señalar a este respecto que la situación se agravó en gran medida inmediatamente después del conflicto bélico por la ausencia virtual de Alemania del mercado latinoamericano, sobre todo como país exportador, pues antes del conflicto la composición de sus exportaciones era la que más se parecía a la de los Estados Unidos y había intensificado su comercio principalmente con los países del norte y del centro de América Latina y, en grado menor, con el grupo del Río de la Plata.

La debilidad de la posición de competencia de Europa, originada por la composición histórica de sus exportaciones, constituía un problema inevitable, surgido ya mucho antes de la guerra, aunque sin duda acentuado y agravado por ella a consecuencia del estímulo que significó para la industria textil y otras industrias productoras de bienes de consumo de América Latina la suspensión de sus relaciones comerciales normales con los países europeos. Pero las debilidades inherentes a la distribución geográfica del comercio de Europa con

América Latina eran más bien el resultado directo de la guerra. Ésta había de provocar inevitablemente un gran desarrollo del comercio de los Estados Unidos con aquellos países que, en virtud de la localización y estructura de su producción, se orientaban de preferencia hacia el mercado norteamericano, y había de ocasionar, no menos inevitablemente, una profunda desorganización del comercio exterior de aquellos otros países que se encontraban unidos sobre todo con Europa.

El robustecimiento de la posición comercial de Europa, en lo que toca a los productos que puede ofrecer y a los países con los cuales puede comerciar, depende principalmente de los propios esfuerzos de exportación de los gobiernos y de los industriales de cada país europeo. Por otro lado, el problema de aumentar la producción que América Latina puede exportar a Europa —y el caso típico es el de Argentina— es un problema fundamental de alcance mundial para cuya solución parecen necesarias medidas de cooperación, como las de crear las condiciones que permitan aumentar la producción de artículos alimenticios y materias primas para satisfacer las necesidades de una población y una industria en crecimiento, así como también para disminuir la dependencia unilateral en que se encuentran actualmente otras regiones con respecto a los Estados Unidos.

Fomento de las exportaciones europeas

La posibilidad de aumentar las exportaciones europeas hacia América Latina depende en gran medida del desarrollo de la producción primaria que esta última puede colocar en Europa, problema que se analizará más adelante. Dificulta el aumento de las exportaciones europeas a muchos países latinoamericanos —especialmente a aquellos en que existe una escasez crónica de toda clase de divisas, ya sea por la inflación interna o por otras razones— el hecho de que la demanda total de importaciones es superior a la capacidad de los recursos proporcionados por las exportaciones o por préstamos externos. En tales condiciones, es natural que se dé prioridad a los bienes que se consideran más esenciales, sobre todo a los de capital, respecto de los cuales se han establecido fuertes lazos y preferencias en favor de los productos norteamericanos. Con una demanda de importaciones en dólares que está siempre presionando sobre las disponibilidades en esa divisa, el comercio en dólares y el comercio en otras monedas tiende a equilibrarse bilateralmente, y los proveedores europeos encuentran dificultades extraordinarias para invadir el campo de los productos norteamericanos. Esto significa además que el esfuerzo de exportación europeo debe concentrarse en los bienes de capital y que muchos de los productos que antes entraban en las exportaciones europeas no encuentran hoy mercado en América Latina. Sin embargo, las exportaciones europeas de bienes de capital han aumentado en medida sustancial en algunos casos importantes, y si se cotejan con la situación existente al estallar la guerra —como se vió antes en el capítulo 3—, las exportaciones europeas se caracterizan hoy por una fuerte tendencia a abandonar los bienes de consumo. Es indudable que en determinados casos las exportaciones de bienes de capital han disminuído debido a las necesidades internas provocadas por los programas de rearme que los países de la Europa occidental iniciaron al comenzar la guerra coreana. Al reducirse tales programas pueden aumentar de nuevo las exportaciones de esta clase de bienes destinados a América Latina.

La situación de Europa es mucho menos favorable en el caso de sus exportaciones a los países del norte de América Latina que están sobre base dólar, donde la venta de cada tonelada adicional le habría ayudado a aminorar el problema de su escasez de dólares. Las repúblicas del norte [1] revisten importancia especial para los exportadores europeos por otra razón más: las dificultades descritas en el párrafo anterior limitan menos en estos países las posibilidades potenciales. Los ingresos en dólares que estos países perciben por sus exportaciones son mucho mayores que los de sus vecinos del sur. Ello les asegura, unido al gran desarrollo de sus exportaciones en el último decenio, una posición más fácil en materia de divisas y los convierte en un mercado con mayores posibilidades de competencia. Algunos de ellos —sobre todo Cuba y Venezuela— siguen importando cantidades relativamente importantes de bienes de consumo, lo mismo que metales y maquinaria. Sin embargo, como se vió en el capítulo anterior, hasta el momento Europa ha recuperado escasamente el volumen de ventas que tenía antes de la guerra en estos mercados, que han duplicado, triplicado y cuadruplicado su capacidad de absorción y representan hoy por hoy un comercio de importación de unos dos mil millones de dólares al año. Durante la mayor parte del período de postguerra, Europa ha sido incapaz de cubrir con los ingresos provenientes de sus exportaciones sus fuertes importaciones de azúcar, petróleo, algodón y otros productos latinoamericanos, dejando un amplio déficit en dólares, saldado principalmente mediante compensaciones multilaterales, como ya se ha indicado. A menos que su posición mejore en otros aspectos en una medida que ahora parece improbable, es seguro que en lo que respecta al dólar Europa tendrá que tratar de eliminar su déficit en esa moneda e intentar alcanzar un superávit intensificando sus exportaciones o reduciendo sus importaciones.

Aunque después de la guerra determinados países europeos han hecho algunos progresos en los mercados del norte de América Latina —es particularmente notable la recuperación de las exportaciones alemanas en los últimos años—, no parece que el esfuerzo desplegado y los resultados obtenidos guarden relación con el problema del dólar visto desde el ángulo europeo. El hecho mismo de que la posición de Europa en esos mercados haya sido tan precaria sólo ha servido para desalentar todo esfuerzo tendiente a fomentar las exportaciones, que inevitablemente ocasiona considerables desembolsos iniciales para establecer relaciones comerciales y crear una demanda. Dada la escasez de manufacturas de metales y maquinaria durante la mayor parte del período de postguerra, es comprensible que los exportadores hayan tratado de concentrar su atención en sus mercados tradicionales, aun cuando el interés privado no correspondiera necesariamente al interés público.

Es posible que uno de los elementos que deban considerar los gobiernos europeos sea la concesión de faci-

[1] Incluídas Colombia, Venezuela, las repúblicas centroamericanas, México, Cuba, Haití y la República Dominicana.

lidades crediticias a los importadores latinoamericanos. Cuando existen fuertes presiones sobre los balances de pagos, es natural que los gobiernos europeos no quieran agotar sus ingresos en monedas fuertes o semifuertes en créditos o préstamos, y encontrarse en la imposibilidad de financiar sus importaciones más urgentes, pero convendría determinar si la pérdida inmediata no sería en muchos casos el precio de una utilidad futura. Por definición, eso es lo que debe ocurrir en todos los casos en que falla una venta potencial por falta de crédito, a menos de que se tenga la seguridad de que los productos de que se trate pueden venderse en otro mercado que suministre también importaciones esenciales. En lo que toca al Reino Unido y a Francia, hay razones poderosas para suponer que los bienes de capital que no puedan venderse en los países norteños de América Latina, se exportarán a las zonas de la libra esterlina o del franco, se invertirán localmente o, en casos extremos, sencillamente no se producirán. Desde este punto de vista, parece existir, por ejemplo, un fuerte contraste entre la entera libertad en que pueden moverse y se mueven los capitales desde el Reino Unido hacia la zona de la libra esterlina —sin que ello contribuya necesariamente a la solución de su apremiante problema de pagos— y las fuertes restricciones que se han impuesto a la concesión de créditos privados con el fin específico de promover las exportaciones hacia importantes regiones que no pertenecen a la zona de la libra esterlina, como son los países latinoamericanos. Si los medios para ello hubieran existido, haber destinado a créditos a la exportación una parte relativamente pequeña de los capitales que van desde el Reino Unido a la zona de la libra esterlina, o de Francia a la zona del franco, habría permitido disponer ahora de importantes ingresos en dólares y habría robustecido en forma considerable las exportaciones de estos países a América Latina. La experiencia reciente de Alemania, que no está ligada por obligaciones preferenciales con ningún país de ultramar y que ha puesto en práctica un audaz programa de financiación de sus exportaciones, da una idea de los resultados que se habrían podido obtener, aunque al mismo tiempo sirva para precaverse contra la excesiva concesión de créditos a determinados países.

La conclusión que de esto se desprende es que la posibilidad de aumentar las exportaciones —sobre todo en los mercados poco explorados del norte de América Latina, y en los que quizá podrían obtenerse apreciables ingresos en dólares— depende no sólo de los esfuerzos de los propios exportadores, ayudados y alentados por las actividades que usualmente despliegan los gobiernos para ampliar el comercio, sino también de la creación de todo un conjunto de condiciones comerciales y financieras que permitieran actuar en forma más efectiva en la lucha por los mercados tradicionales de Europa.

Fomento de la producción primaria

El aumento de la producción de materias primas y productos alimenticios en América Latina —condición necesaria para recobrar y ampliar el comercio con Europa— se ve obstaculizado por los profundos trastornos que han sufrido los mercados de estos artículos en el curso de los últimos decenios y a los que se pasó revista en el capítulo 2. Los productores e inversionistas privados no sólo se sienten atemorizados por las violentas fluctuaciones de precios y la incertidumbre en lo que toca a mercados que han sido características en el comercio internacional de productos primarios, sino que en algunos países las condiciones y las políticas interiores han desalentado este tipo de producción, y en el caso de la Argentina los recursos colocados en la agricultura se han canalizado hacia servicios e industrias para el consumo interno.

La situación presente entraña serias desventajas y riesgos para los países importadores y exportadores. El fenómeno resulta más evidente en las grandes naciones mercantiles de la Europa occidental, que han visto descender sus importaciones de productos alimenticios y materias primas procedentes del oriente de Europa a sólo una fracción del volumen adquirido en otras épocas, y no están en condiciones de satisfacer sus necesidades a base de las fuentes de ultramar, a menos que incurran en fuertes déficit con Norteamérica. Pero algunos de los países de producción primaria, a consecuencia de la imposibilidad de aumentar sus principales exportaciones, han encontrado grandes dificultades para procurarse las importaciones de bienes de capital y materiales que necesitan para su desarrollo industrial y, al mismo tiempo, corren el peligro de que las restricciones a las importaciones de bienes menos esenciales se resuelvan en la dispersión y diversificación de sus recursos en un campo demasiado vasto y variado.

Poco es lo que hasta hoy se ha hecho para solucionar estos problemas. En realidad, el efecto de la cooperación internacional habida desde la guerra parece haber sido el de diferir la acción requerida para estimular la producción primaria en aquellas regiones en que se encuentra estancada. En términos más precisos, la extraordinaria ayuda financiera que los Estados Unidos les han proporcionado desde la guerra, ha permitido a los países europeos cubrir sus necesidades esenciales de bienes pagaderos en dólares y ha evitado los graves trastornos que de otro modo habrían soportado la producción y el consumo, pero al mismo tiempo esta ayuda ha contribuído a ocultar o a posponer la necesidad de adoptar medidas más enérgicas para aumentar los abastecimientos provenientes de fuentes que no pertenezcan a la zona del dólar.

Por lo tanto, parece que sería de común interés para los países latinoamericanos y europeos examinar conjuntamente sus problemas, intentar lograr cierta coordinación en sus metas y programas relacionados con la producción, las inversiones y el comercio exterior, y crear incentivos más poderosos y condiciones más estables para el desarrollo de la producción de artículos primarios. Esto traería consigo que los países latinoamericanos encontraran una ayuda en lugar de impedimentos en su crecimiento industrial para seguir políticas de precios y de otro tipo conducentes a la producción y venta de sus principales artículos de exportación. Y los países europeos, si pudieran recibir seguridades razonables de aumentar la salida de sus propias exportaciones, comprobarían que el dinero que gastan en la actualidad en el desarrollo de determinados tipos de producción agrícola interna a costos relativamente altos, podría mejor destinarse a la inversión en los países latinoamericanos que gozan de más favorables condiciones naturales.

El enfoque de estos problemas —incluyendo los contratos a largo plazo destinados a proporcionar seguridades de mayor estabilidad de mercado a los productos primarios— puede seguir siendo por mucho tiempo bilateral, en forma de acuerdos entre cada uno de los países productores y consumidores. En algunos casos sería posible la concertación de acuerdos multilaterales sobre productos entre varios países productores y consumidores con el fin de procurar la estabilidad de precios y asegurar la salida y las fuentes de abastecimiento, pero esos acuerdos no parecen ofrecer ninguna solución fácil y aceptable. Existen dificultades originadas por las grandes diferencias de criterio con que los gobiernos aprecian los principios que deben regir el comercio, y surgen dificultades aún mayores cuando se trata de conciliar los intereses de productores y consumidores en el momento de negociar los acuerdos. Pone de manifiesto esas dificultades el hecho de que se ha concertado un solo acuerdo internacional desde la guerra: el del trigo. Y conviene destacar a este respecto lo significativo que es que no lo haya suscrito el principal productor latinoamericano, la Argentina.

Si a base de las medidas que se proponen más arriba no se actúa en el sentido de estimular la producción primaria, existe el peligro de que languidezca el comercio internacional de los países productores de esos artículos y de que los costos medios de importación de los países importadores aumenten más allá de lo que sería necesario si las condiciones de mercado fueran más estables. Con ello esos países seguirían dependiendo del abastecimiento norteamericano por encima de su capacidad de pago.

Reforma de los acuerdos de pago

El aumento de los incentivos para que los exportadores europeos amplíen sus ventas en América Latina y el establecimiento de bases más firmes para que esta última intensifique la producción de artículos primarios destinados a Europa, es evidente que constituyen los requisitos fundamentales para incrementar el intercambio comercial entre ambas regiones. Sin embargo, según se ha visto ya, cualquier aumento de importancia en un sentido o en otro parece exigir la introducción de algunos cambios de largo alcance en las políticas y las instituciones que son quizá difíciles de llevar a cabo. Convendría estudiar mientras tanto si sería o no posible encontrar una base más favorable para intensificar el comercio mediante el establecimiento de convenios de pagos más flexibles que los que han surgido después de la guerra ante la ausencia de una convertibilidad general de las monedas.

Como se vió en el capítulo 1, durante los años que siguieron al término del conflicto armado la mayoría de los países europeos acumuló grandes déficit en su movimiento comercial con América Latina a causa, por un lado, de su urgente necesidad de alimentos y materias primas, y, por otro, de las limitaciones de su producción y de su capacidad de exportación. Esos déficit se financiaron de varias maneras; algunos países latinoamericanos —sobre todo la Argentina— concedieron créditos a favor de sus compradores europeos, en tanto que otros dejaron sencillamente que aumentaran sus tenencias en monedas europeas. Además, varios países latinoamericanos —entre los cuales fué de nuevo la Argentina el más importante— aprovecharon la oportunidad para readquirir inversiones europeas. Por último, naturalmente, Europa hizo importantes pagos en dólares.

Cuando gran parte de este déficit general de Europa con América Latina desapareció en 1949, podía haberse esperado que las dificultades de pago hubieran dejado de obstaculizar el comercio entre ambas zonas. Desgraciadamente, estuvo muy lejos de ser ése el caso. Algunos países latinoamericanos siguieron acumulando saldos sustanciales en su comercio con Europa y recibiendo dólares en pago, al par que otros se encontraron ante una grave escasez de divisas europeas y empezaron a im-

Cuadro 31

COMERCIO DE LAS REPÚBLICAS LATINOAMERICANAS CON EUROPA, POR TIPO DE PAGO

Millones de dólares a precios corrientes, f.o.b.

Grupo de países	Año	Rotación de Comercio: Comercio en dls.	Comercio bilateral	Total	Comercio con Europa como porciento del comercio exterior del grupo
I. Cambios en dólares de menos del 10%:					
Argentina, Uruguay y Paraguay	1948	186	1,747	1,933	57
	1949	91	1,258	1,349	58
II. Cambios en dólares de 40 a 50%:					
Brasil, Chile, Perú y Bolivia	1948	442	458	900	28
	1949	368	525	893	29
III. Cambios en dólares de más del 90%:					
Otras repúblicas latinoamericanas (excluída Venezuela) [a]	1948	548	9	557	17
	1949	443	19	462	16
Total de repúblicas latinoamericanas (excluída Venezuela)	1948	1,176	2,214	3,390	34
	1949	902	1,802	2,704	33

Fuente: Las cifras de valores han sido tomadas de las estadísticas europeas, en tanto que los porcentajes provienen de las estadísticas de los países latinoamericanos.

[a] Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá y República Dominicana.

poner restricciones tanto a las importaciones en dólares como a las realizadas en otras monedas.

Con el fin de ilustrar estos fenómenos, resulta útil dividir a los países latinoamericanos en tres grupos, a saber: los que realizaron su comercio con Europa principalmente a base de dólares; los que lo efectuaron mediante compensaciones bilaterales, y los que aplicaron indistintamente uno u otro sistema. En el cuadro 31 se pone de manifiesto que los países que mantienen relaciones comerciales más estrechas con los Estados Unidos y cuyas importaciones proceden en su mayor parte de este último país, insistieron en comerciar con Europa a base de dólares. En cambio, la Argentina, que comerciaba principalmente con Europa, estuvo en condiciones —al menos en un comienzo— de acumular grandes sumas de monedas europeas, y aunque exigió pagos en dólares cuando pudo obtenerlos, no hizo de esto una condición absoluta. En una posición intermedia entre la exigencia de pagos en dólares y la disposición de acumular saldos en divisas europeas, se situaron países como Brasil, Chile y Perú, cuyo comercio con Europa representaba una alta proporción de su intercambio total, y que tenían en vigor acuerdos bilaterales, a base de crédito, con varios países europeos. Ocurrió así que algunos de los países latinoamericanos que han experimentado déficit con Europa en fecha más reciente —la Argentina y el Brasil, por ejemplo— disminuyeron sus tenencias de monedas europeas y reforzaron las restricciones sobre sus importaciones de productos procedentes de Europa, en tanto que los países europeos seguían pagando fuertes sumas de dólares a otras repúblicas de América Latina. En el cuadro 32 puede observarse el descenso del déficit comercial de Europa con estos tres grupos de países, junto con la parte de dicho déficit que se cubrió merced a los pagos directos autorizados por el programa de ayuda norteamericano. Naturalmente, estos datos son incompletos, pero debe recordarse que Europa tuvo un superávit de más o menos 400 millones de dólares por concepto de servicios en su cuenta con América Latina considerada en conjunto. Sin embargo, es imposible distribuir esta cantidad entre los distintos grupos de países latinoamericanos, aunque se sabe que una gran parte provino del Brasil y de las utilidades de las compañías petroleras de Venezuela.

Cuadro 32

BALANCE COMERCIAL DE EUROPA CON LAS REPÚBLICAS LATINOAMERICANAS E IMPORTACIONES FINANCIADAS POR E. C. A.

Millones de dólares a precios corrientes, f.o.b., y porcentajes

Grupo de países	Año	Balance comercial	Porcentaje de importaciones financiadas por E.C.A.	Parte del déficit cubierta con financiación de E.C.A.
I. Argentina, Uruguay y Paraguay	1948	— 583	—	1
	1949	— 57	3	57
	1950	— 183	2	6
II. Brasil, Chile, Perú y Bolivia	1948	— 220	8	21
	1949	— 59	17	115
	1950	— 8	11	305
III. Otras repúblicas latinoamericanas [a] (excluída Venezuela)	1948	— 175	12	25
	1949	— 154	56	116
	1950	— 91	20	73
Total de repúblicas latinoamericanas (excluída Venezuela)	1948	— 978	4	10
	1949	— 270	18	93
	1950	— 282	9	46

Fuentes: Los balances comerciales se han sacado de las estadísticas europeas, y los datos sobre las importaciones financiadas por E. C. A. de Economic Cooperation Administration, *Paid Shipments*, Washington, D. C., diciembre 1949, 1950 y 1951, así como del tercer informe de E. C. A. al Congreso de los Estados Unidos.

NOTA.—Los porcentajes expresados en el cuadro indican sólo órdenes de magnitud y no son necesariamente exactos, porque las estadísticas de E. C. A. acostumbran referirse a los desembolsos reales hechos durante cada período y por lo común se retrasan ligeramente en relación con los envíos correspondientes de artículos registrados en las estadísticas europeas de importaciones. Además, algunos desembolsos de E. C. A. por importaciones procedentes de América Latina no han sido identificados por país de origen.

[a] Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá y República Dominicana.

De acuerdo con la tendencia actual del comercio y de los convenios de pago existentes, debe señalarse que ningún país europeo puede cancelar los saldos desfavorables que tenga con un país latinoamericano a base de utilizar los saldos favorables que tenga en su comercio con otro. En la ausencia de una convertibilidad general, el límite máximo de esas transferencias tendería a arreglarse mediante las sumas que pudieran necesitar los propios países latinoamericanos para efectuar pagos entre sí, y restringe esas posibilidades el volumen relativamente escaso del comercio recíproco de la mayoría de los países de la región.

También es verdad que —excepción hecha de las

transacciones en libras esterlinas transferibles— ningún país latinoamericano tiene libertad para utilizar los saldos en su haber con un país europeo en la cancelación de sus deudas con otro. En cambio, por el lado europeo las posibilidades de desarrollar estas compensaciones multilaterales son mayores debido, por una parte, a la mayor intensidad de las relaciones comerciales y financieras dentro de Europa, y, por otra, al hecho de que la Unión Europea de Pagos dispone ya de un sistema de compensación en virtud del cual los créditos y débitos bilaterales entre los países de la Europa occidental se compensan en forma automática y se reducen a una mera posición de acreedor o deudor neto para cada miembro de la Unión.

Se necesitaría una experiencia efectiva para juzgar hasta qué punto podría ser esto una contribución importante para ampliar el comercio entre América Latina y Europa. Probablemente sería erróneo esperar que, dentro de los límites que pueden admitirse en la actualidad, los convenios de pagos bastasen para inyectar nueva vida al comercio entre ambos continentes. Las actuales condiciones de pago no han impedido sin duda que los países europeos realizaran esfuerzos más vigorosos para aumentar sus exportaciones hacia aquellos países latinoamericanos en que han tenido que hacer pagos en dólares para cubrir sus déficit comerciales. Y en otros países de América Latina —especialmente en el cliente más importante de Europa, la Argentina— la causa principal que ha limitado el comercio en los últimos años parece haber residido no tanto en las dificultades de pago por el lado europeo, como en la producción disponible para la exportación.

Sin embargo, no cabe duda que las tendencias comerciales presentes —según las cuales cada país trata de evitar o de reducir al mínimo los déficit bilaterales que hayan de saldarse en dólares— no constituyen una base adecuada para apreciar el desarrollo potencial del comercio que podrían permitir convenios de pagos más flexibles y estimular consultas mutuas y colaboraciones más estrechas.

Apéndice I

C A F É

América Latina produce más del 80% del café del mundo, y un solo país, el Brasil, contribuye a la producción total latinoamericana con casi el 60%. La participación de la producción latinoamericana dentro de la producción cafetalera del mundo se ha mantenido relativamente estable durante el último cuarto de siglo, aunque ha habido una ligera tendencia a la baja desde mediados de los años treinta. (Véase el cuadro 1.)

Cuadro 1

PRODUCCIÓN MUNDIAL DE CAFÉ

Miles de toneladas y porcentajes

	1924-1929	1930-1934	1935-1939	1948	1949	1950
Total de América Latina	1,613	2,120	2,031	1,834	1,822	1,743
Brasil	1,114	1,565	1,397	1,037	1,031	1,020
Colombia	163	213	251	368	347	320
Otros países latinoamericanos	336	342	383	429	444	403
África	55	84	132	248	245	295
Otras regiones	135	145	154	99	128	82
Total mundial	1,803	2,349	2,317	2,181	2,195	2,120
Participación porcentual de América Latina	*89*	*90*	*88*	*84*	*83*	*82*
de la cual: Brasil	*62*	*67*	*60*	*48*	*47*	*48*
Participación porcentual de Brasil en la producción latinoamericana	*69*	*74*	*69*	*57*	*57*	*59*

Fuente: Instituto Internacional de Agricultura, Roma, y FAO, Naciones Unidas.

La estabilidad en la participación latinoamericana se debe a varias condiciones que han impuesto límites a la producción económica del café. En primer lugar, el cafeto crece mejor en las regiones tropicales, en terreno volcánico y a gran altitud. En segundo lugar, por tratarse primordialmente de una cosecha exportable, requiere fácil acceso a los puertos y depende, por lo tanto, de un buen sistema de transportes. Y en tercer lugar, el cultivo del café no se puede mecanizar fácilmente y de aquí que demande un trabajo manual muy intenso. Sólo unos cuantos países reúnen todos estos requisitos, y aun cuando concurran en ellos las condiciones generales para el cultivo, la enfermedad de los cafetos puede constituir una seria cortapisa a la expansión, como sucedió en el Asia sudoriental, por ejemplo.

Además de estos factores que tienden a limitar la producción a la larga, otros dos factores naturales obstaculizan gravemente cualquier control de las fluctuaciones a corto plazo de la producción. El primero es la estrecha supeditación de la cosecha al clima; con un clima favorable las buenas y las malas cosechas tienden a alternarse, pero una cosecha particularmente buena agota la productividad de la planta a tal extremo que suele rendir poco en los dos o tres años subsiguientes. Otro factor natural agrava los efectos de estas grandes fluctuaciones del rendimiento: la naturaleza perenne del cafeto. La planta empieza a producir unos cinco años después de sembrada y luego sigue produciendo durante treinta y hasta cuarenta años, aunque después de los veinte años las cosechas comienzan a disminuir. La producción, pues, no se puede expandir con rapidez. Por esta razón, el alto nivel actual de producción —fuera del Brasil— data apenas de los años que siguieron a la primera guerra mundial, aunque el verdadero impulso empezó al comienzo de los años treinta. En cambio, es en extremo difícil reducir la producción a corto plazo, pues de una manera normal sólo se replanta cada año un porcentaje muy reducido de los cafetales. Así pues, la elasticidad en el costo de producción es extremadamente baja y no debe extrañar que los intentos hechos para regular la oferta en el mercado hayan consistido en la destrucción del café y no en la reducción de las cosechas.

La política cafetalera en el Brasil

En los países en que el café se cultiva en pequeñas propiedades, la siembra intercalada de otros cultivos tiende a mitigar los efectos de las fluctuaciones del mercado sobre el producto. Sin embargo, en el Brasil el

café se cultiva en grandes propiedades y las siembras intercaladas, que tienden a agotar los cafetales, no se permitieron virtualmente antes de 1928. Los cultivos intercalados sólo vinieron a generalizarse en los años treinta, cuando se estimuló de una manera especial el cultivo del algodón, del arroz y del frijol.

Íntimamente conectada con la organización del cultivo del café en las grandes propiedades está la escasez relativa de mano de obra que afecta la calidad y, por ende, el precio del café brasileño en el mercado: en vez de aplicarse una cuidadosa selección, todos los granos se cortan del árbol a la vez, cualquiera que sea la etapa de su maduración, y en lugar de prepararlos mediante el proceso de humedad que da el café de calidad más alta, se dejan secar al sol y luego se benefician.[1] Además, la escasez de mano de obra se agrava con el uso extensivo de una tierra que se fertiliza poco o nada y que, por lo general, no se somete a procedimientos de conservación. Cuando el terreno se agota y merman los rendimientos, en las regiones cafetaleras se siembran otros cultivos (especialmente algodón), y la producción de los cafetales se traslada tierra adentro, lejos de las regiones que eran más accesibles a la costa, con lo cual aumenta el costo del transporte.

Estas características de la producción cafetalera brasileña han fortalecido grandemente la tendencia del gobierno a intervenir en el mercado del café, tendencia que en todo caso era fuerte, dada la importancia del café en la economía de exportación del Brasil: la existencia de una población trabajadora ocupada de más de un millón de hombres sin otros medios de vida, significaba que las fluctuaciones en el mercado cafetalero tenían efectos sociales inmediatos que no se podían ignorar fácilmente. Además, los terratenientes constituyeron una poderosa organización para hacer progresar sus intereses a través de la intervención del gobierno.

El Brasil ha empleado sistemas de restricción en materia de café desde 1906. En los primeros tiempos estos sistemas lograron estabilizar relativamente los precios; pero es difícil distinguir sus efectos específicos de otros sucesos acaecidos en aquella época. Por ejemplo, después de la cosecha máxima de 1906 (resultante de la gran expansión de las plantaciones en 1900), el Estado de São Paulo puso en vigor su primer sistema de valorización, que consistía en comprar café para almacenarlo y liquidarlo gradualmente. Pero en el mismo período hubo una tendencia al alza en la demanda mundial del café, y la prohibición de emprender nuevas plantaciones en el Estado, que existía desde 1902, contribuyó a mantener los precios. De un modo similar, al éxito del sistema de valorización de 1917 contribuyeron primero la gran helada de 1918, que arruinó la cosecha de ese año y afectó las plantaciones durante varios años, y luego el auge mundial de 1919/20, durante el cual se pudieron vender los excedentes almacenados con grandes ganancias. No obstante, tanto los agricultores como el gobierno tendieron a reducir al mínimo la importancia de estos factores externos. Se consideró como seguro que la demanda mundial crecería con firmeza, aunque con poca elasticidad, y que el problema era principalmente impedir un desusado aumento de la oferta en el mercado, antes que restringir la producción hasta un nivel menor que el normal. En 1922 el gobierno puso en vigor un sistema permanente que incluía la construcción de almacenes para guardar las existencias, y la fijación de la cantidad de café que de ellas se podía disponer para la exportación a través de Santos.

La experiencia obtenida con este sistema de valorización ilustra las condiciones para una reglamentación efectiva del mercado por medio de existencias reguladoras. El éxito del sistema dependía de dos factores esenciales: la disponibilidad de suficientes recursos financieros, y por lo menos algún control de la oferta. Los recursos financieros fueron suficientes al principio de los años veinte, cuando la demanda era alta, y por ende relativamente pequeña la necesidad de retener las existencias. Por otra parte, las cosechas de café en esos años fueron moderadas. Sin embargo, no se prohibieron las nuevas plantaciones y los precios favorables animaron a los agricultores a ampliar los cafetales, con la coincidencia desafortunada de que las grandes cosechas se obtuvieron en 1929 y 1930, justamente al desencadenarse la depresión mundial. Los fondos del Instituto del Café fueron insuficientes para comprar las grandes existencias acumuladas, y el mercado sufrió un colapso. Sólo hasta 1931 se prohibió ampliar las plantaciones cafetaleras, y en el mismo año se inició la política de destruir más o menos la tercera parte de la cosecha de cada año.

Durante los ocho años inmediatamente anteriores a la segunda guerra mundial, el Brasil continuó destruyendo su café, con interrupciones sin importancia. En 1931 y en 1937 trató de mejorar su posición como competidor, intentando que otros productores latinoamericanos adoptasen el procedimiento restrictivo. Estos productores habían aumentado sus exportaciones a la sombra de la protección que ofrecía el método valorizador del Brasil, en tanto que las exportaciones de este último bajaban de manera continua. Fué precisamente porque se daban cuenta de la posición ventajosa que adquirían, por lo que los demás productores latinoamericanos se negaron a cooperar. Frente a esa situación, el Brasil tuvo que abandonar su política restrictiva. En 1938 se redujo muchísimo el impuesto de exportación —que se empleaba en la defensa del café— y la destrucción del café prácticamente terminó. El precio del producto reaccionó con tal violencia, que los ingresos totales procedentes de la exportación del café brasileño llegaron a un nivel aún más bajo que antes.

Durante los años treinta el precio del café del Brasil bajó no sólo absolutamente sino en relación con otros productos agrícolas. (Véase el cuadro 2.) El resultado fué que no sólo se estimularon los cultivos intercalados, sino que vastas regiones cafetaleras se transformaron en pastos o en algodonales. Esta reducción de preguerra en las plantaciones cafetaleras se refleja en la caída de la producción durante la postguerra a que antes se hizo alusión. En el cuadro 2 se observa también que, con la baja de la producción cafetalera en la postguerra, el precio del café ha subido en comparación con el del algodón. La relación entre los precios del café y los del arroz y el maíz —artículos ambos cuya oferta era muy pequeña— siguió siendo desfavorable hasta el gran auge del café en 1949.

[1] Esta es en parte la razón de la diferencia que se hace en los mercados mundiales entre el café "brasil" y los tipos "suaves". Estos últimos son principalmente los cafés que se producen en otras regiones de América Latina, que han alcanzado un precio mayor, como se verá más adelante.

Cuadro 2

BRASIL: INDICE DE RELACIÓN ENTRE LOS PRECIOS DEL CAFÉ Y LOS DE OTROS PRODUCTOS [a]

1929 = 100

Período	Café / algodón	Café / arroz	Café / maíz	Café / carne
1929	100	100	100	100
1929-1933	65	80	78	69
1934-1938	53	56	67	56
1948 [b].	81	66	68	..
1949 [b].	93	68	68	..

Fuente: Comisión Económica para América Latina, *Estudio Económico de América Latina, 1949*, Anexo B, "Desarrollo agrícola en Brasil", cuadro 10.

a Las cifras se refieren a los años de cosecha 1947/48 y 1948/49.

b Precios promedios pagados a los productores en el Estado de São Paulo.

Importancia del café en el Brasil y en otros países latinoamericanos

En conjunto, los países productores de café en América Latina (con excepción del Brasil) cosechan el 40% de la producción total del café del continente y su participación en las exportaciones es más o menos ese mismo porcentaje. (Véase el cuadro apéndice A.) Aunque ninguno de esos países se acerca al Brasil en cuanto al monto absoluto de su exportación cafetalera, la importancia relativa de su comercio de café es en varios casos mayor aún que la del Brasil. (Véase el cuadro 3.)

Cuadro 3

PARTICIPACIÓN DEL CAFÉ EN EL VALOR DE LAS EXPORTACIONES TOTALES DE LOS PRINCIPALES PRODUCTORES LATINOAMERICANOS

Porcentajes

País	1929	1930-1933	1934-1938	1948	1949	1950
Brasil	71	68	61	42	59	64
Colombia. . . .	61	57	55	78	79	76
El Salvador . .	93	92	87	79	87	89
Guatemala . . .	77	72	67	61	72	78
Nicaragua . . .	54	43	45	45	27	65

Fuentes: Preguerra: FAO, *The World Coffee Economy*, Roma. Postguerra: Fondo Monetario Internacional, *International Financial Statistics*.

Como se ve, durante los años treinta la importancia relativa del café declinó en el Brasil más considerablemente que en los países productores más pequeños. Ello pone de manifiesto la ventaja que esos países supieron sacar de la política cafetalera del Brasil. El aumento que experimentó en la postguerra la participación del café dentro de las exportaciones de cada uno de los países se debe sobre todo al alza en los precios del café comparado con el de otros productos, por más que algunos de los países pequeños aumentaron sus exportaciones sobre el nivel de preguerra.

Después del Brasil, Colombia es con mucho el país cafetalero más importante. Su participación en la producción mundial se elevó de 9 % que era en 1924-1928 a 15% en 1950. El café se cultiva en Colombia bajo condiciones naturales favorables y es el prototipo del café "suave", que alcanza muy alto precio en el mercado internacional. Como en el caso de otros países de América Latina (salvo el Brasil), la producción en Colombia se hace en pequeñas propiedades administradas por el agricultor y su familia, y a menudo se cultiva en el mismo terreno el café alternado con maíz, banano, yuca y otros artículos, de manera que el país no hace frente a un problema social como el del Brasil, donde una gran masa de braceros asalariados depende para su sustento de las fluctuaciones de una sola cosecha.

El incremento de la producción y de las exportaciones en los pequeños países cafetaleros en los años treinta se vió acompañado por un descenso del precio del café "suave" —de mejor calidad— en comparación con el del café brasileño; pero más tarde parece haber habido un cambio de actitud en los consumidores a favor de los cafés "suaves". (Véase el cuadro 4.)

Cuadro 4

PRECIOS Y EXPORTACIONES RELATIVOS DEL CAFÉ BRASILEÑO Y COLOMBIANO [a]

Año	Precios del café colombiano como porcentaje del precio del café brasileño	Exportaciones de café de Colombia como porcentaje de las exportaciones brasileñas
1926	128	18
1927	135	15
1928	119	19
1929	104	20
1930	133	20
1931	178	17
1932	107	27
1933	115	22
1934	123	21
1935	115	24
1936	119	28
1937	105	34
1938	143	24

Fuente: Datos del Instituto Internacional de Agricultura.

a Precios de café verde Santos 43 y Maizales, Colombia, en Nueva York.

El cuadro muestra la sensibilidad de los precios relativos de los dos países a la magnitud relativa de sus exportaciones. Excepción hecha de los períodos 1929/30 y 1935/36, al movimiento de la importancia relativa del volumen de exportaciones acompañó siempre un movimiento en dirección opuesta en la relación de precios. No se podía esperar que fuese de otro modo. Y lo que es más importante, el cuadro pone también de manifiesto que ha habido un desplazamiento hacia los cafés "suaves" en los hábitos del consumidor de los países importadores. En 1928 las exportaciones colombianas llegaban sólo al 19% de las exportaciones brasileñas, y el precio del café colombiano era 19% más alto que el del café brasileño. En 1936 las exportaciones colombianas habían subido a 28% de las del Brasil, pero

Cuadro 5

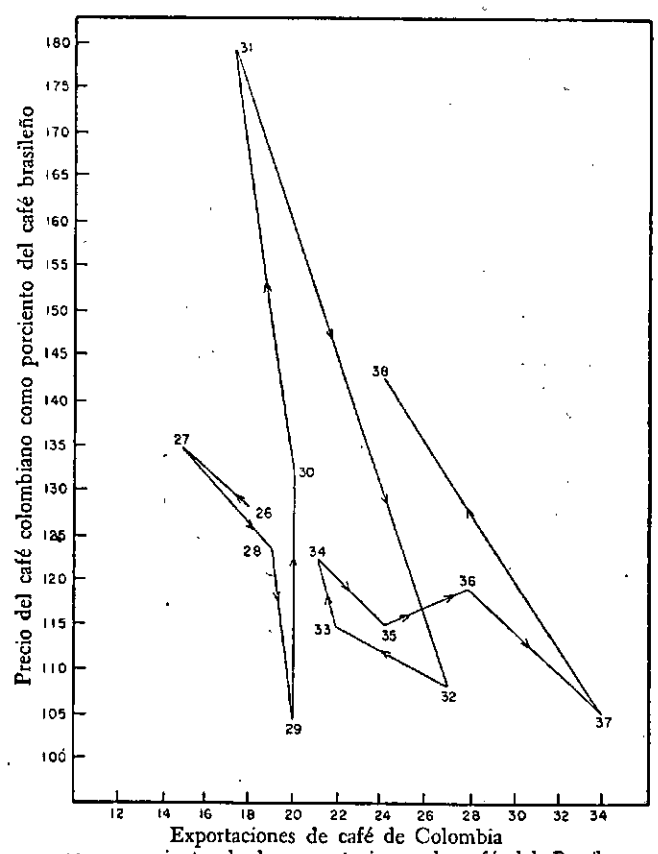
EXPORTACIONES DE CAFÉ DE ALGUNOS PAÍSES LATINOAMERICANOS

País	Miles de toneladas				Porcentaje de producción			
	1924-1928	1934-1938	1949	1950	1924-1928	1934-1938	1949	1950
Brasil	846	875	1,162	890	91	65	91	87
Colombia	139	230	329	268	85	91	93	80
El Salvador	44	54	75	66	88	84	111	97
Guatemala	45	47	55	45	92	68	87	67
México	24	37	49	46	59	66	83	72
Venezuela	52	48	22	21	87	83	42	60

Fuente: FAO, Naciones Unidas.

Gráfico I

MOVIMIENTOS RELATIVOS DE PRECIOS Y VOLÚMENES DE EXPORTACIÓN DE LOS CAFÉS BRASILEÑO Y COLOMBIANO, 1926 A 1938



seguía existiendo un sobreprecio del café colombiano, que no era inferior al de 1928. El gráfico I ilustra con mayor amplitud este desplazamiento.[1]

[1] La correlación inversa de los movimientos anuales de la magnitud relativa de las exportaciones colombianas y sus precios relativos figuran en el gráfico como líneas anuales que indican una curva descendente (con las excepciones ya mencionadas). Sin embargo, hay a través de todo el período un desplazamiento claro y bastante continuo de las líneas hacia la derecha, que indican un aumento en los precios relativos del café colombiano correspondientes a un monto relativo determinado de exportaciones de Colombia.

En el período de postguerra han seguido aumentando los volúmenes exportados por los países productores más pequeños. (Véase el cuadro 5.) Una excepción notable a esta regla es Venezuela, donde la mano de obra se desplazó hacia la industria petrolera.

Los precios altos actuales del café, la continuada preferencia por los tipos suaves y la importancia del café en el balance exterior de estos países ha inducido a sus gobiernos a fomentar la producción, especialmente en las pequeñas propiedades. Parte de este estímulo se ha atemperado algo en los países en que el ritmo de desarrollo es más rápido y otras ramas de la producción tienden a atraer trabajadores. No obstante, se puede esperar en general que las disponibilidades de exportación aumentarán en los años venideros.

La demanda europea de café

El cuadro 6 muestra el consumo de café per capita en varios países europeos y en los Estados Unidos y el Canadá antes y después de la guerra. Las cifras de postguerra deben considerarse con especial cautela, pues no se han tomado en cuenta los cambios en las existencias —que a menudo son considerables— y también porque los abastecimientos del mercado negro introducidos de contrabando han mitigado la severidad del racionamiento y de los impuestos en algunas naciones europeas. Sin embargo, el cuadro revela algunas tendencias y características generales de las normas del consumo. Tres factores principales son importantes para explicar las diferencias en el consumo: el nivel de ingresos, el precio del café y las predilecciones nacionales —mucho menos ponderables— por una u otra clase de bebidas estimulantes.

Las diferencias en el nivel de ingresos pueden explicar en gran parte el contraste entre el consumo del café en Francia y en Italia —países en que los hábitos alimenticios son muy similares— y el incremento del consumo en los Estados Unidos en el período de postguerra. En el cuadro 7 se ve la diferencia en el precio de venta al por menor de los distintos países.[2] A falta de datos comparativos y dignos de confianza sobre las

[2] No se toman en cuenta las diferencias en la calidad media del café consumido.

Cuadro 6

CONSUMO PER CAPITA DE CAFÉ EN DETERMINADOS PAÍSES EUROPEOS, ESTADOS UNIDOS Y CANADA

Kilogramos (sin tostar) per capita y por año

País	1924-1928	1934-1937	1948	1949	1950
Dinamarca	6.9	7.5	2.3	3.8	3.7
Suecia	6.8	7.6	5.0	4.9	4.8
Noruega	5.8	6.0	5.0	5.2	4.5
Finlandia	4.6	5.5	2.3	2.8	3.7
Bélgica-Luxemburgo	4.9	6.0	10.0 *a*	9.3 *a*	6.9 *a*
Francia	4.0	4.5	1.7 *b*	2.1 *b*	3.6 *b*
Países Bajos	4.8	4.7	2.1 *b*	2.4 *b*	2.2
Suiza	3.2	3.7	5.5	4.0	5.4
Italia	6.1	0.9	0.9	1.0	..
Alemania occidental *c*	1.6	2.4	0.2	0.5	0.5
Reino Unido	0.3	0.3	0.8	0.8	0.8
Estados Unidos	5.4	6.1	8.6	8.8	8.1
Canadá	1.1	1.5	3.0	3.3	2.8

Fuente: FAO, Naciones Unidas.

a Debido al contrabando desde Bélgica, la cifra del consumo per capita recogida es demasiado alta.

b Debido al contrabando en Francia, Países Bajos y Alemania occidental, las cifras correspondientes a estos países están algo rebajadas.

c Las cifras de preguerra se refieren a toda Alemania.

relaciones de precios entre el café y otras bebidas, sólo se dan los precios absolutos del café. En los dos países (aparte del Reino Unido) donde el consumo era menor antes de la guerra, o sea Italia y Alemania, los precios se mantuvieron altos debido a los fuertes impuestos. Parece que la posición relativa de los precios de preguerra en los distintos países no ha variado en el período de postguerra, con la excepción de que los precios en Alemania han subido por los impuestos excepcionalmente altos, de que el precio en Noruega (donde el café está racionado) se sostiene a un nivel extraordinariamente bajo por medio de subsidios, y de que los precios en Italia han seguido más de cerca la tendencia de otros países.[1] En general, la discrepancia entre los precios en los distintos países ha disminuído.

El café está expuesto a la competencia de las demás bebidas (especialmente el té y el chocolate) y de los sustitutos baratos (sobre todo la achicoria) que suelen mezclarse con él. Sin embargo, los hábitos nacionales a este respecto no suelen variar y no es probable que los cambios en el precio del café en relación con el de las otras bebidas afecte apreciablemente el consumo. El grado de rigidez de los hábitos establecidos del consumo se puede ilustrar con recientes experiencias del Reino Unido y Dinamarca. En ambos países se prefiere definitivamente una de las dos bebidas: el té en el Reino Unido y el café en Dinamarca. Y en los dos la bebida popular se ha racionado en los últimos años,

Cuadro 7

PRECIO AL POR MENOR DEL CAFÉ TOSTADO EN ALGUNOS PAISES EUROPEOS Y ESTADOS UNIDOS *a*

Centavos de dólar por kilogramo

País	1938	1951
Bélgica	66	214
Noruega	67	120
Suecia	79	224
Países Bajos	79	202
Dinamarca	89	221
Francia	68	247
Suiza	69	189
Reino Unido	92	..
Alemania	189 *b*	773 *a*
Italia	162	260
Finlandia	..	560
Estados Unidos	46	191

Fuente: O.I.T., *Revista Internacional del Trabajo*, abril 1940 y julio 1952.

a Los precios son en su mayoría de 1º de octubre y en la capital de cada país.

b 1937.

c Alemania occidental.

Cuadro 8

CONSUMO DE TÉ Y CAFÉ EN EL REINO UNIDO Y DINAMARCA

		Reino Unido		Dinamarca	
		Té	Café	Té	Café
Kg. per capita	1935-37	4.2	0.25	0.15	7.45
	1950 *a*	3.6	0.77	0.20	3.87
"Tazas" per capita *b*	1935-37	1,900	25	70	560
	1950 *a*	1,625	60	90	290

a 1951 en el Reino Unido.

b Las cifras han sido calculadas sobre la estimación aproximada de que una libra es igual a 40 tazas de café y 200 de té. Se dedujo un 16% del peso del café verde para estimar el del café tostado.

1 Esto se debe en parte a que los derechos que se pagan sobre el café en la mayoría de las naciones son específicos y no *ad valorem*. Por lo tanto, tomando en cuenta el alto nivel de precios de importación que ha prevalecido en los años últimos, es menor la importancia relativa de los impuestos.

Cuadro 9

IMPORTACIONES EUROPEAS DE CAFÉ

Miles de toneladas e índices

País	1925-1929	1934-1938	1949	1950	1951	Índices — 1951 (1934-1938 = 100)
Francia	162.5	184.6	87.5	149.7	151.3	82
Alemania [a]	120.5	165.8	26.3	26.6	40.4	..
Bélgica	40.0	50.3	90.4	60.0	55.0	109
Países Bajos	35.2	35.8	24.1	22.3	17.0	47
Italia	45.2	37.0	40.7	46.1	45.9	124
Reino Unido	30.8	22.5	44.7	40.4	43.3	192
Países escandinavos	100.3	104.1	78.8	79.7	73.6	71
Suiza	12.7	15.7	18.3	25.3	19.8	126
España	21.8	22.5	7.0	6.4	5.3	24
Otros países europeos	73.0	69.7	52.2	33.5	33.6	48
Total de estos países (incluída Alemania)	642.0	708.0	470.0	490.0	485.2	69
Total (excluída Alemania)	521.5	542.2	443.7	463.4	444.8	82

Fuentes: Instituto Internacional de Agricultura y FAO, Naciones Unidas.

[a] Las cifras de postguerra se refieren a Alemania occidental.

en tanto que la otra se ha podido obtener con toda libertad. Las cifras del cuadro 8 señalan que la reducción del consumo de la bebida preferida hasta muy por debajo de los niveles normales ha producido un incremento del consumo del estimulante alternativo, pero ese incremento, aunque sea considerable en relación con el pequeñísimo consumo normal, apenas llena una pequeña parte del vacío dejado por el consumo reducido de la bebida racionada. Por lo tanto, se puede llegar a la conclusión de que la falta de café en muchos países europeos durante y después de la guerra no ha producido ningún debilitamiento duradero de la demanda por parte del consumidor. La gran expansión reciente en la venta de los productos "cola" tal vez se haya logrado a expensas del café, aunque acaso haya afectado más directamente a la cerveza y a otras bebidas frías.

Importaciones europeas de café

Al final de los años treinta las importaciones europeas de café aumentaron hasta un volumen mayor que el del período anterior a la depresión. Este nivel estaba muy lejos de recuperarse en los primeros años de la postguerra. Las importaciones totales de Europa en 1950 y 1951 continuaban un 30% más bajas que antes de la guerra, y de 15% a 20% si se excluyen de la comparación las importaciones alemanas, que son particularmente reducidas. (Véase el cuadro 9.)

La razón principal del descenso de las importaciones europeas y de la consiguiente caída del consumo se puede hallar en las dificultades que casi todos los países europeos han experimentado en su balance de pagos. Entre los países que, contrariando la tendencia general, han aumentado sus importaciones a partir de la guerra, están Bélgica y Suiza,[1] donde los problemas de balance de pagos no han sido muy graves, el Reino Unido, que apenas es un pequeño importador, e Italia, cuyas importaciones sufrieron una restricción muy seve-

[1] Las cifras relativas a la importación suiza, en especial las que corresponden a 1950, están afectadas por la política oficial de almacenamiento y por consiguiente no reflejan un incremento correlativo en el consumo real.

Cuadro 10

EXPORTACIONES DE CAFÉ DE LAS POSESIONES EUROPEAS EN ÁFRICA

Miles de toneladas e índices

	1924-1929	1934-1938	1949	1950	Índices — 1950 (1934-1938 = 100)
Territorios británicos	17.9	29.6	44.4	58.0	196
Territorios franceses	3.7	35.4	100.2	114.8	324
Congo Belga	0.3	15.5	31.4	33.2	214
Angola	10.0	14.9	46.4	37.5	252
Total	31.9	95.4	222.4	243.5	255

Fuente: FAO, Naciones Unidas.

Cuadro 11

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE FUENTES DE LAS IMPORTACIONES DE CAFÉ EN EUROPA Y ESTADOS UNIDOS

	Brasil		Otros países latinoamericanos		Total Latinoamérica		Africa		Asia	
	1934-38	1949-50	1934-38	1949-50	1934-38	1949-50	1934-38	1949-50	1934-38	1949 50
Total Europa	46	48	25	11	71	59	16	40	14	1
de la cual:										
Francia	45	26	24	—	69	26	19	73	12	1
Reino Unido	2	35	49	1	51	37	39	63	10	—
Suiza	52	47	32	30	84	77	7	22	9	1
Países escandinavos	59	73	29	19	88	92	3	8	9	—
Bélgica	43	69	11	19	54	87	31	12	15	1
Países Bajos	39	40	20	10	59	50	5	45	36	5
Estados Unidos	61	55	36	42	97	97	2	3	2	—
Otros países	48	55	32	12	80	68	12	25	8	7
Total del mundo	54	54	32	31	86	85	8	14	6	1

Fuente: Cuadro apéndice A.

ra en los años treinta. En general, la política de importación de café ha sido discriminatoria contra el café de los países latinoamericanos y entre ellos en especial contra los pequeños exportadores cuyo café había que pagar casi siempre en dólares, en tanto que el Brasil —al menos hasta cierto punto— ha aceptado pagos en otras monedas. Las naciones europeas que poseen territorios cafetaleros en ultramar han propiciado grandemente ese cultivo en sus dependencias. Ya desde los años treinta venían prestando ese estímulo; pero como una producción de esta especie representa largo tiempo, sólo recientemente han empezado a afluir al mercado abastecimientos cafetaleros considerables. El cuadro 10 muestra el gran aumento de las exportaciones de las posesiones europeas en África durante la postguerra.

El rápido desarrollo de la producción en las colonias y la necesidad de restringir las importaciones en dólares han producido un desplazamiento de las fuentes de importación europeas en favor de África. Sin embargo, las consecuencias de este desplazamiento para la posición de América Latina dentro de los mercados europeos de importación se han mitigado por la gran reducción de las importaciones procedentes de Asia. Las cifras principales se dan en el cuadro 11. Como se verá, la participación de los pequeños productores latinoamericanos ha declinado en una curva violenta en todos los países europeos, con excepción de Bélgica. El cambio del café "suave" al café brasileño es particularmente notable en el caso del Reino Unido. En lo que respecta al conjunto de América Latina, la participación que tiene en las importaciones europeas ha declinado de un 79% antes de la guerra a un 57% en 1950.

El país que ha recurrido más completamente a los abastecimientos de sus colonias es Francia, cuyas importaciones de África han subido de un 20% antes de la guerra, a un 75% en 1950. En la actualidad el Reino Unido importa de sus posesiones africanas más del 60% de su consumo de café, con tarifas preferenciales y a base de contratos a largo plazo. El desplazamiento hacia África como fuente de aprovisionamiento de café no se limita a las potencias coloniales: las importaciones holandesas de café africano son ya tan altas como las que antes de la guerra traía de Java.

Aun en lo que toca a los Estados Unidos ha aumentado la participación del café africano. En cambio, el parcial abandono de las fuentes latinoamericanas por parte de Europa tiene su contrapartida en un aumento de la participación de Estados Unidos en las exportaciones de América Latina. (Véase el cuadro apéndice A.) También en este caso el cambio ha sido más marcado para los productores de café "suave". La expansión del mercado norteamericano ha compensado con creces el descenso de sus ventas por las restricciones de dólares en Europa.

Perspectivas

Como es natural, el futuro de las exportaciones latinoamericanas de café a Europa depende no sólo de la preferencia del consumidor sino de una manera especial (en el futuro inmediato) de la política de importación de los gobiernos europeos. En lo tocante a la importación total de café, se puede prever un considerable aumento gracias a la reciente supresión del racionamiento del producto en Noruega y en Dinamarca, donde, como se ha visto, el consumo del café en los últimos años ha sido muy inferior al nivel normal. Se puede esperar que, tanto en dichos países como en otros donde el consumo de café es alto, el consumo per capita llegue a estabilizarse a un nivel semejante al anterior a la guerra o ligeramente más bajo. La reducción particularmente severa de las importaciones de café en la Alemania occidental es sobre todo el resultado de los fuertes impuestos, y al reducirse ese sistema impositivo —que ya se está estudiando—, el consumo de café en Alemania puede incrementarse en forma considerable sobre el nivel de 1951, que llegó a menos de la mitad del promedio de los años 1934-1938.

Pero cualquiera que sea el nivel total de las importaciones de café en Europa, puede preverse que el problema del dólar no desaparecerá de la mayoría de los países europeos durante algunos años y que las importaciones de café latinoamericano seguirán restringidas por ese factor. Sin embargo, hay algunas indicaciones recientes del aumento de las ventas del café latinoamericano en Europa dentro del marco de los convenios bilaterales de comercio. Alemania ha hecho fuertes compras a Colombia desde 1951 y recientemente el gobierno del Brasil se ha mostrado dispuesto a vender en libras esterlinas. Además, es posible que hasta donde lo permitan las consideraciones relativas a los balances de pagos, la pronunciada preferencia del consumidor por el café de América Latina sobre el de las colonias inducirá a los gobiernos europeos, y particularmente al de Francia, a detener el estímulo a la producción en sus territorios de ultramar.

Con respecto al café, parece muy necesario que se logren arreglos internacionales de estabilización; pero no menos grandes son las dificultades que a ello se oponen. En primer lugar, el respaldo financiero tendría que ser muy elevado. Como la producción cafetalera está sujeta a las fluctuaciones particularmente amplias de las cosechas y no hay grandes posibilidades de ajustes en la producción a corto plazo, es claro que para que un convenio internacional pudiese neutralizar los efectos de un eventual período de excedentes, se requerirían fondos muy cuantiosos para mantener las existencias. En segundo lugar, la distribución geográfica de la producción de café —un enorme productor y muchos productores pequeños— dificulta cualquier arreglo entre los países cafetaleros. Los pequeños productores tienden a esperar que sea el mayor cosechero el que sobrelleve la carga de las restricciones a la oferta, suministrando así una protección tras de la cual los demás puedan mantener y hasta incrementar su productividad. A este respecto es significativo que el Brasil nunca haya logrado que los pequeños productores latinoamericanos —prescindiendo de los de otros continentes— participen en cualquier sistema de regulación del mercado. La dificultad de reunir a los productores se agrava hasta el extremo de que algunos de los productores pequeños pueden acogerse a los mercados protectores en los países metropolitanos de origen. Desde luego, esta última consideración hace que algunos de los grandes países consumidores tengan reservas para participar en un sistema de estabilización internacional, y aun los mismos países consumidores a los que no se aplican tales consideraciones no suelen sentir la necesidad de una estabilización a largo plazo en el mercado con la misma urgencia en el caso de un artículo de consumo no esencial como el café que en el de los productos industriales o los artículos de primera necesidad.

Aparte del deseo general de evitar las consecuencias sociales y políticas que traería consigo un derrumbe del mercado mundial de café, hay una consideración de otro tipo que debe llevar a los importadores la convicción de que es necesario llegar a un convenio general de estabilización de precios: solamente el café constituye no menos del 8% de las exportaciones totales de las regiones insuficientemente desarrolladas[1] a Norteamérica y a Europa. Las severas fluctuaciones en los ingresos de los países importadores de café tendrían repercusiones adversas sobre la exportación de las regiones industriales y podrían ocasionar graves retrocesos en el comercio mundial.

---

1 En este sentido involucramos en la clasificación "regiones insuficientemente desarrolladas" a todos los países de América Latina, Africa, el Medio Oriente y Asia.

Cuadro apéndice A

IMPORTACIONES MUNDIALES DE CAFÉ DESDE AMÉRICA LATINA Y OTRAS REGIONES

Miles de toneladas

Países exportadores / Países importadores	América Latina												África			Asia			Total		
	Brasil			Colombia			Otros países latinoamericanos			América Latina Total											
	1934-1938	1949	1950	1934-1938	1949	1950	1934-1938	1949	1950	1934-1938	1949	1950	1934-1938	1949	1950	1934-1938	1949	1950	1934-1938	1949	1950
Francia	82.5	25.5	34.9	3.6	—	0.8	41.3	—	—	127.4	25.5	35.7	34.4	60.8	112.3	22.8	1.2	1.7	184.6	87.5	149.7
Alemania occidental [a]	68.6	22.1	9.6	29.6	0.8	3.4	61.1	0.3	1.7	159.3	23.2	14.7	2.4	1.1	4.8	4.1	2.0	7.1	165.8	26.3	26.6
Bélgica	21.8	67.6	35.5	0.5	3.1	3.5	4.8	9.9	11.4	27.1	80.6	50.4	15.8	9.0	8.8	7.4	0.5	0.8	50.3	90.1	60.0
Países Bajos	14.0	11.7	7.3	2.0	0.3	0.4	5.1	1.2	3.0	21.1	13.2	10.7	1.9	10.4	10.7	12.8	1.4	0.9	35.8	25.0	22.3
Italia	20.9	28.4	25.6	1.4	0.7	0.9	8.6	9.0	14.8	30.9	38.1	41.3	3.0	2.4	3.5	3.1	0.2	1.3	37.0	40.7	46.1
Reino Unido	0.4	16.4	13.6	0.3	—	—	10.7	0.3	0.9	11.4	16.7	14.5	8.8	27.9	25.6	2.3	0.1	0.3	22.5	44.7	40.4
Países escandinavos	61.1	57.3	58.0	3.7	8.7	8.8	26.3	6.4	6.5	91.1	72.4	73.3	3.3	6.0	6.0	9.7	0.4	0.4	104.1	78.8	79.7
Suiza	8.2	8.1	12.4	0.9	1.0	2.0	4.1	6.1	3.9	13.2	15.2	18.3	1.1	2.9	6.5	1.4	0.2	0.5	15.7	18.3	25.3
España	3.7	2.7	—	0.9	—	—	15.7	—	—	20.3	2.7	—	1.4	4.3	6.4	2.8	—	—	24.5	7.0	6.4
Total de estos países	281.2	239.9	196.8	42.9	14.6	19.8	177.7	33.2	42.2	501.8	287.6	258.9	72.1	124.8	184.6	66.4	6.0	13.0	640.3	418.4	456.5
Estados Unidos	475.8	766.2	571.3	174.1	297.1	243.6	109.6	233.4	239.0	759.5	1,296.7	1,053.9	12.4	25.6	49.2	13.9	1.2	2.4	785.8	1,323.5	1,105.5
Otros países	117.8	156.1	121.9	12.8	12.9	4.9	9.1	26.7	4.4	139.7	195.7	131.2	45.5	99.6	46.2	24.7	16.8	18.6	209.9	312.1	196.0
Total Mundial	874.8	1,162.1	890.1	229.8	324.6	268.3	296.4	293.3	285.6	1,401.0	1,780.0	1,444.0	130.0	250.0	280.0	105.0	24.0	34.0	1,636.0	2,054.0	1,758.0

Fuente: Estadísticas nacionales de comercio.

[a] Las cifras de preguerra se refieren al conjunto de Alemania.

Apéndice II

A Z Ú C A R

Producción de azúcar en América Latina y en el mundo

América Latina proporciona más de la tercera parte del azúcar que se produce en todo el mundo, correspondiendo a Cuba la mitad de la producción total latinoamericana. Las fluctuaciones que se han observado en la producción latinoamericana de azúcar, especialmente entre las dos guerras mundiales, se deben en gran parte a las violentas oscilaciones de la producción cubana. (Véase el cuadro 1.) El descenso de la producción de azúcar que se advierte en América Latina entre 1924-1928 y los años siguientes a la gran depresión, se originó casi en su totalidad en la caída de la producción en Cuba, que el aumento registrado en otros países permitió compensar sólo en parte. En efecto, comprueba los movimientos divergentes de Cuba y el resto de América Latina que se hacen notar entre la primera y la segunda guerra mundial, el hecho de que la participación de aquel país en la producción latinoamericana bajó desde el 68% en 1924-1928 al 48% en los años inmediatamente anteriores a la segunda conflagración. El aumento habido después del conflicto se debe sobre todo a Cuba, pero, no obstante que su producción actual más que duplica el promedio alcanzado en 1934-1938, aún no ha recuperado el lugar que tenía a principios de los años veinte porque la producción de los demás países latinoamericanos ha crecido con un ritmo mucho mayor. Sin embargo, la importancia de Cuba como exportador de azúcar sigue siendo preponderante: alrededor del 80% de las exportaciones latinoamericanas proceden de ese país.

Cuba: la experiencia anterior a la guerra

La producción de azúcar de caña en Cuba data de los primeros veinte años que siguieron al descubrimiento de la isla, cuando se supone que los primeros colonizadores españoles introdujeron allí su cultivo, pero los mayores aumentos corresponden al primer cuarto del presente siglo. La fertilidad de los suelos arcillosos en algunos puntos del país permite que la caña de azúcar se produzca sin necesidad de emplear abonos comerciales. El hecho de que una siembra suministre cosechas durante varios años (lo que raramente ocurre en otras regiones azucareras) significa para Cuba grandes ventajas de competencia, toda vez que los gastos por concepto de siembra representan alrededor del 20% o más del

Cuadro 1

PRODUCCIÓN MUNDIAL DE AZÚCAR

Miles de toneladas; equivalente en azúcar crudo

	1924-1928	1929-1933	1934-1938	1948/49	1949/50	1950/51 *a*	1951/52 *b*
América Latina	7,819	5,879	5,940	9,972	10,177	10,876	12,435
Cuba	5,328	3,090	2,838	5,228	5,557	5,759	7,167
Brasil *c*	928	1,163	1,031	1,780	1,650	1,900	1,800
Argentina *c d*	419	380	410	565	548	612	650
Perú *c d*	375	440	382	488	467	462	465
México	204	236	319	635	640	715	800
República Dominicana	374	392	436	476	475	531	594
Otros países latinoamericanos	191	178	524	800	840	897	959
Europa *e*	6,398	6,606	6,460	6,700	6,943	9,101	8,815
Resto del mundo *e*	11,281	12,706	15,600	13,503	13,970	12,981	13,203
Total mundial *e*	25,498	25,191	28,000	30,175	31,090	32,958	34,453
Participación porcentual de América Latina	31	23	21	33	33	33	35
Participación porcentual de Cuba en la producción latinoamericana	68	53	48	52	55	53	58

Fuentes: 1924-1928 a 1934-1939: Instituto Internacional de Agricultura; 1948/49 y 1949/50: FAO, Naciones Unidas; 1950/51 y 1951/52: Consejo Internacional del Azúcar y C. Czarnikow Ltd., *Sugar Review*.

a Estimación en parte.

b Estimaciones provisionales.

c Años corrientes.

d Peso real.

e Excluída la Unión Soviética.

Cuadro 2

EXPORTACIONES DE AZÚCAR DE AMÉRICA LATINA

Miles de toneladas; equivalente en azúcar crudo

País	1924-1928	1929-1933	1934-1938	1948/49	1949/50	1950/51
Cuba	4,432	3,216	2,591	4,996	4,813	5,828
Brasil	27	35	43	165	5	42
Perú	281	344	310	312	276	247
México	5	27	—	169	143	23
República Dominicana	298	345	418	491	445	434
Otros países latinoamericanos	38	41	38	122 *	113 *	122 *
Total de estos países	5,081	4,008	3,400	6,255	5,795	6,696
Participación porcentual de Cuba	*87*	*80*	*76*	*80*	*83*	*87*

Fuentes: preguerra: Instituto Internacional de Agricultura y FAO; postguerra: FAO y Consejo Internacional del Azúcar.

costo total de producción. La gran disponibilidad de tierras permite un cultivo extensivo,[1] pero aunque las condiciones climatológicas son favorables,[2] difícilmente habrían bastado para hacer posible el aumento de la producción que se registró en el siglo XX, si Cuba no hubiese contado con otro factor geográfico beneficioso: la cercanía del vasto, rico y cada vez más amplio mercado norteamericano.

Hasta los años treinta, Cuba satisfizo alrededor del 50% del consumo total de azúcar de los Estados Unidos. Esta fuerte dependencia de las importaciones de azúcar cubano significó también que los inversionistas norteamericanos tuvieran especial interés en financiar la producción cubana cuando la Isla se separó de España y entró a gozar, en virtud del Tratado de Reciprocidad de 1902, de una tarifa preferencial, que no excedió del 20% de los derechos ordinarios. La disponibilidad de fondos norteamericanos revistió particular importancia, pues la producción moderna de caña de azúcar requiere grandes inversiones de capitales. Con anterioridad a la primera guerra mundial, el capital norteamericano controlaba alrededor del 35% de la producción total del azúcar; esa proporción había subido hacia 1920 al 48% y a fines del decenio ascendía al 63%. La preponderancia del capital norteamericano en este último período se debió a las dificultades financieras que experimentaron los productores cubanos a consecuencia del descalabro del mercado azucarero, que obligó a muchas compañías cubanas a liquidar a precios de bancarrota.

Si los Estados Unidos han dependido y siguen dependiendo en gran medida de las importaciones de azúcar cubano, Cuba por su parte ha dependido y sigue dependiendo aún más de sus exportaciones de dicho producto a aquel país. Hasta la segunda guerra mundial, sólo otro país —el Reino Unido— tenía importancia principal dentro de la exportación de azúcar de Cuba. (Véase el cuadro 3.)

Cuadro 3

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES CUBANAS DE AZÚCAR

Promedio anual	Estados Unidos	Reino Unido	Resto del mundo
1925-1929	76	15	9
1930-1933	69	24	7
1934-1938	69	23	8
1948-1950	57	12	31

Fuentes: 1925 a 1938: Consejo Cubano del Azúcar; 1948-1950: Consejo Internacional del Azúcar.

Sin embargo, la participación de los Estados Unidos en las exportaciones de azúcar de Cuba ha venido declinando paulatinamente desde los años veinte. Ello ha sido resultado sobre todo de los cambios de la política de importación de los Estados Unidos. La tarifa preferencial no impidió que las importaciones de azúcar cubano sufrieran a consecuencia de que el aumento de los derechos aduaneros sobre este producto se triplicó después de la primera guerra mundial con el fin de proteger la producción azucarera de Hawaii y Fijii, territorios dependientes de los Estados Unidos, así como la producción interna de caña y remolacha. En el curso de los años treinta, se volvió a rebajar los derechos aduaneros sobre el azúcar cubano, fijándose para Cuba una tarifa preferencial equivalente al 52%. Mas al mismo tiempo, como resultado de las leyes sobre el azúcar de 1934 y 1937, la participación de Cuba en el abastecimiento de los Estados Unidos descendió al 28.6% desde el 48.1% que hasta entonces había prevalecido. La nueva cuota cubana se basó en los bajos niveles alcanzados entre 1931 y 1933.

El efecto de la legislación norteamericana en la industria azucarera cubana fué doble: por una parte, res-

[1] Mucha de la tierra arable sigue sin cultivarse. Se estima que de la superficie total de las granjas cubanas (80% de la superficie total) es cultivable el 60 %, pero sólo se aprovecha un poco más de la tercera parte.

[2] Sin embargo, Cuba tiene la desventaja de estar situada en la región de los huracanes, lo que significa que las cosechas, las reservas y las plantas sufren graves daños.

tringió la producción y, por otra, desplazó las exportaciones fuera de los Estados Unidos. (Véase el cuadro 3.)

El considerable aumento de la producción cubana de azúcar durante e inmediatamente después de la primera guerra mundial se debió sobre todo al descenso de la producción en Europa y a la interrupción de las importaciones europeas procedentes del Lejano Oriente. La escasez mundial que se hizo sentir hasta 1920 —el precio del azúcar cubano c.i.f. Nueva York alcanzó el máximo de 22 centavos por libra, para caer al cabo de seis meses a 3.75 centavos por libra— dió origen al pintoresco episodio de la "Danza de los Millones". Causaron esta caída el resurgimiento de la producción europea, que, aunque lenta en un comienzo, no tardó en alcanzar gran ímpetu,[1] y la aplicación de la nueva tarifa arancelaria norteamericana que acaba de mencionarse. Con la esperanza de estabilizar los precios, se aplicó un primer plan de restricciones en 1924/25. Este plan constituye un ejemplo claro de la razón principal por la cual fracasaron tantos planes de restricción: la falta de universalidad. Como Cuba fué el único país que limitó la producción, en tanto que ésta seguía aumentando en otros países, especialmente en las posesiones norteamericanas y en Java,[2] los precios del azúcar continuaron bajando y era inevitable que tarde o temprano se tomara la decisión de invertir la política de restricciones. Por desgracia, este cambio de política ocurrió durante la campaña de 1928/29 y motivó la extraordinaria cosecha de 1929, coincidiendo precisamente con el comienzo de la gran crisis mundial.

Cuba, Java, Perú y los principales exportadores europeos de azúcar de remolacha —Checoeslovaquia, Alemania y Polonia— acordaron en 1930 celebrar una conferencia en Bruselas. De esa conferencia salió el acuerdo Chadbourne, suscrito en mayo de 1931. No obstante haber sido celebrado entre las asociaciones de productores de cada país, el acuerdo recibió en la mayoría de los casos el apoyo político y jurídico de los gobiernos. En virtud de él, cada país se comprometió a reducir su producción a la cuota de exportación que se le asignó más la cantidad necesaria para satisfacer su consumo interno. Al fijar las cuotas de exportación se tuvo en cuenta la conveniencia de colocar gradualmente en el mercado las reservas acumuladas. El acuerdo fué un fracaso en el terreno práctico porque no participaron en él los bloques más importantes de consumidores y productores: los Estados Unidos y sus dependencias y el Reino Unido. Entre 1931 y 1935 la producción en estas dos zonas aumentó 60% y 35% respectivamente, y aunque los países participantes del acuerdo respetaron en general sus cuotas de exportación, debieron reducir drásticamente sus planes de producción en razón de las dificultades que encontraron para colocar las propias cantidades acordadas. Los exportadores europeos de remolacha no tuvieron mayores dificultades para disminuir su producción, puesto que se siembra anualmente. En cambio, en el caso de la producción corriente de caña en Cuba, las sucesivas reducciones nunca permitieron disminuir la producción de acuerdo con la contracción de la demanda norteamericana, pese a que la rebaja de los derechos preferenciales significó cierto alivio. Java —que es el principal competidor de Cuba fuera del mercado norteamericano— se encontró en una situación todavía peor por la mayor producción de Japón y Formosa y por la creación de una gran industria azucarera en la India, protegida por una fuerte tarifa arancelaria.

La aplicación de derechos preferenciales más bajos, unida a la estricta limitación cuantitativa de las importaciones por parte de los Estados Unidos, originó una gran diferencia entre el precio del azúcar en Nueva York y el precio en el mercado internacional, como puede apreciarse en el caso del mercado de Londres. (Véase el cuadro 4.)

Cuadro 4

PRECIO DEL AZÚCAR CRUDO CUBANO EN LONDRES Y NUEVA YORK

Centavos de dólar por libra y porcentajes

Año	Londres c.i.f. sin derechos [a]	Nueva York c.i.f. sin derechos	Precio de Londres como porcentaje del de Nueva York
1931 . .	1.25	1:33	94
1932 . .	0.88	0.93	95
1933 . .	0.97	1.22	80
1934 . .	1.04	1.50	69
1935 . .	1.00	2.33	43
1936 . .	1.02	2.73	37

Fuente: Instituto Internacional de Agricultura.

a El precio en Londres está calculado c.i.f. Nueva York.

Mientras ocurrían estos cambios en la política de importación de azúcar de los Estados Unidos, se estaba preparando un segundo plan más amplio. En 1937 se celebró en Londres una conferencia sobre azúcar con la participación de representantes oficiales de casi todos los países productores. En virtud del acuerdo resultante de dicha conferencia, el Reino Unido —cuya producción había aumentado en forma considerable durante los años treinta— se comprometió a no producir internamente más de 500,000 toneladas de azúcar blanca. Por su parte, los Estados Unidos se comprometían a no seguir reduciendo sus importaciones destinadas al mercado libre. Se creó un Consejo Internacional del Azúcar que tendría por misión calcular con anticipación las necesidades del mercado libre y fijar, de acuerdo con dichas necesidades, las cuotas correspondientes a cada país. En los dos años anteriores a la guerra, en que se mantuvo en vigencia el acuerdo, Cuba excedió muy ligeramente su cuota. Con posterioridad al conflicto, no ha vuelto a regir el sistema de cuotas.

Así pues, la historia de la producción cubana de azúcar durante el período que media entre las dos guerras mundiales se caracteriza por una intervención casi con-

[1] Aunque esta gran tasa de aumento se mantuvo hasta mediados de los años veinte, sólo en 1928 se alcanzó el ápice de 8 millones de toneladas. La producción europea volvió a descender en los años siguientes a consecuencia de los acuerdos restrictivos.

[2] El desarrollo de la producción javanesa se debió también al empleo de un tipo de rendimiento rápido, la POJ 2878, que se ha introducido en Cuba desde los años treinta. Actualmente, más del 60% de la caña que se explota en Cuba es de esa especie.

tinua del gobierno. Existen dos razones que explican este hecho. En primer lugar, la elasticidad extremadamente baja de la oferta de azúcar cubano. Son por demás conocidas las dificultades que en general encuentran los productores primarios para reducir su producción de acuerdo con la baja de los precios. Sin embargo, la elasticidad de la oferta fué aún menor en Cuba que en la mayoría de los centros productores debido al carácter perenne de los cultivos.[1] En realidad, con anterioridad a la vigencia de los planes de restricción, al bajar los precios los productores cubanos, lejos de disminuir su producción, la aumentaron con el fin de mantener el valor de las ventas. En segundo lugar, si se dejara que las fuerzas del mercado actuaran libremente, los ingenios más modernos —o sea los que trabajan con capitales norteamericanos— obligarían a los ingenios cubanos —más antiguos y más pequeños —a interrumpir su producción, con el resultado inevitable de provocar un enorme desempleo. Como fué así, el desempleo siguió cundiendo rápidamente, pero los productores cubanos recibieron cierta protección y se trató al propio tiempo de diversificar un tanto la economía del país, fomentando la producción de artículos de consumo interno como el arroz y el café.

Cuba: acontecimientos de postguerra

Los hechos ocurridos en Cuba después de la guerra sugieren, sin embargo, que su economía tiende a depender nuevamente del azúcar por una serie de motivos. La demanda de azúcar cubano aumentó en forma considerable a consecuencia de la baja de la producción en Europa y en las regiones políticamente dependientes de los Estados Unidos (Hawaii y Filipinas). Ello provocó un gran aumento de la producción de azúcar en Cuba, que alcanza ahora un volumen mayor que en cualquier otro período de su historia, habiendo excedido con creces el promedio registrado entre las dos guerras. (Véase el cuadro 1.) Esto se ha debido no tanto a los mayores rendimientos, como al aumento de la superficie cosechada, pero, una vez más, fué sobre todo consecuencia del incremento experimentado por las exportaciones a los Estados Unidos.[2] La Ley del Azúcar de 1948 hizo posible el acceso al mercado norteamericano. En virtud de ella, de un consumo total de unos 6 millones de toneladas, 3.8 millones se reservan a la producción interna y 900,000 a Filipinas, debiendo suministrar Cuba el 98.6 % del resto. Sin embargo, Cuba obtuvo mayores beneficios gracias a una cláusula adicional según la cual podría colmar el déficit de la producción interna, más el 95% de cualquier déficit que dejara el abastecimiento de azúcar procedente de Filipinas.

La importancia de la situación de la demanda de azúcar cubano se pone de manifiesto con el hecho de que actualmente este producto y sus derivados constituyen del 70 al 80% de las exportaciones totales de Cuba y del 30 al 40% del ingreso nacional (según cálculos aproximados), aparte de que proporcionan empleo a una tercera parte de la fuerza de trabajo del país durante la época de la cosecha y de la molienda. En vista de que los Estados Unidos han influído más directamente que Europa en la economía azucarera de Cuba, se ha prestado mayor atención al volumen de las exportaciones destinadas a aquel país y hasta el presente sólo referencias de pasada se han hecho al comercio con los países europeos. Antes de entrar a estudiar las exportaciones de azúcar cubano a Europa, conviene examinar brevemente la capacidad potencial de exportación de los otros grandes productores de azúcar en América Latina.

Otros países exportadores

Se vió antes (cuadro 1) que durante el período comprendido entre 1924 y 1928 —período en el cual se habían introducido ya algunas restricciones— Cuba produjo el 67% del total de la producción latinoamericana, y que en el transcurso de los años siguientes jamás bajó de un 50%. Los cuadros números 1 y 2 muestran la producción y las exportaciones de azúcar de los demás países latinoamericanos. Brasil tiene la producción más destacada, pero carece de importancia como exportador porque el consumo interno es también alto. En cambio, la mayor parte de la producción del Perú y de la República Dominicana se destina a la exportación y estos dos países —no obstante representar sólo el 20% de la producción total de América Latina (con exclusión de Cuba)— aseguran más del 70% de las exportaciones latinoamericanas (de nuevo con exclusión de Cuba).

Las condiciones climatológicas de la República Dominicana son favorables para el cultivo de la caña de azúcar, pero el país tiene grandes dificultades en lo que toca a mano de obra. La producción aumentó algo durante los años veinte y a comienzos de los treinta, cuando ya habían entrado en vigencia en otros países los planes restrictivos a que se ha hecho referencia, y —aunque el Convenio Internacional del Azúcar impidió todo aumento durante los años inmediatamente anteriores a la segunda guerra mundial— la producción dominicana no disminuyó. En la postguerra, y sobre todo a partir de 1948/49, la producción ha aumentado en cerca del 30%. (Véase el cuadro 1.) Ello es parte de un plan deliberado tendiente a elevar la producción a unas 750,000 toneladas, esto es, 70% más que antes de la guerra. Se han hecho algunos trabajos experimentales destinados a mejorar los rendimientos y a introducir algunos progresos técnicos en los ingenios, pero mucho es lo que resta por hacer todavía para ampliar esas mejoras técnicas y para introducir especies de caña de rendimientos más sustanciales.

Los costos de producción en el Perú son más altos que en Cuba y en la República Dominicana porque el cultivo depende del riego y una sola siembra suministra menor número de cosechas. La producción de algodón comenzó a competir con la de azúcar entre la primera y la segunda guerra mundial, y la superficie sembrada de algodón se aumentó a expensas de la destinada al cultivo de la caña. La producción de ésta creció algo después de la guerra, no obstante las dificultades que ocasionó la escasez de abonos.

[1] Existe todavía la posibilidad de no cosechar la superficie sembrada y se recurre al sistema algunas veces. Pero en vista de que durante el segundo, el tercer y el cuarto año la siembra cuesta muy poco, el sembrador está siempre predispuesto a cosechar aun a cambio de una utilidad irrisoria.

[2] También revistieron cierta importancia los embarques a Europa al terminar la guerra.

La producción de azúcar en México es ahora cerca de dos veces y media mayor que antes de la guerra y es la segunda en importancia entre los productores mayores. Este considerable aumento se debe en gran parte a la política del gobierno. La Nacional Financiera, instituto de crédito del gobierno, ha otorgado préstamos a los productores de azúcar para reemplazar la maquinaria y mejorar las técnicas de cultivo. Los rendimientos han aumentado gracias a la importación de variedades de alto rendimiento y a un empleo mayor y mejor de abonos. Además, el cultivo de nuevas y más fértiles tierras de riego ha compensado cualquier descenso en los rendimientos que haya ocasionado la extensión de la producción hacia los suelos húmedos.

La producción de azúcar del Brasil ha aumentado sin interrupción desde los años veinte, pero ese aumento ha sido particularmente rápido después de la guerra. Favoreció en parte ese incremento la legislación de tiempos de guerra que aseguró por igual a productores y fabricantes "utilidades normales". Otro incentivo que permitió aumentar la producción fué la relativa libertad de producción existente en contraste con el régimen imperante en los años treinta, en que los cárteles impidieron todo progreso. A partir de la guerra se ha acelerado el reemplazo de la maquinaria y la ampliación de la capacidad productora, lo que se ha visto favorecido por el hecho de que el Brasil fabrica hoy gran parte de la maquinaria que necesita un ingenio. Sin embargo, esta producción en crecimiento ha servido para satisfacer las mayores necesidades per capita de una población también en aumento, y parece que —en ausencia de variaciones de precio favorables a la producción de azúcar a expensas de otros productos de exportación tradicionales, como el algodón y el café— se seguirá destinando a la exportación sólo una pequeña fracción de la producción total.

En todos los países latinoamericanos exportadores de azúcar (excluyendo a Cuba) la parte de producción que se destina al consumo interno ha aumentado en forma considerable en relación con la de preguerra. (Véanse los cuadros 1 y 2.) Por otro lado, la mayor producción interna de los países latinoamericanos deficitarios en azúcar ha permitido aumentar la cantidad disponible para la exportación fuera de América Latina. Por ejemplo, en Venezuela, Bolivia y Chile, las Corporaciones de Fomento han financiado la modernización y construcción de ingenios azucareros. En Bolivia —cuyas mayores dificultades estriban en la construcción de un sistema de transportes adecuado— el proyecto más importante consiste en la construcción de una planta con capacidad suficiente para abastecer el 75% del consumo total. En Chile se ha terminado un estudio preliminar sobre la producción de remolacha, y se han hecho planes para iniciar el cultivo de esta planta en gran escala.

Consumo europeo

El consumo anual de azúcar per capita en Europa es de más o menos 25 kilos, cifra muy superior desde luego a la de África y Asia, donde el consumo per capita no alcanza a los 10 kilogramos, pero considerablemente inferior a la de América del Norte y Oceanía (40 y 50 kilogramos respectivamente). Sin embargo, son muy marcadas las diferencias de consumo entre un país europeo y otro. (Véase el cuadro 5.)

La clasificación de los países europeos en grupos de acuerdo con el azúcar que consumen corresponde en forma aproximada a una clasificación por ingresos. Las excepciones más notables son el consumo comparativamente alto de Irlanda y el bajo consumo de Noruega, donde el azúcar seguía racionado en 1952. En general, parece que el consumo tiende a aumentar de acuerdo con los ingresos, aunque como es natural, la variación del consumo no es tan marcada en el caso de los ingresos más altos, existiendo quizá un máximo de 50 kilogramos por año. Comprueban esta conclusión no sólo las comparaciones entre países, sino también numerosos estudios sobre consumo nacional que muestran grandes diferencias de consumo entre grupos de distintos ingresos dentro de un país dado.

No siempre es fácil distinguir la influencia que sobre el consumo ejercen el precio relativo del azúcar y el nivel de ingresos, puesto que de todos modos los precios del azúcar son altos en los países de bajos ingresos y viceversa. Por ejemplo, el precio del azúcar al por menor en Italia es unas cuatro veces más alto que en Dinamarca. La explicación de este fenómeno reside principalmente en el hecho de que en las últimas décadas ha sido menos pronunciada en los países más pobres la tendencia a disminuir la importancia relativa de los impuestos sobre el azúcar.

En resumen, es probable que si aumentan los ingresos de los países que tienen un consumo bajo o mediano, aumente también dicho consumo, sobre todo si al mismo tiempo que se elevan los ingresos baja el precio relativo del producto. De los países del primer grupo, podrían aumentar su consumo el Reino Unido y Dinamarca. Sin embargo, las perspectivas que se abren para las exportaciones de azúcar latinoamericano a Europa dependen también de la forma en que evolucione la producción europea y la de los países de ultramar que compiten con los exportadores de América Latina. Esos factores se estudian a continuación.

Fuentes de abastecimiento de Europa

Los abastecimientos europeos provienen de tres fuentes distintas: las importaciones de ultramar, que gozan de un trato preferencial, las importaciones procedentes de otros abastecedores extranjeros (entre los cuales figura América Latina) y la producción local. El cuadro 6 muestra la forma en que esas fuentes contribuyen al abastecimiento de los cuatro principales países importadores y de Suiza. Este último país se incluye en el cuadro como ejemplo de nación europea de alto consumo pero de escasa producción interna de azúcar. Puede observarse que la participación de la producción local dentro del abastecimiento total y del consumo ha aumentado en todos los países, salvo en los Países Bajos, en que el gran aumento experimentado por la producción ha sido absorbido por un incremento del consumo per capita y por el crecimiento de la población. En el caso del Reino Unido se advierte un descenso de la participación de los países que gozan de trato preferencial debido al crecimiento relativamente lento de las

Cuadro 5

EUROPA: CONSUMO DE AZÚCAR PER CAPITA, POR PAISES

País	1934-1938 (Kgs. per capita)	1949/50 (Kgs. per capita)	Sectores de ingreso 1949 (Dólares per capita)
I. *Consumo alto*			
Bélgica-Luxemburgo	29.6	35.3	500-800 *c*
Dinamarca	55.4	43.7 *a*	
Irlanda	41.2	42.8	
Países Bajos	31.6	39.5	
Suecia	49.3	50.2	
Suiza	40.8	35.0 *a*	
Reino Unido	49.0	40.2	
II. *Consumo mediano*			
Austria	27.4	25.4	300-500 *d*
Checoeslovaquia	26.7	30.4 *b*	
Francia	25.9	25.6	
Finlandia	28.9	29.5 *a*	
Alemania	27.6	30.2 *a*	
Noruega	30.2	25.1 *a*	
III. *Consumo bajo*			
Grecia	11.3	8.8 *a*	100-300
Hungría	11.4	17.6	
Italia	7.9	12.9	
Polonia	12.2	18.4 *b*	
Portugal	9.3	12.9 *a*	
España	12.4	9.7	
Yugoeslavia	5.0	5.9 *b*	
Promedio de estos países	24.4	24.9	

Fuentes: Consumo: FAO; niveles de ingreso: Naciones Unidas, *National and per Capita Incomes in Seventy Countries*, Nueva York, octubre 1950.

a 1949.

b 1948/49.

c Exceptuando a Irlanda, Dls. 420, y Suiza, Dls. 843.

d Exceptuando a Austria, Dls. 216, y Noruega, Dls. 587.

Cuadro 6

FUENTES DE ABASTECIMIENTO DE LOS CINCO PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES DE AZÚCAR

Porcentajes del abastecimiento total

	Reino Unido		Francia		Países Bajos		Bélgica		Suiza		Total de los cinco países	
	1934-1938	1949/50-1950/51	1934-1938	1949/50-1950/51	1934-1938	1949/50-1950/51	1934-1938	1949/50-1950/51	1934-1938	1949/50-1950/51	1934-1938	1949/50-1950/51
Importaciones brutas *a*	83	79	28	24	36	45	27	18	93	91	61	57
"Proveedores imperiales"	37 *b*	31 *b*	11 *c*	10 *c*	19	—	—	—	—	—	26	17
Otros	46	48	17	14	17	45	27	18	93	91	35	40
Producción local	17	21	72	76	64	55	73	82	7	9	39	43
Disponibilidades totales *d*	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Producción como porcentaje del consumo	21	31	90	105	78	76	109	135	6	13	47	63

Fuentes: Preguerra: estadísticas nacionales de comercio; *postguerra*: Consejo Internacional del Azúcar.

a Es decir, importaciones totales sin deducir exportaciones y reexportaciones.

b Australia, Guayana Británica, Indias occidentales británicas, Isla Mauricio, y Unión Sudafricana.

c Guadalupe, Martinica y Reunión.

d Incluyendo disponibilidades para exportaciones o reexportaciones.

Cuadro 7

PRODUCCIÓN DE AZÚCAR EN EUROPA [a]

Miles de toneladas (equivalente en azúcar crudo) e índices

País	1934-1938	1949/50	1950/51	*Índices 1950/51 1934-1938 = 100*
Bélgica	237	343	446	*188*
Dinamarca	201	322	360	*179*
Francia	971	881	1,434	*148*
Alemania occidental	572 [b]	614	1,017	*178*
Irlanda	81	100	98	*121*
Italia	335	475	610	*182*
Países Bajos	235	388	398	*169*
España	308	184	194	*63*
Suecia	300	290	305	*102*
Suiza	11	24	28	*255*
Reino Unido	487	523	740	*152*
Yugoeslavia	75	97	94	*125*
Otros países europeos	2,647	2,712	3,377	*128*
Total de Europa	6,460	6,943	9,101	*141*

Fuente: FAO.

a Excluída la Unión Soviética.

b Calculado a base de estadísticas oficiales de producción por provincias. Véase: "The Regional Interdependence of Germany", *Economic Bulletin for Europe*. Vol. 1, nº 3.

exportaciones de los países ultramarinos de la Comunidad Británica, y al aumento de la demanda inglesa con el fin de intensificar las reexportaciones.

Producción de azúcar en Europa

Si se exceptúa a Portugal y España, donde existen algunas plantaciones de caña, Europa elabora casi exclusivamente azúcar de remolacha, cuya producción se quintuplicó entre mediados del siglo XIX y comienzos del presente. Al hacer ilegales los subsidios a la exportación que habían constituído un estímulo particularmente efectivo para la producción alemana, la Convención de Bruselas de 1902 hizo más lento el ritmo de desarrollo y hubo un descenso manifiesto después del estallido de la primera guerra mundial. Sin embargo, la producción recuperó en 1928 el volumen de 1913 merced al estímulo que significaron las tarifas arancelarias y otras formas declaradas o indirectas de protección y subsidios. El grado de protección varió de un país a otro, pero casi en ninguna parte quedaron expuestas las industrias nacionales de azúcar de remolacha a la libre competencia de los países productores de azúcar de caña.

Al igual de lo que ocurriera al finalizar la primera guerra mundial, Europa encontró serias dificultades para abastecerse de azúcar después de la segunda conflagración. La escasez de abonos, la falta de mano de obra, la necesidad de destinar los recursos al fomento de la producción de otros artículos alimenticios y la desorganización general de la agricultura provocaron un descenso de la producción de azúcar a cerca de la mitad del volumen de preguerra. Sin embargo, la recuperación fué mucho más rápida que a principios de los años veinte, y hacia 1948 se había sobrepasado la producción de los treinta. (Véase el cuadro 7.)

La producción es mayor que antes del conflicto mundial en todos los países europeos, con las excepciones de España, donde ha sido particularmente grave la escasez de abonos después de la guerra, y de Suecia, donde —aparte de una gran escasez de mano de obra— los precios relativamente altos han estimulado la producción de semillas oleaginosas a expensas de la remolacha azucarera. El aumento obtenido en la Alemania occidental se debe sobre todo a la división del territorio alemán en dos zonas, que vino a limitar el acceso de los abastecimientos alemanes del este. Por otra parte, los países europeos han intensificado su producción con el fin principal de ahorrar las divisas necesarias para las importaciones (o de procurárselas exportando).

Es difícil predecir el curso que seguirá en el futuro la producción de Europa. Los gobiernos europeos han tendido siempre a proteger su producción de azúcar por dos razones principales: primera, la conveniencia de disponer de azúcar nacional en caso de guerra, y segunda, las ventajas técnicas que ofrece la remolacha como cultivo de rotación en la agricultura. Los productores de azúcar de remolacha se encuentran fuertemente organizados en todas partes y su demanda de protección durante los años treinta encontró apoyo en el deseo de prevenir cualquier descenso del empleo agrícola.

Mientras persista la política de rearme, casi no cabe dudar que la producción europea seguirá contando con subsidios y fuerte protección, pero al considerar la evolución futura de las importaciones habría que tener presente un factor adicional: la tendencia a desarrollar en exceso la producción de azúcar de remolacha, como ocurre sobre todo en Francia, donde el excedente de remolacha azucarera se ha destrozado casi íntegramente

durante algunos años en forma de producción subsidiada de alcohol.

En términos generales, la producción de azúcar de remolacha en Europa (y en los Estados Unidos) constituye un genuino ejemplo del empleo antieconómico de los recursos disponibles, originado por un sistema de protección que es difícil justificar desde el punto de vista "educativo".

Sistema de preferencias imperiales

Desde el punto de vista de los productores latinoamericanos y otros abastecedores del mercado libre, las importaciones procedentes de proveedores que gozan de una preferencia imperial son muy parecidas a la producción autóctona, puesto que al otorgar a sus territorios cuotas preferenciales o mercados exclusivos —o ambas cosas a la vez— los países metropolitanos sólo recurren a las importaciones de otro origen cuando se agotan los recursos imperiales. En otras palabras, América Latina y otras regiones independientes están en la posición de abastecedores residuales.

El mercado en que estos abastecedores tropiezan con mayores discriminaciones es el Reino Unido, cuyas importaciones alcanzan casi a la mitad del total de las importaciones europeas. La participación de la Comunidad Británica en las importaciones del Reino Unido se elevó desde el 25% en 1924-1928 al 45% en 1934-1938. Es difícil determinar el grado de preferencia con que contaron los proveedores imperiales, ya que esta preferencia varía de acuerdo con el grado de polarización, pero —según estimaciones aproximadas— el azúcar vendido por la Comunidad al Reino Unido representó el 83% de las importaciones británicas a comienzos de los años veinte y sólo el 41% durante los años de la crisis.

La abolición de la "tasa colonial"[1] y la plena utilización de la capacidad de refinación del Reino Unido disminuyó la preferencia, pero los acuerdos celebrados después de la guerra han vuelto a garantizar a la Comunidad el mercado británico de azúcar. El primero de dichos acuerdos aseguró a la Comunidad mercado para todo el azúcar que pudiera producir hasta 1952. Ese acuerdo fué reemplazado en diciembre por otro que permanecerá en vigencia hasta 1959, aunque sujeto a revisiones anuales. En virtud de él, los países productores de azúcar de la Comunidad Británica aceptan limitar sus exportaciones a 2.375 millones de toneladas brutas, de las cuales el Reino Unido adquiriría 1.568 millones destinándose 75.000 a Nueva Zelandia. El resto puede ofrecerse competitivamente a la venta en los mercados preferenciales de la Comunidad y el Canadá. De este modo, los proveedores de la Comunidad Británica se encuentran protegidos, aun cuando su mercado no se garantice totalmente. En caso de aplicarse en todas sus partes, este acuerdo concedería a los abastecedores imperiales una participación en el mercado británico mucho mayor que la actual, pero quizá no todos los participantes del acuerdo estén en condiciones de ampliar su producción y alcanzar las cuotas respectivas.

El mercado libre, con referencia especial a América Latina

El futuro de las exportaciones latinoamericanas de azúcar a Europa depende del volumen del consumo europeo, de la competencia de parte de los proveedores imperiales y/o de los proveedores del mercado libre, como asimismo de la producción interna europea y de la parte de producción que la propia América Latina esté en situación de exportar. Ya se ha visto que no se excluye la posibilidad de un aumento en los consumos de los países europeos que actualmente es inferior a 25 kilogramos per capita por año. Es difícil hacer estimaciones sobre el efecto probable del aumento del consumo per capita. Por ejemplo, si se admitiera que el consumo anual per capita en los países del Mediterráneo va a subir a 20 kilogramos, y que en los demás países va a permanecer igual, se tendría un aumento global de unas 700,000 toneladas sólo en estos países. Además, pueden darse también incrementos en algunos países en que el consumo está ahora por debajo de los 50 kilogramos.

Las posibilidades de competencia de parte de los productores "imperiales" están estrechamente ligadas a las condiciones futuras de la oferta. Es posible que aumente la competencia de parte de otros proveedores del mercado libre, sobre todo de los del Lejano Oriente, cuyo eclipse al estallar la guerra favoreció en gran medida a los exportadores latinoamericanos. El ritmo de recuperación de la producción de azúcar en el Lejano Oriente ha sido lento[2] y el futuro dependerá de lo que hagan los gobiernos para ampliar la producción de este artículo con arreglo a los programas que han preparado frente a los cambios ocurridos en el campo económico y social, y también frente a la escasez de suelos y recursos de agua. Hay indicios de que aumentarán las exportaciones de estos países, especialmente las procedentes de Filipinas, cuya producción ha crecido después de la guerra con rapidez mucho mayor que en otras zonas productoras.

Frente a esa competencia, la posición de los proveedores latinoamericanos en Europa dependerá en cierta medida de la pura competencia de precios, pero en una medida muchísimo mayor de las relaciones comerciales que puedan establecer con los clientes europeos. La efectividad de la competencia en el terreno de los precios no es la misma en Cuba que en los demás productores latinoamericanos. La existencia de cuotas y de convenios de precios a largo plazo obstaculiza grandemente el funcionamiento del mecanismo de los precios, como se vió al comparar los precios cubanos en Londres y Nueva York, y como puede verse también a través de las diferencias de valor unitario entre las importaciones británicas de azúcar cubano y las de

[1] Tasa inferior a la tasa preferencial ordinaria que se introdujo durante la depresión.

[2] La producción de los países que quedan dentro de la órbita de acción de la Comisión Económica para el Asia y el Lejano Oriente, se estimó en 6.3 millones de toneladas en 1950/51, frente a 7.4 millones de toneladas en 1934-1938. Actualmente el consumo per capita es inferior al de antes de la guerra, e inferior al de África.

azúcar procedente de las Indias Occidentales. Las grandes oscilaciones del precio del primero repercutieron fuertemente en los ingresos que obtiene Cuba de sus exportaciones. Así, si las exportaciones cubanas fueran de 5 millones de toneladas, una baja en el precio del azúcar de un centavo de dólar por libra significaría una merma de 100 millones de dólares en sus ingresos, o sea el 6% del ingreso nacional del país en 1949.[1]

Mientras subsista la escasez de dólares, el futuro de las exportaciones de azúcar cubano a Europa está ligado en forma estrecha al futuro de las exportaciones europeas a Cuba. Las importaciones cubanas procedentes de los Estados Unidos ascendieron en 1951 a 490 millones de dólares, o sea, 77% del total de sus importaciones, en tanto que las procedentes del Reino Unido no pasaron del 3%, y las del resto de Europa, del 10%. Un aumento de las exportaciones de Europa a Cuba podría inducir a algunos países europeos a intensificar las importaciones de azúcar de ese país a expensas de otras fuentes de abastecimiento y/o de la producción interna. Aunque es difícil que Europa desplace las importaciones norteamericanas de productos alimenticios, puede ser un competidor potencial importante en el terreno de las manufacturas, que representan por lo menos el 50% de las importaciones totales de Cuba. Actualmente, como contrapartida por la preferencia de que goza el azúcar cubano en los Estados Unidos, los productos norteamericanos disfrutan de una preferencia semejante en Cuba. Como primera medida, debería tratarse de aminorar esta discriminación. Algunos progresos se han hecho ya en este sentido. En virtud del convenio celebrado con Cuba en agosto de 1951, el Reino Unido gozará en el mercado cubano de la misma preferencia que los Estados Unidos en lo que toca a determinados productos. A cambio de ello, el Reino Unido concederá franquicias especiales para la importación de azúcar —de la cual se había comprometido a comprar por lo menos un millón y medio de toneladas antes del 31 de diciembre de 1952— y de cigarros.

La situación de los demás países latinoamericanos es muy parecida. Su producción es superior a la de antes de la guerra, y, aunque es probable que el consumo interno aumente en gran proporción, el volumen de sus exportaciones puede exceder del millón de toneladas, siempre que se garantice el mercado y que se disponga de los capitales necesarios para la construcción de molinos centrífugos. Una vez más, parece que el requisito indispensable para crear y mantener un mercado europeo es —sobre todo en lo que respecta a México— un comercio de nivel muy alto con Europa.

[1] Naturalmente, esta pérdida de ingresos es sólo inicial. No es necesario decir que una disminución de ingresos de las industrias de exportación provocaría un descenso de los ingresos de otras industrias cuyas entradas dependen de las utilidades de la industria azucarera.

Apéndice III

ALGODÓN

Producción de América Latina

América Latina produce poco más del 10% del algodón mundial, y cuatro países —Argentina, Brasil, México y Perú— proporcionan más del 90% de toda la producción latinoamericana. Aunque la participación de América Latina en la producción y en el comercio mundial del algodón es pequeña comparada con las cifras totales del mundo, la producción algodonera ha desempeñado papel importante en sus países, no sólo como fuente de ingresos de divisas, sino también como proveedora de materia prima para la creciente industria textil.

Del cuadro 1 se desprende que la participación de América Latina en la producción mundial de algodón aumentó lenta pero persistentemente hasta la campaña de 1950/51. En ese año, la disminución de la superficie plantada de algodón en los Estados Unidos —experimentada precisamente cuando la producción algodonera aumentaba en otros países— levantó la participación de América Latina (y también la de otras regiones) hasta una cifra anormalmente alta. Un año más tarde, la participación latinoamericana volvió a disminuir a resultas de la intensificación de la producción algodonera que provocó la guerra coreana en los Estados Unidos y en la mayoría de las demás regiones, y del descenso de su propia producción.

La producción de algodón ha evolucionado en forma muy diversa en los distintos países latinoamericanos. Esas diferencias deben explicarse a la luz de los factores geográficos e históricos que influyen en la producción de cada uno de esos países.

Brasil

La producción brasileña de algodón aumentó rápidamente entre la primera y la segunda guerra mundial. (Véase el cuadro 2.) De hecho su desarrollo data de la depresión, época en que hubo dos factores que contribuyeron a aumentar su importancia dentro de la economía nacional. Fué el primero el mantenimiento del precio del algodón y el programa de reducción de la superficie cultivada que los Estados Unidos llevaron a la práctica durante los años treinta, y que permitió al Brasil introducirse en los mercados mundiales, gracias sobre todo a que el tipo de algodón brasileño compite con el norteamericano. El segundo estímulo para la producción algodonera fué el bajo nivel de los precios del café, que motivó la destrucción de grandes cantidades de este producto de que se habla en otra parte de este estudio. La producción brasileña de algodón había triplicado con creces en 1934-1938 el volumen anterior a la depresión, mientras que en los Estados Unidos era inferior en un 15%. Sin embargo, para facilitar las com-

Cuadro 1

PRODUCCIÓN DE ALGODÓN EN AMÉRICA LATINA Y EN OTROS GRANDES CENTROS PRODUCTORES [a]

Miles de toneladas

País	1934-1938	1948	1949	1950	1951 [b]
América Latina	621	635	736	824	795
Argentina	60	99	142	110	110
Brasil	389	325	299	341	297
México	69	120	201	254	260
Perú	84	67	74	82	81
Otros países latinoamericanos	19	24	20	37	47
Egipto	400	400	391	388	349
India }	1,150	412	477	602	616
Pakistán }		176	221	268	290
Estados Unidos	2,755	3,226	3,497	2,175	3,347
Resto del mundo [c]	1,724	1,463	1,462	1,869	2,451
Total mundial	6,650	6,312	6,784	6,126	7,848
Participación porcentual de América Latina	*9.3*	*10.0*	*10.8*	*13.5*	*10.1*

Fuentes: 1934-1938, 1947, 1948 y 1949: FAO; 1948, 1950 y 1951: Comité Consultivo Internacional del Algodón, *Algodón*, diciembre, 1951.

a Salvo indicación en contrario, en éste y en otros cuadros de este apéndice los datos anuales corresponden a las campañas que comienzan el 1º de agosto.

b cifras preliminares.

c Incluye cálculos aproximados sobre China.

Cuadro 2

DESARROLLO DE LA PRODUCCION DE ALGODÓN EN LOS PRINCIPALES PAÍSES PRODUCTORES DE AMÉRICA LATINA

Producción en miles de toneladas. Superficie en miles de hectáreas. Rendimiento en kgs. por hectárea.

	1924-1928	1929-1933	1934-1938	1949	1950	1951
Brasil						
Producción	120	135	389	299	341	297
Superficie	531	807	2.118	2.104	..	..
Rendimiento	230	170	180	140	..	..
Perú						
Producción	49	58	84	67	82	81
Superficie	119	128	171	120	..	..
Rendimiento	410	450	490	560	..	..
México						
Producción	53	43	69	201	254	260
Superficie	179	147	275	549	..	..
Rendimiento	300	290	250	370	..	..
Argentina						
Producción	21	35	60	142	110	110
Superficie	94	144	465 *a*	540 *a*	..	..
Rendimiento	220	240	130	260	..	..

Fuentes: Preguerra: Instituto Internacional de Agricultura; *postguerra:* FAO.
a Superficie sembrada.

paraciones, es preferible tomar las cifras de la superficie sembrada de algodón en ambos países, ya que los rendimientos disminuían en el Brasil y —por razones que se explicarán más adelante— aumentaban en los Estados Unidos. Despréndese de esta comparación que mientras la superficie plantada de algodón en los Estados Unidos en 1934-1938 era un poco inferior al 70% de la cultivada en 1924-1928, en el Brasil casi se había cuadruplicado.[1]

Pero el factor que en forma más poderosa estimuló la producción algodonera en el Brasil fué en realidad el segundo —el notorio descenso de los precios internacionales del café —y no la disminución de las exportaciones de algodón por parte de los Estados Unidos. La depresión del mercado mundial del algodón ocurrida a fines de los años veinte provocó un descenso de cerca del 50% en la relación entre el precio del algodón y el del café, pero mientras los precios del primero se mantenían más o menos estables, los del segundo disminuían a menos de la mitad del nivel anterior, de suerte que aquella relación fué todavía mejor que la registrada en 1924. Este factor bastó para proporcionar un vigoroso incentivo a la producción de algodón a expensas del café, fenómeno que se aceleró todavía más con las medidas tomadas por el gobierno. A partir de 1930 se restringieron las nuevas plantaciones de cafetos y en tanto que los ingresos que percibían los plantadores eran inferiores aún a los precios vigentes en el mercado internacional, a consecuencia del pesado fardo de los impuestos estatales y federales, se fomentaba la producción de algodón mediante tipos de cambio especiales para la exportación de este producto, créditos de auxilio por parte del gobierno federal, ayuda técnica a los plantadores, liberación de derechos aduaneros para las máquinas desmotadoras, etc. Además, los altos derechos arancelarios mantenían las importaciones de productos textiles a un nivel bastante bajo.

La parte sur del Brasil, cuya economía depende casi enteramente del café, fué la más afectada por el desarrollo de la producción algodonera. Hasta principios de los años treinta, los viejos distritos algodoneros del noreste suministraban más del 80% de la producción total, pero a partir de aquella fecha, no obstante cierto aumento, la participación de esa zona dentro de la producción total del país empezó a declinar en forma progresiva como resultado del rápido crecimiento acusado en la meseta interior del sur, principalmente en el estado de São Paulo.

Las condiciones para la producción algodonera en ambas regiones son diferentes, tanto en lo que toca a la calidad del producto como en lo que se refiere a las posibilidades de expandir la producción. En la parte noreste del Brasil, que goza de un clima semi-árido, se cultiva principalmente un algodón que produce durante un período que oscila entre los 5 y los 15 años. Los rendimientos dentro de la región fluctúan de manera considerable y la deforestación ha agravado los efectos

[1] He aquí las cifras más importantes:

Producción de algodón en los Estados Unidos

	Producción (*Miles de toneladas*)	Superficie (*Miles de has.*)	Rendimiento (*Kilogramos por ha.*)
1924-1928	3,258	16,939	190
1929-1933	3,118	15,350	200
1934-1938	2,755	11,493	240

Fuente: Instituto Internacional de Agricultura.

de las sequías periódicas. La calidad del algodón es irregular, en parte a consecuencia de las variaciones del clima, y en parte como resultado de los cruces con variedades anuales diferentes. Las dificultades de transporte y la tendencia secular del obrero a emigrar hacia las regiones del sur limitan el desarrollo de la producción.

En cambio, en la parte sur del Brasil, que posee un clima húmedo semi-cálido, el algodón que se da es de fibra más corta que el del norte, y sus rendimientos no varían tanto, aunque siempre existe el peligro de las heladas. La situación en lo que se refiere a mano de obra es más fácil que en el norte. Cuando se inició la gran expansión de los años treinta, se disponía ya de una vasta reserva de mano de obra semi-especializada proveniente de las plantaciones de café. Pero el desarrollo de la producción algodonera fué ayudado no sólo por el desplazamiento de esa mano de obra, sino también por una considerable afluencia de inmigrantes, especialmente de campesinos italianos y japoneses. La inmigración se restringió a partir de 1935 y sigue estando limitada en la actualidad con un sistema de cuotas relativamente pequeñas y altamente selectivas, aunque se están estudiando planes para la admisión de inmigrantes en gran escala. A pesar de que las "buenas tierras" son más abundantes en el sur que en el norte, la mala explotación del suelo ha ocasionado una merma en los rendimientos. (Véase el cuadro 2.) En vez de tratar de conservar la fertilidad de los suelos cultivados, los plantadores de algodón prefieren por lo general trasladarse hacia otras zonas.

Las cifras contenidas en el cuadro 2 se refieren a todo el Brasil y no sólo al sur. Una característica común del norte y del sur, es la de que los métodos de cultivo del algodón son por lo general primitivos y todavía se basan en gran parte en el sistema de escarda por hilera. Es muy escaso el empleo de abonos, y de ahí que los rendimientos por hectárea no hayan mejorado en la misma medida que en los Estados Unidos. La disminución de los rendimientos en el Brasil durante la postguerra se debe en parte al hecho de que algunos de los mejores suelos algodoneros se destinaron al cultivo de productos alimenticios. Sin embargo, la razón principal reside en la falta de cuidado con la tierra, y el poco interés en obtener semillas adecuadas y en iniciar los cultivos en la época conveniente. La disminución es más acentuada en el estado de São Paulo.

Además de la disminución de los rendimientos, se ha reducido también la superficie plantada de algodón. Esto ha sido en cierto grado la consecuencia de que se acumularan durante la guerra grandes excedentes de algodón, que se han ido vendiendo muy lentamente. Además, ha existido mayor atracción por el cultivo de productos alimenticios y una escasez de mano de obra cada vez más aguda.

Hay mayores posibilidades de que aumente la producción algodonera en el Brasil a base de mejorar los rendimientos que si se reemplazan por algodón algunos cultivos ya existentes. La sustitución de café por algodón, que tan en boga estuvo en los años treinta, cesó durante la postguerra e incluso se dió el caso de que hubiera un ligero aumento relativo de los cafetales.

Perú

El otro gran productor de algodón en América Latina es el Perú. Su producción se ha estancado relativamente desde antes de la guerra. El algodón peruano, de alta calidad y de fibras largas, se ha vendido tradicionalmente en la Europa occidental. Entre la primera y la segunda guerra mundial, la producción aumentó en forma rápida y constante. (Véase el cuadro 2.) Ello se debió en gran medida al descenso de los precios de la caña de azúcar en el mercado internacional, descenso que fué mucho más pronunciado que el de los precios del algodón.

El estancamiento de la producción durante la postguerra se debe en parte a la disminución de las ventas a Europa durante el conflicto y, más tarde, a la escasez de dólares. Privados de sus mercados tradicionales de Europa, los plantadores peruanos celebraron en 1941 un acuerdo con la Commodity Credit Corporation para vender el algodón cosechado durante la guerra. El precio que habría de pagar este organismo aumentaría en proporción a la reducción de la superficie cultivada. Además, el Perú aumentó sus ventas en América Latina y con ello pudo compensar en cierta medida la pérdida de su mercado europeo.

En la reducción de la superficie cultivada de algodón influyeron las medidas de regulación del gobierno (abolidas en 1947), que imponían a los agricultores la obligación de destinar el 20% de sus suelos al cultivo de productos alimenticios, así como un sistema de asignaciones de abonos que favoreció a estos últimos en detrimento del algodón. La mayor producción de guano entre 1948-1950 no permitió poner término al racionamiento. El monopolio del gobierno se reservó parte del "excedente" para venderlo en el extranjero o en el Perú en subasta pública. En tanto que los agricultores dedicados al cultivo de productos alimenticios siguieron recibiendo todo el guano que necesitaban, los plantadores de caña de azúcar y algodón hubieron de procurárselo en subasta pública a precios mucho más altos.

Existen en cartera varios proyectos cuya realización tendría por efecto aumentar la producción de algodón, siempre y cuando las condiciones del mercado fueran favorables. Algunos de esos proyectos tienen por objeto ampliar las zonas algodoneras de riego. Dado que los planes se encuentran en su etapa inicial, la producción puede aumentarse únicamente a base de reducir los cultivos de productos alimenticios en aquellas zonas que por tradición se han dedicado al algodón, o bien aumentar la producción de alimentos en otras regiones e incluso incrementar el volumen de las importaciones de productos alimenticios. Ambas soluciones crearían quizá presiones en el balance de pagos, ya que para aumentar la producción de alimentos en otras zonas se necesitarían fuertes inversiones en caminos, obras de riego y maquinaria agrícola moderna.

México

El extraordinario desarrollo de la producción algodonera y de las exportaciones de México constituyen uno de los rasgos sobresalientes de la economía de este país. La producción mexicana alcanzó en 1949/50 un volumen superior en más de tres veces al promedio

obtenido en 1934-1938 (véase el cuadro 2), y representó más del 25% de toda la producción latinoamericana durante ese período.

Hicieron posible este gran aumento de la producción dos factores interdependientes. El primero fué una abundante disponibilidad de mano de obra —la tasa de 3% con que aumenta la población mexicana crea una fuerte presión en la tierra cultivada—, y el segundo, la iniciación de un vasto programa de regadío entre 1947 y 1952. En México el algodón se cultiva principalmente en suelos de riego y la posibilidad de aumentar la producción depende del agua disponible. El algodón mexicano es similar —si bien de calidad ligeramente inferior— al tipo *upland* de los Estados Unidos, aunque hay diferencias según las regiones. En la región de La Laguna —principal centro algodonero del país— las especies que predominan son de fibras de una pulgada de largo, pero esta longitud viene aumentando gradualmente.

El rendimiento medio por hectárea en México es de unos 300 kilogramos, mientras que en Egipto y Perú alcanza de 500 a 600 kilogramos. Sin embargo, los rendimientos medios que se obtienen pueden compararse favorablemente con los de los Estados Unidos (donde grandes proporciones del algodón se cultivan en suelos sin riego). Con la extensión y las mejoras de los sistemas de riego, el uso creciente de semillas mejoradas y la aplicación de métodos más efectivos para luchar contra las plagas, se ha logrado aumentar notablemente el rendimiento en los últimos años.

Las posibilidades de aumentar la producción varían según las zonas. En los distritos de La Laguna y Mexicali el aumento de la producción dependerá de las perspectivas comerciales del algodón comparado con el trigo, cuyo cultivo se encontraba concentrado hasta fecha reciente en la parte central del altiplano, de más favorables condiciones climatológicas. A medida que el riego se extiende a otras regiones y se amplían las plantaciones de algodón, el cultivo del trigo tiende a desplazarse hacia el norte.

Argentina

El aumento de la producción algodonera en la Argentina, sobre todo durante los años de la depresión mundial, fué el resultado del deseo del gobierno de diversificar en mayor grado la agricultura promoviendo el cultivo de productos industriales tanto para la exportación como para el abastecimiento de las industrias nacionales. El gobierno distribuyó semillas gratuitamente y recurrió a especialistas para mejorar los métodos de cultivo y de recolección. Se otorgaron subsidios a los

Cuadro 3

CONSUMO Y EXPORTACIONES DE ALGODÓN EN RAMA

Miles de toneladas y porcentaje

Período [a]	Brasil			Perú		
	Consumo fabril	Exportaciones	Exportaciones como porcentaje de producción	Consumo fabril	Exportaciones	Exportaciones como porcentaje de producción
1924-1928	94 [b]	14 [b]	13	..	..	..
1929-1933	77	30	28	..	..	..
1934-1938	148	211	59	7	77	92
1948	179	207	54	15	56	79
1949	179	129	42	12	49	80
1950	187	150	45	12	68	85

Período [a]	México			Argentina		
	Consumo fabril	Exportaciones	Exportaciones como porcentaje de producción	Consumo fabril	Exportaciones	Exportaciones como porcentaje de producción
1924-1928	35 [c]	21 [c]	38	..	..	..
1929-1933	24	7	23	7 [d]	25 [d]	78
1934-1938	51	28	35	4	29	88
1948	67	50	43	87	6	6
1949	62	116	65	87	113	57
1950	68	163	71	96	55	36

Fuentes: Preguerra: *Brasil*: Departamento de Agricultura de los Estados Unidos; *Perú*: Cámara Algodonera del Perú, *Algodón*, Vol. XI, nº 121, octubre de 1950; *México*: Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, *Foreign Trade Circular*, "Recent Trends in Mexican Cotton", enero 1949; *Argentina*: Exposición de la Delegación argentina incluída en los *Proceedings, Seventh Plenary Meeting of the International Cotton Advisory Committee*, abril 1948. Postguerra: Todos los países: Comité Consultivo Internacional del Algodón, boletín trimestral, *Algodón*.

a Los años por separado se refieren a las campañas que comienzan el 1º de agosto.

b 1927.

c 1925-1928.

d 1930-1933.

Cuadro 4

ABASTECIMIENTO DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN AMERICA LATINA

Miles de toneladas; equivalente en algodón en rama

	Total América Latina				Cuatro productores principales				Otros países latinoamericanos			
	1938	1948	1949	1950	1938	1948	1949	1950	1938	1948	1949	1950
Producción	269.0	415.0	421.8	425.7	231.0	338.0	348.9	351.0	38.0	77.0	72.9	74.7
Importaciones [a]	71.2	34.9	28.3	28.7	33.7	10.8	7.4	5.7	37.5	24.1	20.9	23.0
Exportaciones [a]	0.2	12.0	9.0	8.0	0.2	11.2	8.7	7.4	—	0.8	0.3	0.6
Abastecimiento disponible	340.0	437.9	441.1	446.4	264.5	337.6	347.6	349.3	75.5	100.3	93.5	97.1
Producción como porcentaje de abastecimiento	*79*	*95*	*96*	*96*	*87*	*100*	*100*	*101*	*50*	*77*	*77*	*77*

Fuente: Datos tomados de "Per caput Fibre Consumption Levels", *FAO Commodity Series*, Boletín nº 21, diciembre, 1951.

a Incluyendo el comercio entre los países latinoamericanos.

agricultores y se enviaron a los distritos algodoneros grandes contingentes de obreros sin trabajo para reforzar la mano de obra disponible.

El gobierno siguió ayudando a los plantadores después de estallar la guerra. Se está solucionando la escasez de mano de obra mediante la mecanización. La fijación de precios mínimos, la preparación y distribución de semillas mejoradas, las investigaciones experimentales acerca de la manera más eficaz de combatir las plagas, y la construcción de desmotadoras y depósitos en los distritos productores, constituyen otras características del programa destinado a aumentar la producción algodonera.

Producción, exportación y consumo interno

El examen de la producción de algodón en América Latina que acaba de hacerse, demuestra que en un comienzo se estimuló la producción principalmente con el fin de diversificar las exportaciones. Otro factor importante que influyó en su desarrollo durante los años de crisis fué el alza de los precios del algodón con respecto a los del café. En Brasil, el algodón llegó a constituir en 1938 cerca del 18% de las exportaciones totales, en tanto que la participación del café descendió desde un 70 hasta un 45%. La importancia relativa de las exportaciones de algodón volvió a bajar después de la guerra a más o menos 10%, a consecuencia del descenso del volumen de las exportaciones, por un lado, y, por otro, de un alza del precio del café. La participación del algodón en las exportaciones totales del Perú es más alta que antes de la guerra, pero es en México donde ha crecido más la importancia del algodón como producto de exportación. Mientras que en 1938 el algodón apenas representaba el 2.7% de las exportaciones totales, entre 1948 y 1950 excedía del 10%.

El cuadro 3 muestra las exportaciones en relación con el consumo de las fábricas de los principales productores de algodón latinoamericanos. El volumen exportado por el Brasil, la Argentina y el Perú después de la guerra es manifiestamente inferior al de antes del conflicto, aunque la importancia de las exportaciones aumentó en 1950/51 en relación con el consumo interno al existir, por escasez de la fibra norteamericana, gran demanda del algodón latinoamericano.

El gran aumento del consumo fabril ha permitido a América Latina acercarse al autoabastecimiento en materia de productos textiles, como puede observarse en el cuadro 4.[1] De él se desprende que ha habido una marcada diferencia entre los principales países productores de América Latina y el resto. Los primeros han reducido sus importaciones de tejidos de algodón a cantidades muy pequeñas y hacen ahora grandes exportaciones. Los segundos siguen cubriendo el 20% de sus necesidades con importaciones. El consumo per capita en estos países es muy bajo comparado con Europa y los Estados Unidos. (Véase el cuadro 5.)

La disparidad entre el consumo de productos textiles en América Latina y en otras regiones es todavía

Cuadro 5

CONSUMO PER CAPITA DE TEJIDOS DE ALGODÓN

Kgs. por año

	1938	1949-1950 (Promedio)
América Latina	2.8	2.9
Principales productores [a]	3.3	3.5
Otros	1.8	1.9
Europa	3.7	4.0
Norteamérica	9.5	11.9

Fuente: Datos basados en "Per Caput Fibre Consumption Levels" *FAO Commodity Series*, Boletín nº 21, diciembre, 1951.

a Argentina, Brasil, México y Perú.

[1] Los datos contenidos en este cuadro y en el siguiente deben considerarse como índices muy generales, por cuanto el equivalente en fibra del consumo final de productos textiles, país por país y año por año, puede cuando más representarse por una serie de aproximaciones.

Cuadro 6

CONSUMO FABRIL DE ALGODÓN EN RAMA EN SEIS PAISES EUROPEOS

Miles de toneladas e índices

País	1924-1928	1929-1933	1934-1938	1950-1951	*Índices 1950/51 1934-1938 = 100*
Reino Unido	694	532	605	470	*78*
Francia	263	242	255	266	*104*
Italia	214	189	161	217	*135*
Alemania occidental [a]	240	222	217	231	*106*
Bélgica	77	70	84	105	*125*
Países Bajos	35	39	53	66	*125*
Total de estos países	1,523	1,294	1,375	1,355	99

Fuente: Comité Consultivo Internacional del Algodón.

a Las cifras correspondientes a la preguerra han sido calculadas a base de suponer que el 79% del algodón importado por Alemania se consumió en la zona occidental. (Véase cuadro 10 en "The Regional Interdependence of Germany", *Economic Bulletin for Europe*, Vol. 1, nº 3.)

mayor de lo que se desprende del cuadro mencionado, pues el consumo latinoamericano de otras fibras distintas al algodón sigue siendo muy bajo. El consumo per capita de tejidos algodoneros en América Latina puede aumentar todavía en forma considerable, lo que determinaría una reducción proporcional de los excedentes exportables de algodón en rama, pues no es probable que para satisfacer un mayor consumo se intensificaran las importaciones de manufacturas textiles.

Consumo de algodón en Europa

Seis países europeos —el Reino Unido, Francia, Italia, Bélgica, los Países Bajos y Alemania occidental— absorben alrededor del 75% del algodón en rama que se consume en Europa. En el cuadro 6 se da la evolución del consumo en esos países.

El Reino Unido absorbe actualmente alrededor del 35% del total de las importaciones de los seis países citados. La disminución de su consumo de algodón con respecto a 1934-1938 y, sobre todo, a 1924-1928, fué parte de un proceso a largo plazo que refleja el descenso de sus exportaciones de manufacturas algodoneras. Antes de la primera guerra mundial, esas exportaciones representaron cerca del 80% del consumo de algodón en rama por parte del Reino Unido; en 1950 constituyeron sólo el 20%. Por lo que toca a los demás países, en Francia ha disminuído considerablemente la participación de las exportaciones dentro del consumo total de algodón en rama. Las exportaciones de cinco grandes países exportadores alcanzaron apenas en 1950 a un 12%, frente a un 24% en 1938. (Véase el cuadro 7.) La tendencia creciente al autoabastecimiento de manufacturas de algodón en muchos países de ultramar, la fuerte competencia de la India y del Japón y la continua competencia que representan los tejidos de fibras artificiales, permiten prever un descenso todavía mayor de las ventas de tejidos algodoneros de Europa en los mercados de ultramar.

Queda por examinar si hay posibilidad de que aumente el consumo de tejidos de algodón en Europa. El consumo difiere en forma considerable de un país europeo a otro. El consumo per capita fué de 6.5 kilogramos al año en el Reino Unido entre 1948 y 1950. Las cifras correspondientes fueron 4.9 kilogramos en Francia, 2.9 en Italia y 2.7 en Grecia. Aunque las posibilidades de aumentar el consumo de manufacturas de algodón sean pequeñas en los países de mayores ingresos, parece que hay algunas en el sentido de que aumenten en los países de ingresos más bajos. Pero aun en el caso de que el consumo de los países que actualmente absorben menos de 3 kilogramos per capita se elevase a 3.5, manteniéndose igual el consumo en los demás, el aumento del consumo europeo total apenas alcanzaría al 5%. Esas serían las perspectivas en caso de que aumentaran los ingresos de los países europeos más pobres y de que se intensificara la sustitución del algodón por tejidos artificiales. Esta sustitución ha tomado gran cuerpo después de la guerra. El precio del rayón ha llegado a ofrecer gran competencia al del algodón: mientras en 1938/39 el precio del rayón era dos veces superior al del algodón, en 1952 era ligeramente más alto.

Estas consideraciones coinciden en sugerir que el consumo per capita de algodón en Europa se mantendrá en el mejor de los casos alrededor de su nivel actual. En la sección siguiente se analizará el papel que las importaciones procedentes de América Latina pueden representar en este mercado restringido.

Exportaciones de algodón de América Latina a Europa

El volumen de las exportaciones latinoamericanas de algodón en 1950/51 fué superior al de 1934-1938 en un 13% mientras que el volumen de las exportaciones mundiales fué 7% más bajo. El considerable aumento de las exportaciones latinoamericanas se debió al extraordinario desarrollo de las exportaciones de México, que aumentaron cerca de ocho veces, y de la Argentina, que aumentaron dos veces con respecto al volumen alcanzado antes de la guerra. En cambio, las

Cuadro 7

CONSUMO Y EXPORTACIONES DE ALGODÓN DE CINCO PAÍSES EUROPEOS

Miles de toneladas (algodón en rama) e índices

País	Consumo fabril de algodón en rama		Exportaciones (—) o importaciones (+) netas de manufacturas de algodón [a]		Consumo interno final de algodón [b]		Exportaciones (—) o importaciones (+) netas de algodón como porcentaje del consumo fabril	
	1938	1950	1938	1950	1938	1950	1938	1950
Reino Unido	569.0	453.5	—190.0	— 84.4	379.0	369.1	—33	—19
Francia	249.0	243.9	— 52.7	— 25.3	196.3	218.6	—21	—10
Bélgica	79.0	86.9	— 27.3	— 33.6	51.7	53.3	—35	—39
Países Bajos	56.0	60.5	— 7.9	+ 12.6	48.1	73.1	—14	+20
Alemania occidental	183.3 [c]	189.3	+ 1.7 [c]	+ 3.4	185.0	192.7	+ 0.9	+ 1.7
Total de estos países	1,136.3	1,034.1	—276.2	—127.3	860.1	906.8	—24	—12

Fuente: Basado en datos de "Per Caput Fibre Consumption Levels", *FAO Commodity Series*, Boletín nº 21, diciembre, 1951.

a Hilados y telas.

b Incluyendo el algodón en rama contenido en las exportaciones de prendas de vestir.

c Calculado a base de la capacidad de hilado y tejido de la zona occidental de Alemania. Véase nota del cuadro 6.

exportaciones de los otros dos productores latinoamericanos de algodón —Brasil y Perú— disminuyeron alrededor del 30 y del 10% respectivamente.

Europa sigue siendo importante mercado para los cuatro exportadores latinoamericanos, no obstante lo cual las exportaciones del Perú y Brasil han mostrado una ligera tendencia a desplazarse hacia otros países. Europa[1] absorbió en 1950/51 cerca de la mitad de todas las exportaciones latinoamericanas de algodón. (Véase el cuadro 8.)

Cuadro 8

PARTICIPACIÓN DE EUROPA [a] EN LAS EXPORTACIONES TOTALES DE ALGODÓN DE LOS CUATRO PRODUCTORES LATINOAMERICANOS PRINCIPALES

Porcentajes

País	1934-1938	1949/50	1950/51
Brasil	62	57	55
Perú	80	41	65
México [b]	34	13	37
Argentina	17	48	63
Total de estos países	60	35	50

a Bélgica, Francia, Alemania occidental, Países Bajos y el Reino Unido. Las cifras de 1934-1938 incluyen las exportaciones a toda Alemania.

b Debido a su tránsito por Estados Unidos, las exportaciones mexicanas destinadas a otros países están subestimadas.

Como es natural, la importancia relativa de América Latina como proveedor de Europa es mucho menor, con una participación que ascendió a 18% en 1950/51, año sobresaliente desde este punto de vista.

1 Aquí y en general en todo el texto de la sección, el término "Europa" se refiere a los seis países importadores principales.

Los cambios habidos en la distribución geográfica de las importaciones europeas de algodón después de la guerra son efecto al mismo tiempo de las disponibilidades para la exportación, de los precios y de la situación de los distintos países en cuanto a divisas. Del cuadro 9 se desprende que los importadores británicos, belgas y —en menor escala— los italianos, se han orientado decididamente hacia América Latina. Esto se debió, en cierta medida, al hecho de que el algodón egipcio perdió su importancia dentro del consumo total de Europa a consecuencia de la disminución de la capacidad europea para emplear un producto de fibras más largas. En 1949/50 —primer año de postguerra que aparece en el cuadro— la participación del algodón norteamericano, que es barato, fué muy superior a la de 1934-1938 (excepto en el caso del Reino Unido). Ello se debió no sólo a la preferencia de los importadores por el algodón norteamericano —que podían comprar en grandes cantidades y les permitía mantener su producción a un nivel constante—, sino también al hecho de que en 1949/50 —lo mismo que en 1948/49, en que se declaró al algodón en excedente para los fines de comerciar de acuerdo con el Plan de Rehabilitación de Europa— los países europeos tuvieron una razón poderosa para comprar algodón en los Estados Unidos.[2] Podrá observarse que en 1949/50 la participación de los Estados Unidos fué muy grande en el total de las importaciones de algodón de la Alemania occidental, Italia y Japón (países cuyos recursos en dólares dependían en alto grado de la ayuda norteamericana).

Sin embargo, las cifras correspondientes a 1950/51 significan una disminución importante de la participación de las importaciones procedentes de los Estados Unidos y un aumento de la participación de los productores latinoamericanos. Por ejemplo, la participación de América Latina en las importaciones de Ale-

2 Los dólares provenientes del Plan de Rehabilitación de Europa no podían utilizarse para compras de algodón en ultramar.

Cuadro 9

PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PRODUCTORES EN LAS IMPORTACIONES DE ALGODÓN DE ALGUNOS PAISES EUROPEOS Y DEL JAPÓN

Porcentajes

País	1934-1938				1949/50				1950/51			
	América Latina [a]	Estados Unidos	Egipto	Resto del mundo	América Latina [a]	Estados Unidos	Egipto	Resto del mundo	América Latina [a]	Estados Unidos	Egipto	Resto del mundo
Reino Unido	14	41	20	25	21	32	17	30	30	15	21	34
Francia	7	53	18	22	2	57	17	24	13	48	9	30
Alemania occidental [b]	28	33	15	24	2	75	—	23	16	53	—	31
Italia	3	62	17	18	4	79	12	5	9	59	17	15
Bélgica-Luxemburgo	8	28	3	61	16	54	3	27	24	33	5	38
Países Bajos	11	47	2	40	1	75	4	20	9	65	8	18
Total de estos países	14	43	17	26	9	57	11	23	18	39	13	30
Japón	8	42	5	45	2	86	3	9	19	51	3	27
Total mundial	12	41	14	33	13	48	14	25	16	34	13	37

Fuentes: 1934-38: Estadísticas nacionales de comercio; 1949/50 y 1950/51: Comité Consultivo Internacional del Algodón. *Algodón*, diciembre de 1951.

[a] Argentina, Brasil, México y Perú.

[b] Las cifras correspondientes a los años posteriores a la guerra se refieren a toda Alemania.

mania, después de haber declinado persistentemente de 1934/38 a 1949/50, aumentó en forma considerable en 1950/51. Los Estados Unidos habían reducido ese año la superficie cultivada de algodón, y el descenso de la producción del mayor centro productor del mundo coincidió con la ola de compras anticipadas que siguió al estallido de la guerra coreana. El resultado de todo ello fué que los precios y el volumen de las exportaciones de algodón latinoamericano subieron a niveles muy altos.

La situación estuvo lejos de ser tan favorable al año siguiente. Una vez que cesaron las adquisiciones de carácter especulativo y cuando las industrias textiles de Europa tuvieron que hacer frente a una grave crisis que venía a traducir la tendencia señalada en la sección anterior, los altos precios del algodón latinoamericano descendieron en forma vertical y no sólo en sentido absoluto, sino también en relación con los precios norteamericanos. (Véase el cuadro 10.)

Sin embargo, parece que el descenso relativo de los precios del algodón latinoamericano[1] en 1951/52 no bastó para contrarrestar el efecto de la competencia por parte de los Estados Unidos. Las exportaciones de los Estados Unidos en 1951/52 fueron superiores en un 50% a las del año anterior. El aumento de las exportaciones norteamericanas se debió en no escasa medida a la ayuda financiera proporcionada por el gobierno de los Estados Unidos. Francia, Alemania e Italia —países que habían postergado sus compras durante la primera parte de la estación, en parte a consecuencia de las dificultades de pago, y en parte como resultado de la acumulación de reservas durante el reciente receso de la industria textil— obtuvieron dólares para comprar algodón norteamericano.

[1] La disminución de los ingresos provenientes de las exportaciones que afectó a los productores de algodón es inferior a la de los precios de exportación, por cuanto los derechos de exportación habían sido en general rebajados.

Cuadro 10

PRECIOS DEL ALGODÓN: 1949 A 1952

Porcentajes, centavos de dólar por libra, e índices

	Porcentaje del precio de U.S. Middling				Precio en centavos de dólar	Índices (Marzo 1951 = 100)
	1949/50	1950/51	Marzo 1951	Marzo 1952	Marzo 1952	Marzo 1952
U.S. Middling	100	100	100	100	40.10	88
Mexicano, Torreón	90	124	166	83	33.60	45
Brasil, São Paulo	104	141	163	120	47.90	65
Perú, Tangois	..	111	..	107	42.94	71 [a]
Alejandría, Ashnouni	154	174	197	142	57.00	64

Fuente: Basado en datos de *Algodón*, marzo 1952, y *Monthly Review of the World Situation*, marzo 1952, ambos publicados por el Comité Consultivo Internacional del Algodón.

[a] Marzo 1952 como porcentaje de 1950/51.

Apéndice IV

LINAZA Y ACEITE DE LINAZA

El lino es una planta que se cultiva por su fibra, que produce tejidos de alta calidad, y por la linaza, semilla que produce aceite con especiales propiedades secantes y residuos que constituyen un excelente alimento para el ganado. Los agricultores europeos cultivan dos variedades. En uno de los casos se usa únicamente la fibra; en el otro se cultiva la planta con el doble propósito de producir a la vez fibra y semilla. Fuera de Europa se acostumbra cultivar una variedad que produce semillas en abundancia, y no se utiliza la fibra.

El aceite de linaza se emplea principalmente en la fabricación de pinturas, pero se usan también cantidades importantes en el linoleum y en el hule. El aceite de linaza es el tipo de aceite que se utiliza más en estos productos, pero se emplea asimismo la semilla de soya, el aceite de ricino deshidratado y los aceites de tung. Antes de la guerra se utilizaba el aceite de perilla procedente de Manchuria como sustituto del aceite de linaza, pero después de la guerra, lo mismo la semilla que el aceite de perilla han escaseado en el mercado mundial. El aceite de linaza ha tenido precios relativamente altos desde la guerra y ello ha estimulado la producción de otros materiales, en especial aceite de soya modificado y resinas sintéticas y alquídicas, así como compuestos a base de hule.

El período entre las dos guerras

Producción mundial y exportaciones

En el cuadro 1 puede apreciarse la importancia de la Argentina en la producción y el comercio mundiales de linaza y aceite de linaza. Durante el período que media entre las dos guerras mundiales la participación de la Argentina en la producción mundial se mantuvo en alrededor del 50%,[1] mientras que antes de la primera suministraba menos del 30%. La tendencia de la producción en los otros países productores ha sido a aumentar con firmeza en la Unión Soviética y a disminuir en los Estados Unidos y sobre todo en Canadá. Las exportaciones de estos tres países, que revistieron importancia antes de la guerra, han desaparecido casi por completo, con el resultado de que la participación de

[1] Incluyendo también las pequeñas exportaciones del Uruguay.

Cuadro 1

PRODUCCIÓN, EXPORTACIONES Y CONSUMO DE LINAZA Y ACEITE DE LINAZA

Miles de toneladas: equivalente en aceite

	1909-1913	1924-1928	1929-1933	1934-1938	1949	1950	1951	1952
Producción								
Total mundial	940	1,265	1,185	1,173	974 *a*	868 *a*	779 *a*	..
del cual:								
Argentina	260	605	575	562	223	184	100	..
Estados Unidos	155	195	115	69	368	337	283	257
Canadá	100	50	20	11	19	39	83	112
India	175	140	135	143	142 *b*	138	121	104
U.R.S.S.	160	185	250	279	..	..	..	..
Exportaciones								
Total mundial	551	679	659	642	260 *c*	418 *c*	462 *c*	..
del cual a Europa *d*	362	415	430	415	249	309	371	..
Argentina y Uruguay	222	500	525	538	110	277	369	..
Consumo								
Europa *a*	411	460	477	465	338	388	457 *e*	..

Fuentes: IIA, *Oils and Fats: Production and International Trade*. Roma, 1939; FAO, *Yearbook of Food and Agricultural Statistics*, 1951, "Producción"; FAO, *Agricultural Economics and Statistics*, junio, 1952, y datos proporcionados directamente por la FAO.

a Sin incluir a la Unión Soviética.

b Con exclusión del Pakistán.

c El total de las exportaciones procedentes de África del Norte francesa, Argentina, Canadá, Etiopía, Estados Unidos, India, México, Turquía y Uruguay. Ello representa muy cercanamente el total de exportaciones mundiales.

d Importaciones netas europeas.

e Estimación.

la Argentina (y del Uruguay) en las exportaciones mundiales se ha elevado a cerca del 85%, frente a un 50% antes de la guerra de 1914. La producción europea de linaza, que representa sólo del 5 al 7% de la producción mundial, aumentó a fines de los años treinta, sobre todo en Alemania, donde fué fomentada con la intervención del gobierno.

El aumento de las exportaciones de linaza y de aceite de linaza se ha debido en su mayor parte al incremento de las importaciones de los Estados Unidos, pues las importaciones europeas apenas han aumentado un 20%. Las importaciones netas del Reino Unido y de Alemania a fines de los años treinta, fueron inferiores a las de antes de la primera guerra mundial.

Consumo

Aun cuando no existen datos que permitan calcular el consumo efectivo anual, puede presumirse que no ha habido grandes fluctuaciones. La mayor parte del consumo de aceite de linaza debe atribuirse a la industria de la construcción, y a su vez, la mayor parte de ese consumo se dedica más a la conservación de los edificios que a la construcción de nuevas casas. La estabilidad del consumo de aceites de linaza frente a los movimientos cíclicos parecen confirmarla las cifras del cuadro 1, que muestran que el consumo de ese producto no disminuyó durante la gran crisis de los años treinta. En algunos países el consumo en esos años fué apreciablemente superior al del quinquenio precedente.

Cambios en la producción y el comercio en la postguerra

La producción mundial de linaza (con exclusión de la Unión Soviética) ascendió en 1951 a 900,000 toneladas, o sea aproximadamente 5% más que antes de la guerra. Ello fué resultado conjuntamente del extraordinario desarrollo de la producción en los Estados Unidos y el Canadá, y del descenso vertical de la producción en la Argentina. La producción conserva prácticamente su importancia de antes de la guerra en la India, y se informa que la de la Unión Soviética ha aumentado en forma sustancial, alcanzando en 1951 un volumen superior en un 40 o 50% al de 1940. También ha aumentado considerablemente la producción de algunos pequeños productores europeos y africanos.

La tendencia del comercio de linaza y aceite de linaza ha experimentado cambios igualmente importantes. El promedio anual de las exportaciones de la Argentina entre 1946 y 1947 no alcanzó el 25% del promedio de 1934-1938, y ello constituyó la razón principal del bajísimo nivel del consumo europeo durante esos años. Las exportaciones argentinas reaccionaron en forma violenta dos años más tarde, cuando el gobierno suprimió la restricción (en vigor desde 1946) que pesaba sobre las exportaciones de linaza y puso en práctica una política de precios destinada a estimular las ventas. Sin embargo, las exportaciones argentinas ascendían en 1951 apenas a la mitad del volumen alcanzado antes del conflicto. También ha cambiado la composición de las exportaciones de la Argentina; con anterioridad se exportaba casi exclusivamente linaza; de 1947 a 1949, en cambio, sólo se exportó aceite. Durante los dos años siguientes, 1950 y 1951, alrededor del 25% (en su equivalente en aceite) fué exportado en forma de semilla.

Al mismo tiempo, los Estados Unidos, cuya producción había aumentado, volvían una vez más a la posición de exportador neto que habían tenido antes de la primera guerra mundial. Algo semejante ocurrió en el Canadá. Ambos países suministraron alrededor del 30% de las exportaciones mundiales entre 1948 y 1950.

Perspectivas

Producción y comercio

Las perspectivas para la producción y las exportaciones de linaza y aceite de linaza argentinos dependen principalmente de la política económica de la Argentina y de la evolución futura de la producción y del consumo en los Estados Unidos. Frente a estos factores, es probable que el desarrollo de los excedentes exportables de los otros países de ultramar (principalmente la India) sea menos importante, y, por lo que toca al nivel de la demanda en Europa, no parece que vayan a experimentar cambios de importancia.

El bajísimo nivel de la producción argentina de linaza después de la guerra es en gran medida el resultado de la política del gobierno, que impulsó decididamente el desarrollo industrial del país. Esa política produjo serios efectos en los cultivos que exigen gran empleo de mano de obra, como es el de este producto. Además, también contribuyó a disminuir la producción durante algunos años el clima desfavorable. Después de la grave crisis que acaba de sufrir la economía argentina, a consecuencia del descenso vertical de la producción destinada a la exportación, es posible que se preste mayor atención al desarrollo de la producción agrícola. Recientemente se anunció que el programa de desarrollo económico de la Argentina había entrado en su segunda fase, en la cual se preconiza una intensificación de la producción y exportación de productos agrícolas. Sin embargo, para que las exportaciones de linaza y aceite de linaza vuelvan a acercarse al nivel de preguerra, la producción tendrá que aumentar muy por encima de ese nivel, puesto que el consumo interno se ha elevado bastante con la industrialización del país.

A comienzos de 1952, el Ministerio de Agricultura argentino anunció un plan para aumentar la superficie plantada con linos a 3.9 millones de hectáreas, es decir, una superficie cerca de dos veces y media mayor que la de 1951, pero inferior al 60% de lo que era antes de la guerra. No obstante, la política de precios para la cosecha de 1952 parece que no fué la apropiada para alcanzar este objetivo, y las siembras apenas superaron las 650,000 hectáreas que se cultivaron en 1951.

Es muy probable que la producción de linaza en los Estados Unidos se estabilice en el nivel que se requiere para satisfacer suficientemente el consumo interno de aceite. El precio fijado en 1952 a los productores es de 3.77 dólares por fanega, precio que no está muy por encima del que se pagaba en realidad durante los años 1949 o 1951. La producción de armamentos puede estimular hasta cierto punto el consumo de aceite de

linaza, y aun podría invertirse la tendencia que se advierte entre los industriales norteamericanos a reemplazar los aceites de este tipo por otros, tendencia particularmente fuerte durante los primeros años de la postguerra, cuando los precios del aceite de linaza eran demasiado altos. Así pues, el excedente exportable no es probable que aumente sobre el nivel de los años últimos, e incluso puede descender.

Según se indicó ya, el consumo de linaza en la Europa Occidental sigue siendo muy inferior al de antes de la guerra. Si en los próximos años se quisiera restablecer el consumo per capita anterior al conflicto, se necesitarían 500,000 toneladas de aceite de linaza, o sea, alrededor de 50% más de lo que se consumió en 1950. Es improbable que una nueva expansión de la producción europea contribuya mucho al aumento señalado. Por el contrario, en algunos países, hay signos de estancamiento o disminución del cultivo.

En resumen, en Europa parece haber un mercado seguro para importaciones mayores —a precios razonables— de aceite de linaza, mercado que podría absorber aún una producción mucho mayor de la Argentina. De la política de precios agrícolas que adopte el gobierno argentino depende sobre todo que ese aumento se lleve o no a cabo de manera efectiva en los años venideros.

Apéndice V

L A N A

La lana es con mucho el producto de exportación más importante del Uruguay y también se sitúa entre los rubros principales de las exportaciones argentinas. Entre los años 1947-1950 la lana constituyó el 9% de las exportaciones de Argentina y el 45% de las de Uruguay. Las proporciones correspondientes en 1950 —momento en que los precios se elevaban con rapidez— eran el 16% y el 60% respectivamente.

Las exportaciones totales de lana sudamericana durante las últimas cuatro zafras alcanzaron un promedio de 136.000 toneladas de lana lavada,[1] que representan un 20% del volumen total del comercio lanero mundial, correspondiendo a la Argentina el 12%, el 6% a Uruguay y el 1% a Chile, Brasil, las Islas Malvinas y Perú. (Véase el cuadro 1.) La participación latinoamericana en lana fina ha sido aproximadamente de un 15% (frente a un 80% de los Dominios Británicos). En la lana gruesa, la participación de la Argentina equivale a un tercio.

1 A menos de declaración específica en contrario, las cifras de volumen que se dan en este apéndice indican el peso sobre "base de lana lavada". Téngase en cuenta, en particular, que las cifras del cuadro 1 dan el peso real. La contracción del peso como resultado de la limpieza, sería entre un 30 y un 60%. Las cifras sobre "base de lana lavada" son menos precisas que las cifras sobre "base de lana sucia" o de peso real, pero son más significativas para fines de comparación entre la producción, consumo y comercio de los diferentes países, clases, etcétera.

Siempre que se pudo contar con ello, se utilizaron factores de conversión separados para cada clase de lana por cada región y, en cuanto fué posible, también por cada zafra. He aquí los factores de conversión normalmente aceptados de la lana sucia a la lavada para las esquilas totales en el período de la postguerra:

Argentina	52%	Islas Malvinas	68%
Uruguay	62%	Australia	57%
Chile	59%	Nueva Zelandia	68%
Brasil	63%	Sud África	47%

El promedio de rendimiento en lavado para exportación es 1.5 a 2% más alto; en el caso de la Argentina puede ser hasta el 5%, dada la notoria divergencia entre la composición cualitativa de la esquila y la de las exportaciones.

Cuadro 1

COMERCIO MUNDIAL DE LANA

Miles de toneladas, peso real

País exportador y período \ País importador	Reino Unido	Francia, Alemania, Italia y Bélgica	Otros países europeos, incluyendo la U.R.S.S.	Total Europa	Estados Unidos	Resto del mundo	Total Mundial
Dominios [a]							
1934-1938	240	219	39	498	20	87	605
1947/48-1950/51	270	297	73	640	91	59	790
América Latina							
1934-1938	54	89	10	153	26	13	192
1947/48-1950/51	7	48	18	74	132	8	214
Argentina							
1934-1938	36	59	5	100	21	10	131
1947/48-1950/51	3	34	11	48	84	5	137
Uruguay							
1934-1938	9	20	5	35	5	3	43
1947/48-1950/51	—	13	6	19	41	2	63
Resto del mundo							
1934-1938	45	60	25	130	30	10	170
1947/48-1950/51	25	20	20	65	35	—	100
Total mundial							
1934-1938	339	368	74	781	76	110	967
1947/48-1950/51	302	365	111	779	258	67	1,104

Fuentes: Cuadros 1 a 4, FAO.

a Incluye reexportaciones procedentes del Reino Unido y compras a las fábricas británicas en las almonedas del Reino Unido.

Cuadro 2

IMPORTACIONES Y CONSUMO EUROPEOS Y MUNDIALES DE LANA

Miles de toneladas, con base en lana lavada

País	Importación		Consumo	
	1934-1938	1947-1951	1934-1938	1947-1951
Reino Unido	165 *a*	180 *b*	197	209
Francia	84	95	105	111
Alemania occidental	71 *c*	30	82 *c*	38
Italia	25	45	26	55
Bélgica	24 *a*	28 *a*	27	30
U.R.S.S.	17	20	70	90
Otros países europeos	55	82	90	140
Total Europa *d*	450	490	597	673
Estados Unidos	61	180	150	277
Japón	49	13	49	15
Resto del mundo	18	30	139	135
Total mundial	580	715	935	1,100
Europa como porcentaje del total	78	69	64	61

a Importaciones consumidas internamente.

b Excluye envíos de lana almacenada de los organismos subsidiarios en los Dominios de la Organización Conjunta del Reino Unido e importaciones de lana consignada, pero incluye ventas en el Reino Unido de lana de la Organización Conjunta y de lana consignada a las fábricas británicas.

c Conjunto de la Alemania de preguerra.

d Incluye lana europea e importaciones consumidas internamente de lana sin trasquilar (no recogidas por separado en los diversos países).

Los Estados Unidos y cinco países europeos —el Reino Unido, Francia, Alemania, Italia y Bélgica— representan juntos más de un 80% de la importación mundial de lana; sólo los Estados Unidos y el Reino Unido representan un 50% del total. A consecuencia de un incremento del consumo tanto de lana fina como de lana gruesa y de una menor esquila doméstica comparada con la de preguerra, la participación de los Estados Unidos en las importaciones mundiales ha aumentado desde un 10% antes de la guerra, hasta alrededor de un 25%, mientras que la participación europea ha disminuído desde cerca de un 80% hasta un 70%. (Véanse los cuadros 1 y 2.) En lana gruesa sólo los Estados Unidos cubren el 70% de las importaciones mundiales y Europa absorbe virtualmente el 30% restante.

Factores que afectan al comercio

Producción, consumo y excedentes exportables de América Latina

Aunque con algunos retrocesos en el período de postguerra, la producción de lana tanto en Argentina como en Uruguay tiende en la actualidad a estabilizarse a un nivel considerablemente superior al de los años de preguerra. (Véase el cuadro 3.) En total, la esquila latinoamericana en 1951/52 se estima en 190,000 toneladas de lana lavada, lo que equivale al 40% de las necesidades de importación de Europa en el período de postguerra. Cerca de un quinto de la esquila es de calidad 60 y aún más fina, (merino y primas Montevideo); cerca de un 40% cruzada fina; 15% cruzada media; más de un quinto, cruzada corriente y lana Córdoba, y el resto lana corriente de poca importancia comercial. La mayor parte de la lana se produce en Argentina (55%) y Uruguay (25%), con una producción comercial importante también en Río Grande do Sul (Brasil) y Magallanes (Chile).

El consumo de las fábricas locales ha aumentado en forma considerable en los últimos veinte años y en la medida en que el mercado latinoamericano permanece virtualmente cerrado a la importación de textiles de lana, es posible calcular un consumo interno de 50 a 60 mil toneladas por año, en lana lavada.

Dado que el consumo industrial recae casi íntegramente sobre la lana fina y se concentra en gran medida en merinos y cruzados finos, la composición en calidad

Cuadro 3

PRODUCCIÓN DE LANA EN ARGENTINA Y URUGUAY

Miles de toneladas, equivalente en lana sucia

Promedio estacional	Argentina	Uruguay
1909/10–1912/13	159	65
1913/14–1917/18	150	38
1918/19–1922/23	158	49
1923/24–1927/28	142	53
1928/29–1932/33	157	59
1933/34–1937/38	165	52
1938/39–1942/43	211	58
1943/44–1947/48	231	73
1948/49	195	65
1949/50	192	74
1950/51	195	75
1951/52	190	77

Cuadro 4

EXPORTACIONES DE LANA DE LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS

Miles de toneladas, equivalente en lana sucia

Período	Argentina	Uruguay	Chile	Otros países latino-americanos	Total
1909-1913	149	63	..	..	..
1924-1928	137	53	..	..	..
1934-1938	143	45	11	8	207
1947-1950	174	74	7	7	262
1947	207	80	6	7	300
1948	208	65	8	9	290
1949	116	53	6	5	180
1950	166	97	8	6	277

Nota.—Incluye sólo exportaciones de lana cortada y trasquilada. Además, Argentina, Uruguay y Chile exportan cantidades importantes de pieles con lana, cuyo principal mercado es la industria de tratantes de cuero de Mazamet, en Francia. Se incluyen también las exportaciones a otros países latinoamericanos.

del excedente exportable (de la producción actual) difiere en alguna medida de la de la esquila total. Según estimación aproximada, puede decirse que la lana 60 y las más finas (incluyendo primas Montevideo) no representan más allá del 15% del excedente exportable de lana lavada (en comparación con el 60% en el caso de las lanas de los Dominios Británicos), las cruzadas finas representan menos del 40%, y las cruzadas medias alrededor del 20%. El remanente es en gran medida de lana gruesa.

Las fluctuaciones en el volumen de las exportaciones de los diferentes países latinoamericanos en el período de postguerra (véase el cuadro 4), han sido considerables, reflejando la naturaleza de los mercados de la postguerra y las condiciones artificiales del comercio.

Distribución de las exportaciones latinoamericanas

La influencia más importante en la estructura de la exportación lanera latinoamericana en el período de postguerra ha sido el hecho de que los Estados Unidos no sólo han tenido una mayor participación en las importaciones mundiales que antes de la guerra, sino la gran concentración, asimismo, de sus compras en América Latina. Las adquisiciones de los Estados Unidos representan un 60% de las exportaciones latinoamericanas y sólo un tercio las europeas. (Véase el cuadro 1.)

La demanda de lana latinoamericana por los Estados Unidos no es en modo alguno homogénea, sino que se distribuye aproximadamente entre dos clases distintas: la demanda de lana fina (en primer lugar, lana de vellón Montevideo auténtica, lana argentina en menor medida, y alguna cantidad de lanas Punta, brasileña y a veces peruana) y la demanda de lana gruesa, es decir, lana cruzada corriente de Provincia y lana Córdoba. Mientras los Estados Unidos absorben virtualmente toda la lana gruesa exportada por la Argentina, en el caso de la lana fina, las compras norteamericanas sólo absorben en la actualidad alrededor de la mitad del total de las exportaciones de América Latina.

Importación y consumo europeos

El consumo de lana de Europa ha continuado con una tasa un poco mayor de las 700,000 toneladas por año en el período de postguerra y representa el 60% del total mundial. (Véase el cuadro 2.) Según una estimación aproximada, puede decirse que el 60% del consumo europeo es de lana peinada en *tops* (predominantemente en el Reino Unido, Francia, Italia y Bélgica) y un 40% en lana hilada, incluyendo quizás un 10% para la fabricación de lana gruesa, especialmente en el Reino Unido.

El predominio de los Estados Unidos en el comercio lanero latinoamericano en el período de postguerra se refleja en la reducida dependencia de Europa del abastecimiento latinoamericano. Mientras que antes de la guerra (1934-1938) cerca de un quinto de la lana importada por las cinco naciones europeas importadoras principales provino de América Latina, la proporción en los años 1947/48 a 1950/51 fué sólo de un 10%. La participación de la lana de los Dominios Británicos en la exportación a dichos países subió durante este tiempo a un 80%. (Véase el cuadro 1.) Este cambio notorio en la estructura de las importaciones europeas es imputable a la mayor disponibilidad de lana en los Dominios en el período de la postguerra, a las dificultades de pago encontradas —singularmente por Italia y el Reino Unido— y al bajo nivel de las compras alemanas.

Dado que las lanas latinoamericanas son, por lo general, de fibra más corta que las de calidad comparable de los Dominios, la demanda de lanas latinoamericanas para cardado provino en gran medida de las fábricas continentales equipadas con cardadoras francesas. La demanda británica es más bien de lana gruesa y de ciertas lanas especiales de las esquilas Provincia y Punta. Los más grandes mercados europeos para la

lana latinoamericana son Francia (el mayor mercado también para lana sobre cuero), Bélgica (particularmente para tipos carbonizantes), Alemania occidental e Italia.

Sin embargo, en proporción con las necesidades totales del país importador, las lanas latinoamericanas —las finas en particular— encuentran mercados importantes en Holanda, Suecia y Suiza. En contraste con los países importadores principales, la demanda de importación en algunos de los países europeos menores es sobre todo de lana limpia. Cerca de un 30% de las exportaciones (base sucia) argentinas y uruguayas es de lana desgrasada.

Política comercial de Argentina y Uruguay

Argentina impuso un sistema de licencias en las exportaciones de lana al comienzo de la zafra 1948/49, con el fin de asegurar el abastecimiento de la industria local. Las fábricas locales han venido pagando en el período de la postguerra precios más altos para las lanas de los países del sur que los precios dominantes para los tipos comparables en el mercado mundial. De este modo las fábricas nunca tuvieron dificultades en asegurar sus necesidades en el caso de una demanda ultramarina fuerte. Sin embargo, el sistema de licencias de exportación se empleó a partir de abril de 1951 para evitar los embarques de lana, excepto a precios superiores a los dominantes en el mercado mundial. Ello tuvo por resultado que en la segunda mitad de la zafra de 1950/51 y durante toda la zafra de 1951/52 llegaran las exportaciones a un estado virtualmente estacionario. En septiembre de 1949 se puso en manos de la corporación gubernamental del comercio (I.A.P.I.) todo el comercio de cueros lanares.

A raíz de la devaluación de la esterlina, se aplicó a las exportaciones de lana el tipo de cambio preferencial de 4.83 pesos por dólar (en vez del tipo básico de 3.36 pesos). En agosto de 1950 la tasa de cambio preferencial para la lana se aumentó a 5 pesos. Por otra parte, las exportaciones de lana peinada en tops gozan del tipo ampliamente favorable de 7.5 pesos por dólar. En julio de 1952 se introdujo como medida transitoria una tasa efectiva para las exportaciones de lana de 6.25 pesos por dólar (representando una devaluación del 20%).

Con el fin de aumentar sus ganancias en dólares, los exportadores argentinos convinieron con el gobierno en no aceptar más que esa divisa en pago de sus exportaciones de lana. En la práctica, ha sido necesario negociar convenios comerciales o de pagos en cada uno de los países interesados en las lanas argentinas, y las dificultades de pago han restringido duramente las compras de lana argentina por el Reino Unido, Italia y Checoeslovaquia.

En contraste con los demás principales países exportadores de lana, Uruguay no devaluó en 1949. Hasta hace poco sólo podía exportarse del Uruguay contra el pago de dólares, excepto en los casos de Francia, Bélgica y Holanda que tenían convenios bilaterales con ese país. Sin embargo, en la actualidad también puede exportarse lana contra el pago en valores inconvertibles si el Banco Central da su consentimiento previo.

Perspectivas

La producción en América Latina

Las fluctuaciones más grandes en el número de ovinos es probable que se den en la pampa argentina en respuesta a los movimientos en el precio y las relaciones de costo entre el ganado y sus productos, así como entre los productos agrícolas y los pecuarios en general. Sin embargo, en esa zona la tendencia a largo plazo en el número de ovinos es hacia la disminución.

En el Uruguay el factor decisivo es la relación entre los precios de la lana y los de la carne. Durante las últimas temporadas esta relación fué de tal manera favorable a la lana que el número de ovinos se encuentra quizá en el máximo de lo que es técnicamente posible en las condiciones de producción presentes.

En los territorios sureños de la Argentina y Chile, donde la tendencia a largo plazo ha sido ascendente, el único límite al número de ovinos, es la capacidad del suelo para sustentarlos, pues hay poca competencia en el uso de la tierra por otro tipo de empresas. Exceptuando el territorio de Aysen (Chile), las zonas aludidas se encuentran al parecer plenamente cubiertas.

Por otra parte, el sur del Brasil ofrece todavía oportunidades considerables para una expansión de la producción lanar, y esto lo mismo respecto a un incremento del número de cabezas que a una elevación del promedio de esquila por cabeza. La lana brasileña sólo ha encontrado hasta ahora una salida limitada y fluctuante en el mercado europeo, pero no parece que exista obstáculo técnico alguno para su más amplia utilización por la industria textil de Europa.

A la larga se ofrece un amplio margen para la mejora, tanto en calidad como en estilo, de la esquila lanar en las regiones de altiplano de América Latina, por ejemplo en Perú y Bolivia. Téngase en cuenta que México ha iniciado un ambicioso programa de desarrollo de la producción de lanas. Por razones técnicas principalmente, no es probable que América Latina pueda aumentar de modo apreciable su producción de lana merino, pero en cambio ha tenido lugar de modo continuo cierta sustitución entre las castas productoras de lana de calidad cruzada, respondiendo a los cambios en la relativa rentabilidad de la lana y de las carnes de carnero y cordero. Durante el pasado cuarto de siglo se ha experimentado una mejoría en la calidad media de la esquila cruzada.

Disponibilidades de lana latinoamericana para Europa

Dejando aparte las posibilidades de elevar el nivel de producción, la disponibilidad de lana latinoamericana para Europa se encuentra afectada por el nivel del consumo interno y por la amplitud de las compras de los Estados Unidos. No parece que el consumo de las fábricas locales haya de ofrecer en los años próximos un gran cambio en su tasa actual, que absorbe el 30% de la esquila corriente. El excedente exportable de la producción actual es de cerca de 125,000 toneladas, lana lavada.

Aunque la demanda de los Estados Unidos es un factor sobremanera incierto, el elevado nivel de con-

sumo en los Estados Unidos de lana fina y su mayor dependencia de las importaciones pueden considerarse como rasgos decisivos de la situación lanera mundial. Es más, se dan fuertes motivos de tipo comercial (en particular en los períodos de inseguridad en los precios) para la cobertura por los Estados Unidos en América Latina de grandes proporciones de sus necesidades de importación. Aun así, la demanda de los Estados Unidos en modo alguno se extiende a todos los tipos de lana latinoamericana y la mitad aproximadamente del excedente exportable de lana fina en América Latina es probable que tenga que ser vendida en Europa. La lana argentina constituye casi dos tercios de esa cantidad y la lana Montevideo cerca de un tercio.

Por lo que a la lana gruesa se refiere, la situación es todavía más difícil de prever; aunque el consumo norteamericano es muy improbable que pueda alcanzar en el futuro próximo los altos niveles del inmediato período postbélico, los Estados Unidos, en vista del limitado volumen de oferta de otras regiones, pueden muy bien continuar absorbiendo la mayor parte de la exportación argentina de lana gruesa.

La demanda europea de lana latinoamericana

El consumo de la lana en los próximos años habrá de tener un nivel más bajo que el del período postbélico en la medida en que ha de acoplarse más estrechamente a la actual producción mundial. Con la reducción del consumo en Europa la esquila doméstica absorberá una proporción más elevada del abastecimiento total. Sin embargo, en Europa occidental (con exclusión de España), que representa el 90% de las importaciones europeas, el abastecimiento doméstico sólo cubre el 10% de las necesidades; y dada la competencia en el uso del suelo apenas hay probabilidades de un aumento de la esquila europea, con la sola excepción posible de la Unión Soviética.

Como el precio de la lana sólo puede tener un efecto lento en la producción, los cambios en la demanda en relación con la oferta tienden a reflejarse en el precio más que en la cantidad de lana que circula por las vías del comercio, excepto que ese movimiento sufre la influencia de las políticas gubernamentales y, en menor medida, de la política de almacenamiento de los criadores o comerciantes. Por lo demás, el volumen físico de la producción lanera enviada a Europa está determinado por los precios que Europa quiere y puede ofrecer en competencia con el resto del mundo. Aunque Europa representa en la actualidad dos tercios del consumo mundial de lana fina y una proporción algo mayor del comercio mundial, el factor decisivo en el caso de la lana exportada desde América Latina se encuentra en el poder de competencia de los Estados Unidos.

Al mismo tiempo, el notorio desplazamiento en contra de América Latina en las importaciones europeas de postguerra, puede considerarse —en la medida en que refleja dificultades de pago— como un rasgo duradero del comercio lanero mundial. Aunque el Reino Unido compre ya, y seguirá comprando probablemente en lo sucesivo, más lana fina argentina que en los años de postguerra anteriores, los principales mercados de la lana latinoamericana están en los países continentales de Europa occidental (con exclusión de Portugal y España). Además de esos países actualmente compradores en América Latina, existen mercados potenciales en Austria, Grecia, Noruega, Dinamarca e Irlanda. Hasta cierto punto también ofrecen salida Finlandia y Yugoslavia. Aunque los países europeos orientales y España compraron apreciables cantidades de lana en el período de postguerra, parecen ser restringidas las posibilidades de extender el comercio por este lado.

El mercado europeo de lana peinada en tops

Hay algún desequilibrio en la industria textil argentina en la medida que existe cierto exceso en la capacidad de hilado de estambre en relación con la capacidad de cardado. Esta es también una característica de la industria uruguaya. La considerable exportación de lana peinada en *tops* por ambos países en tiempos recientes, imputable en gran parte a los tipos preferenciales de cambio de que se benefician estas exportaciones, se ha dirigido casi por entero a los Estados Unidos. Aunque las fábricas cardadoras de los países exportadores de lana se enfrentan con ciertas dificultades técnicas y comerciales en competencia con las fábricas inglesas y otras europeas, no debe perderse de vista que Europa ofrece un extenso mercado a la importación de lana peinada en *tops*, del que puede participar América Latina en mayor proporción.

Apéndice VI

C A R N E

Al examinar las posibilidades de aumentar el comercio de la carne[1] entre América Latina y Europa, hay que considerar: 1) la demanda de carne de Europa; 2) hasta qué punto Europa puede satisfacer sus propias necesidades; 3) las fuentes extranjeras para las importaciones de Europa, además de América Latina, y las posibilidades de aumentar los suministros provenientes de dichas fuentes; 4) las provisiones exportables de América Latina, y 5) otros mercados para la carne de América Latina.

En esta enumeración, los suministros provenientes de América Latina se consideran secundarios, debido a que el principal importador de carne en Europa es el Reino Unido. Sus abastecimientos de fuera de Europa deben provenir sobre todo de América Latina o de Oceanía, y como Nueva Zelandia y Australia tienen estrechos vínculos económicos y sociales con el Reino Unido, es de suponer que —no existiendo además diferencias apreciables en los precios de la carne de las distintas procedencias— el Reino Unido habrá de preferir tomar toda la carne exportable de Oceanía antes que buscar otras fuentes.

1 El término "carne" empleado en este caso se refiere a la carne de ganado bovino, porcino y ovino. Las cifras dadas se refieren al peso de la res muerta, incluso los desperdicios. En los datos sobre la producción y el comercio no se incluye el comercio internacional de animales vivos. El comercio de animales es casi exclusivamente intra-continental, excepto por la movilización ocasional de pequeñas cantidades de reproductores.

La demanda de carne en Europa

Las estadísticas básicas de la producción de carne en la mayoría de los países europeos no son anteriores a 1930. Se estima, en general, que en los países europeos de mayores ingresos el consumo per capita se mantuvo más o menos estático durante las cuatro primeras décadas del siglo XX. Por ejemplo, en Alemania y el Reino Unido —países sobre los cuales se han hecho cálculos— el consumo per capita en 1909-1913 fué de unos 50 kilogramos, y prácticamente el mismo en 1934-1938.[2] Si bien el consumo disminuyó en gran medida durante ambas guerras mundiales, la depresión económica de los años treinta no tuvo gran influencia. Así, en Alemania nunca disminuyó el consumo en más del 5% del promedio de 1927-1929, en tanto que en el Reino Unido aumentó. En los países europeos de menores ingresos no existen estadísticas sobre esa evolución, pero se cree que el consumo de carne ha venido aumentando en forma gradual.

El estudio de los presupuestos familiares puede dar una idea de la relación entre la demanda de carne y el ingreso. Los datos del estudio hecho sobre 1927/28 en Alemania, que es sin duda el más representativo,

2 Las cifras citadas difieren según lo que exactamente se entienda por "carne". A veces en las cifras están incluídas las aves de corral y el producto de la caza, otras veces quedan excluídos los despojos y otras más también se excluyen las grasas de los animales sacrificados.

Cuadro 1

CONSUMO DE CARNE[a] PER CAPITA EN ALGUNOS PAISES EUROPEOS

Kilogramos por año, peso en canal

País	Preguerra	1948/49	1949/50	1950/51	Estimaciones preliminares 1951/52
Austria	49	23	30	38	..
Bélgica-Luxemburgo	46	45	43	42	42
Dinamarca	75	64	65	56	60
Finlandia	33	27	28	28	..
Francia	53	57	57	56	57
Alemania occidental	51	18	32	37	38
Irlanda	55	54	53	53	52
Italia	20	16	16	15	16
Países Bajos	38	21	29	32	30
Noruega	38	26	37	36	34
Suecia	49	44	51	51	50
Suiza	53	40	45	46	46
Reino Unido	64	44	52	49	46

Fuente: FAO, *Yearbook of Food and Agricultural Statistics.*

a Incluyendo despojos comestibles y aves de corral.

muestran en los grupos de ingresos más bajos una elasticidad-ingreso de 0.67, que disminuye hasta la mitad en los grupos de ingresos más altos. En el Reino Unido los resultados son semejantes. Como la relación no es lineal, la considerable redistribución de los ingresos en favor de los grupos de ingresos más bajos que se ha efectuado en el Reino Unido durante la última década habría estimulado un aumento apreciable del consumo per capita a no ser por el racionamiento y los altos precios.

En toda Europa —pero sobre todo en los países occidentales, donde las pérdidas de ganado fueron menos graves— el consumo se ha recuperado rápidamente de la escasez de tiempos de guerra y en unos cuantos países el consumo per capita ha alcanzado o superado el nivel correspondiente a 1934-1938.

El alto nivel de la actividad económica en los Estados Unidos, Canadá y Europa occidental, sin duda tendrá como efecto un mayor aumento de la demanda, sobre todo de los productos alimenticios más caros. Sin embargo, la intervención gubernamental mediante el control de precios y los programas de racionamiento puede impedir que sea manifiesto el aumento de la demanda.

En un estudio de la Organización Europea de Cooperación Económica (O.E.C.E.) de diciembre de 1951,[1] se ha calculado la demanda probable de productos alimenticios en 1956/57, teniendo en cuenta el crecimiento de la población y el posible aumento de los ingresos reales, y suponiendo en un primer caso un nivel de actividad económica —y por consiguiente de demanda —mayor que en otro. La base inferior equivale a un aumento del consumo de todos los alimentos de alrededor de 12% sobre 1950/51, correspondiendo un 5% aproximadamente de ese aumento al crecimiento de la población y el 7% restante a ingresos reales mayores. El nivel superior de actividad económica corresponde a un aumento de 16% en el consumo de alimentos. En cuanto a la carne, el informe estima que, dado el menor nivel de actividad económica supuesto, en 1956/57 el consumo de carne aumentaría alrededor de 14% (esto es, desde 10.1 a 11.7 millones de toneladas) y al nivel superior de actividad, alrededor del 25% (o sea, a 12.8 millones de toneladas). En resumen, el incremento del consumo de carne sería aproximadamente de 1.5 millones de toneladas en el nivel inferior supuesto y de 2.5 millones en el nivel superior.

La cifra más alta se obtiene también haciendo los cálculos sobre una base diferente. Por ejemplo, la cantidad adicional de carne que se hubiera necesitado para elevar los abastecimientos per capita de 1950/51 al nivel anterior a la guerra sería aproximadamente la siguiente:

Europa occidental — alrededor de 1.9 millones de toneladas;

Principales países importadores (Reino Unido y Alemania occidental) — alrededor de 1.5 millones de toneladas.

Se necesitará un suministro adicional de carne en la medida en que continúe creciendo la población de estos países. Suponiendo un ritmo de crecimiento demográfico de 1 % anual, la cantidad adicional de carne en relación con 1950 que se necesitaría, por ejemplo,

[1] OECE, *Studies on Economic Expansion*: "A Report of the Special Group on Agriculture", AC (51), 4 de diciembre de 1951.

Cuadro 2

PRODUCCIÓN E IMPORTACIONES DE CARNE POR REGIONES PRODUCTORAS PRINCIPALES [a]

Región	Preguerra	1949	1950	1951	1951 como % de la preguerra
Europa (excluída la U.R.S.S.)					
Producción (millones toneladas)	11.6	8.9	10.3	10.9	94
Europa occidental [b]	8.4	6.9	7.7	8.1	96
Europa oriental [c]	3.2	2.0	2.6	2.8	88
Europa occidental					
Producción (millones toneladas)	8.4		7.7	8.1	96
Importaciones netas (millones toneladas)	1.3 [d]		1.1	0.7	54
Producción neta per capita (kgs.)	35		30	28	81
Abastecimiento total *per capita* (kgs.)	41		34	31	75
Dos países importadores importantes [e]					
Producción (millones toneladas)	3.0		2.5	2.8	93
Importaciones netas (millones toneladas)	1.6 [d]		1.5	1.1	65
Producción *per capita* (kgs.)	38		27	28	75
Abastecimiento *per capita* (kgs.)	57		42	40	68

a Las cifras relativas a carne son las del peso en canal e incluyen carne de res, ternera, cordero, carnero y cerdo. Se excluyen sebo, manteca de cerdo y despojos comestibles, excepto en Austria y Dinamarca, donde los despojos se incluyen.

b Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Sarre, Alemania occidental, Grecia, Islandia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Noruega, Portugal, España, Suiza y Reino Unido.

c Albania, Bulgaria, Checoeslovaquia, Alemania oriental, Berlín, Hungría, Polonia, Rumania y Yugoeslavia. Las cifras correspondientes a 1949, 1950 y 1951 se basan ampliamente en estimaciones de cada uno de los países de este grupo.

d Se ha supuesto que las importaciones de Alemania occidental, *incluyendo* importaciones procedentes de Alemania oriental, montaban a unas 150,000 toneladas.

e Reino Unido y Alemania occidental. Las importaciones combinadas de esos dos países exceden las de "Europa occidental", puesto que incluyen importaciones procedentes de otros países de esa zona.

en 1955, para mantener el suministro per capita de antes de la guerra, sería de 2.5 millones de toneladas en la Europa occidental.

Producción europea

Si bien no se dispone de datos fidedignos sobre la producción de carne en Europa tomada en conjunto durante el período comprendido entre 1909 y 1938, la producción aumentó más rápidamente que el número de cabezas de ganado debido al mayor crecimiento proporcional de los animales. El número de cerdos aumentó desde 63 millones en 1909-1913 a 107 millones entre 1934 y 1938, o sea, aumentó mucho más rápidamente que el ganado bovino, que subió de 94 a 114 millones, es decir, menos que el crecimiento de la población humana. Durante el mismo período disminuyó el número de ovejas, pero la producción de carne para la exportación —especialmente carne de cerdo salada para el mercado inglés y carne de cerdo fresca para el mercado alemán— aumentó rápidamente en Dinamarca y los Países Bajos. En el Reino Unido la producción disminuyó alrededor del 10% debido al bajo precio de las importaciones.

Después de 1934-1938 la producción europea se vió seriamente afectada por la guerra y en 1950/51 el número de cabezas de ganado bovino y porcino era 12 y 30% inferior al de antes del conflicto. La producción de carne también fué inferior a la de antes de la guerra.

Al examinar las posibilidades de que Europa aumente su producción de carne con el fin de reducir su dependencia de los abastecimientos extranjeros, debe recordarse que el déficit europeo es sobre todo de carne de res y de cordero, y que las posibilidades de ampliar la producción de estos artículos en Europa son más restringidas que para el incremento de la carne de cerdo, aunque un mejoramiento de las tierras de pastoreo puede permitir un aumento considerable de la producción de carne de res. Las importaciones netas de carne de toda la Europa occidental comprendieron alrededor de 90% de carne de res, carnero y cordero; el resto correspondió principalmente a carne de cerdo, tocino y jamones.

Las cifras que se dan a continuación, y que están en términos de producción de preguerra, muestran los cálculos hechos por algunos gobiernos sobre la producción de carne que se espera en 1951/52. Estas cifras no se deben considerar más que como cálculos aproximados. Sin embargo, si se supone que en Europa occidental en 1952/53 los suministros de carne producida internamente sólo excederán en un 5% a los de antes de la guerra, en tanto que el crecimiento demográfico durante el mismo período ha sido de un 15%, es evidente que se necesitarán mayores importaciones. La producción sería de 9.2 millones de toneladas, en comparación con 8.1 millones en 1951, y las importaciones netas tendrían que ser de 2.4 millones de toneladas para que en 1952/53 se alcance el consumo per capita de antes de la guerra. Durante y después de la guerra, Europa ha tendido más a concentrar sus esfuerzos en la producción lechera que en la producción de carne. En 1950 la producción lechera de los países de la Europa occidental en conjunto representó el 106% del nivel de antes de la guerra, en tanto que la producción de carne alcanzó sólo a un 93%. Estas cifras reflejan el impulso que algunos gobiernos europeos —especialmente el británico— han dado a la producción de leche. Sin embargo, el Reino Unido ha tendido desde 1950 a promover más bien la producción de carne.

Cuadro 3

PORCENTAJES DE PRODUCCIÓN DE CARNE [a] EN ALGUNOS PAÍSES EUROPEOS

País	1951/52 como % de la preguerra
Austria	94
Benelux	97
Dinamarca	105
Francia	109
Alemania occidental	103
Irlanda	87
Italia	108
Reino Unido	96
Europa occidental	103

Fuentes: OECE y FAO.

a Carne de res, ternera, cerdo y carnero, excluidos despojos.

La mayoría de los países de la Europa occidental tiene que importar alimentos para ganado, y si bien anteriormente se podían procurar en la Europa occidental ciertas cantidades de sus alimentos, no es probable que en el futuro inmediato puedan obtenerse de esa región suministros en gran cantidad. Antes de la guerra las importaciones anuales totales de grano ordinario en los países adherentes a la Organización Europea de Cooperación Económica ascendían a unos 10.5 millones de toneladas; en 1950-1952 habían descendido a cerca de 7.5 millones. Gran parte de esta reducción se debe al descenso de las importaciones procedentes de la Argentina (desde 6 millones de toneladas a cerca de 2 millones). En cambio las importaciones provenientes de Estados Unidos subieron de menos de un millón de toneladas a 3.2 millones. Así pues, a pesar de la contracción de las importaciones totales, desde la guerra los países europeos han estado dependiendo fuertemente del hemisferio occidental en cuanto a alimento para el ganado, pero, según un reciente informe de la OECE, "existe alguna duda de que la creciente demanda de productos de ganadería en los Estados Unidos y el Canadá se resuelva en alguna reducción de los excedentes exportables de granos ordinarios".[1] Por otra parte, un reciente estudio realizado por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos [2] indica que en los próximos cuatro o cinco años los agricultores estarían en condiciones de producir 20% más que en 1950 y 18% más que en 1951. En cuanto a algunos productos específicos, el cálculo muestra un aumento posible del 21% en el maíz y 40% en el trigo.

1 OECE, *Estudios sobre expansión económica*, "A Report of the Special Group of Agriculture", AC (51), 10 de diciembre de 1951.

2 Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, *Agriculture's Capacity to Produce*, 1952.

Es cierto que muchos países de la Europa occidental utilizan el alimento para ganado con mucha mayor eficiencia que antes de la guerra y que mediante un mejor empleo del pasto se ha reducido en parte la dependencia de las fuentes extranjeras en ese alimento. El mayor empleo de abonos en Europa ha aumentado el rendimiento de las cosechas de forrajes y ha mejorado notablemente el rendimiento de los pastos. A pesar de ello, no parece que haya en el futuro inmediato muchas posibilidades de un gran incremento de la producción de carne si los productos lecheros y avícolas mantienen el nivel per capita actual. No cabe duda de que Irlanda, mediante un mayor empleo de abonos, podría mejorar sus pastos y lograr un notable aumento de la producción ganadera. Ese aumento, si la producción excedente fuese al Reino Unido, haría que éste dependiese menos de la carne de res de América Latina. Sin embargo, el costo de esta carne de res sería seguramente muchísimo más alto que el de la carne argentina, y es de dudar que haya un aumento considerable en los próximos años.

El ya citado informe de la OECE examina la posibilidad de aumentar la producción de carne. Se presta mucha atención a las posibilidades de mejoramiento técnico. En lo que se refiere a la carne, se llega a la conclusión general de que en 1956 sería técnicamente posible aumentar la producción en grado suficiente para hacer frente a niveles de consumo superiores (por ejemplo, en el caso del nivel más bajo, 14% más que en 1950/51, y en el del nivel más alto, 25% más que en 1950/51). Sin embargo, cabe señalar que esto depende en gran parte de la disponibilidad de cereales provenientes de ultramar. El informe declara: "Sería posible cubrir gran parte de las mayores necesidades de carne, sobre todo si la aplicación del programa turco permite hacer grandes embarques de cereales a los demás países participantes." Así pues, el informe de la OECE se coloca en un punto de vista más bien optimista y la conclusión general es la de que, dados un mejoramiento técnico necesario y un adecuado suministro de alimento para ganado, la mayor producción de carne necesaria para satisfacer el aumento que se espera en la demanda podría provenir de los propios países europeos.

Demanda europea de importaciones

El Reino Unido absorbe normalmente más del 75% de las importaciones totales, dividiéndose el resto sobre todo entre Bélgica, Francia, Alemania e Italia. Sin embargo, los últimos cuatro países por lo general compran a exportadores europeos. He aquí cómo han evolucionado las exportaciones del Reino Unido:

	Millones de toneladas		*Toneladas*		
1909–1913:	1.1				
1924–1928:	1.5				
1934–1938:	1.52	(de las cuales,	64,008	de carne	enlatada)
1950 :	1.24	(„ „	133,096	„	„)
1951 :	0.92	(„ „	171,704	„	„)

Los países continentales importaron grandes cantidades de carne durante un corto período después de cada guerra mundial, pero luego volvieron a la situación de producir virtualmente toda la carne que necesitaban.

En cierta medida, Alemania puede llegar a ser en el futuro una excepción a esta regla general. La gran población que ahora vive en el reducido territorio de la Alemania occidental hace difícil que se obtenga suficiente carne de fuentes internas. En 1950 el consumo total alcanzaba a cerca del 75% de antes de la guerra, y algo menos sobre la base del consumo per capita. Sin embargo, en 1951/52 la producción recobró su nivel de antes de la guerra, pero con anterioridad había importaciones de la Alemania oriental. Para compensar esto, Alemania deberá aumentar las importaciones del extranjero a unas 200,000 o 300,000 toneladas, con lo cual el consumo per capita sería todavía de un 10 o un 15% inferior al de antes de la guerra.

En el caso del Reino Unido, la situación es la que refleja el cuadro 4.

Cuadro 4

ABASTECIMIENTOS DE CARNE EN EL REINO UNIDO

Millones de toneladas

	1934-1938	1950	1951
Abastecimientos totales . .	2.82	2.40	2.10
Producción	1.31	1.16	1.18
Importaciones.	1.52	1.24	0.92

La redistribución del ingreso ha creado allí una fuerte demanda de todos los alimentos de mejor calidad, y el consumo de carne ha sido restringido únicamente mediante el racionamiento. Si en 1953 se permitiese que el consumo per capita volviese al nivel de antes de la guerra, los suministros totales tendrían que ser de 3.3 millones de toneladas, y es indudable que si no existiese racionamiento se podría incluso esperar un consumo per capita mayor. Esto significa que, en el supuesto de que la producción interna de carne aumente menos que el consumo, las importaciones podrían ser entre 1 y 1.9 millones de toneladas, e incluso más. Agregando a esta cifra la de las posibles necesidades alemanas y unas 100,000 toneladas de todos los demás importadores europeos, se llegaría a cerca de 2.3 millones de toneladas en 1953, y aun esto no restablecería el nivel de consumo anterior a la guerra.

Estudiando la manera de procurarse proveedores adicionales de carne para satisfacer la mayor demanda que se calcula para 1956/57, el informe de la OECE considera la posibilidad de importarla. Subraya que el total de las importaciones de carne por parte de los países adheridos a esta organización, se acercó en 1947/48 y 1949/50 al nivel de antes de la guerra, pero que esto fué posible únicamente gracias al Plan Marshall, que facilitó los embarques desde América del Norte. El significado de esta ayuda se puso de manifiesto en 1950/51, al descender los abastecimientos alrededor de 25% debido a la disminución de las importaciones provenientes de los Estados Unidos y del Canadá, y a una baja temporal de las importaciones procedentes de la Argentina. El informe aludido estima que habría sido contrario a la realidad esperar un gran aumento de los

suministros de origen norteamericano debido al crecimiento de la población y al aumento del consumo que se advierten en esa región. Según el informe, "no sería prudente contar con aumento alguno de las actuales importaciones desde América del Norte". Se recalca asimismo que también ha aumentado el consumo en América Latina, especialmente en la Argentina, y que es improbable que aumenten las exportaciones desde esa región. La conclusión general a propósito de las importaciones de carne por parte de Europa es la de que "la hipótesis optimista parece ser el mantenimiento de las importaciones de carne a su nivel actual de 1 a 1.3 millones de toneladas".

Se ha sostenido a veces que la Europa oriental (incluyendo la Unión Soviética) podría llegar a ser en un futuro cercano un importante exportador de carne. Es obvio que la falta de datos acerca de la producción en esos países dificulta en sumo grado el análisis. Sin embargo, las perspectivas no parecen ser favorables en general. Es un hecho que la producción de carne en esos países ha sido inferior al crecimiento de la población. Aún más, es seguro que es muy bajo el consumo per capita de carne, y es razonable suponer que los gobiernos de esos países quieran aumentarlo. Por consiguiente, cualquier aumento de la producción de carne sería absorbido por el consumo interno.

Las estadísticas de comercio llevan también a la misma conclusión. Las únicas exportaciones de carne de alguna importancia de los países de la Europa oriental son el tocino y el jamón (y pequeñas cantidades de carne enlatada) de Polonia, especialmente al Reino Unido, y de cerdos en pie de Hungría y Polonia, principalmente a la Alemania occidental y a Austria. Además, Yugoeslavia exporta también cerdos en pie y carnes de cerdo. Antes de la guerra Hungría exportaba aproximadamente 175,000 cabezas de cerdo al año y Polonia alrededor de 200,000. En 1950 esas cifras descendieron a 140,000 y 160,000 respectivamente. En 1950 Yugoeslavia exportó 50,000 cerdos, frente a 245,000 antes de la guerra. Por otra parte, en 1950 las exportaciones de tocino y jamón de Polonia alcanzaron a 45,000 toneladas, contra 24,000 antes de la guerra, pero es ésta una proporción muy pequeña del suministro total de tocino y jamón que entra en el comercio mundial.

Por lo tanto, dado que es muy escaso el aumento de la producción de carne que se prevé en los países de la Europa oriental y teniendo en cuenta la intención declarada de esos países de aumentar el consumo interno de carne, es improbable que sus exportaciones aumenten en forma significativa.

Exportaciones de carne de fuentes no latinoamericanas

La evolución del comercio internacional de la carne ha sido determinada principalmente por el desarrollo técnico de los transportes. Al introducirse el procedimiento de refrigeración, se hizo posible embarcar carne congelada a largas distancias, y sobre esta base se desarrollaron las industrias de exportación de carne de Australia, Nueva Zelandia y la Argentina. Últimamente se han perfeccionado los métodos para conservar la carne fría durante períodos más largos, lo que podría modificar el comercio de Australia y Nueva Zelandia. Estos dos países desarrollaron juntos su comercio con el Reino Unido, que en los años treinta ascendió a unas 600,000 toneladas de carne por año, lo que representaba cerca de la mitad de las importaciones europeas de ultramar. En los últimos diez años la producción no ha aumentado de manera considerable en ninguno de los dos países. Sin embargo, teniendo presente los incentivos necesarios en materia de precios —mercado seguro y necesidades agrícolas— la producción de carne podría aumentar en ambos países. En Nueva Zelandia se espera que en 1955 las exportaciones de carne hayan aumentado su volumen anual en unas 50,000 toneladas. Esto significaría un aumento de cerca del 14%. A largo plazo, se ha estimado posible [1] un aumento de cerca del 23% del ganado ovino, que asciende a 33 millones de cabezas. Se cree que las exportaciones de Australia aumentarán ligeramente en el curso de los próximos años, pero si la población de ese país crece rápidamente como consecuencia de una fuerte inmigración y si las necesidades internas aumentan más rápidamente que la producción de carne, existe la posibilidad de que los excedentes exportables disminuyan. Pero en el caso de ambos países se dan factores que hacen posible un desarrollo de la producción de carne con un ritmo más rápido que las necesidades internas. Por una parte, existen poderosas fuerzas económicas favorables al aumento de las exportaciones agropecuarias, si los dos países siguen mejorando los niveles de vida de su creciente población y desarrollan más sus industrias. Por otra, existen los acuerdos a largo plazo que aseguran a ambos países un mercado para cualquier aumento de sus exportaciones de carne: el acuerdo de la carne, suscrito por el término de 15 años entre el Reino Unido y Australia, y la declaración sobre el comercio de la carne, válida también por el término de 15 años, suscrita entre el Reino Unido y Nueva Zelandia.

Durante 1950/51, el elevado precio de la lana influyó en forma anormal en la producción de carne de Nueva Zelandia y Australia. Muchos ganaderos suspendieron las matanzas y el volumen de las exportaciones de carne disminuyó. Fué así como las exportaciones de carne de Australia, que alcanzaron a 227,500 toneladas en 1949/50, apenas llegaron a 148,800 en 1950/51. Las cifras correspondientes a Nueva Zelandia fueron de 336,100 y 280,700 toneladas respectivamente. Sin embargo, en la campaña de 1951/52 las exportaciones de carne del segundo país ascendieron a 316,200 toneladas, y se espera que esta tendencia ascendente continúe. En cuanto a Australia, su posición es menos favorable debido a la seria sequía de 1951/52, pero aun así se espera que el volumen de las exportaciones de carne aumente en 1952/53.

El África tropical ofrece posibilidades como abastecedora de carne, debido especialmente a los éxitos obtenidos en la campaña contra la mosca tsetsé, que transmite al ganado la tripanosomiasis. Sin embargo, es ésta una posibilidad muy remota y no se tienen muchas esperanzas de que África llegue a ser una fuente importante de exportaciones de carne a Europa durante los próximos diez o quince años.

Canadá y los Estados Unidos suministraron a Euro-

[1] Véase FAO, *New Zealand: Trends and Prospects of Food Production and Exports* (CCP 52/61, octubre de 1952), p. 27.

pa grandes cantidades de carne durante la segunda guerra mundial y, después de ésta, Canadá ha seguido embarcando carne de vaca y cerdo al Reino Unido. Pero mientras persista la escasez de dólares, puede presumirse que ambos países no serán proveedores importantes de carne para los países europeos.

En resumen, parece que los únicos países no latinoamericanos que podrían aumentar sus exportaciones de carne a Europa en los próximos años son Australia y Nueva Zelandia.

Abastecimientos latinoamericanos para la exportación

La Argentina ha sido durante largo tiempo el exportador de carne más importante de América Latina. Sus embarques aumentaron constantemente desde principios del siglo hasta alcanzar un máximo de un millón de toneladas en el período 1924-1928, después del cual disminuyeron un tanto a causa de la política proteccionista de los países del continente europeo, y por la implantación en el Reino Unido del sistema de preferencia imperial. Durante los años treinta las importaciones de carne de res en el Reino Unido estaban reglamentadas por la Conferencia Internacional sobre esa materia, de la cual fueron miembros el Reino Unido, la Argentina y los Dominios Británicos interesados. Durante los años de guerra aumentaron de nuevo las exportaciones argentinas, pasando del millón de toneladas en 1944.

El Brasil, que era un gran exportador antes de la guerra, ha disminuído en importancia porque, mientras su población ha crecido, su producción de carne ha permanecido estacionaria, aunque siguen sin explotar grandes extensiones de terrenos en el sur adecuadas para la ganadería. El Uruguay tiene una industria ganadera extraordinariamente estable y ha estado exportando con regularidad durante varias décadas. La sequía ocasionó en los últimos años de la guerra gran mortandad en el ganado, y la industria no se ha recobrado aún por completo. No es muy probable que se pueda aumentar todavía el número de cabezas de ganado o las exportaciones de carne. A diferencia del Brasil, no existen extensas tierras sin cultivar o sin colonizar. Sólo se puede aumentar el volumen de producción de carne aprovechando mejor los terrenos actualmente cultivados.

Chile, que exportaba pequeñas cantidades de carne antes de la guerra, era en realidad un importador neto si se toman en cuenta sus importaciones de ganado en pie desde la Argentina. Hasta donde puede preverse, es improbable que Chile exporte cantidades importantes de carne. Lo mismo puede decirse del Paraguay.

Las carnes que exportan los países de América Latina son principalmente de res y cordero (o carnero). Se produce muy poca carne de cerdo —exceptuando al Brasil— y ninguno de los países exporta cantidades importantes.[1] Antes de la guerra, tanto la Argentina como el Uruguay exportaron grandes cantidades de carne de res refrigerada. La falta de espacio naviero durante el conflicto hizo que se suspendieran las exportaciones de esta carne y después de él no se han reanudado los embarques de este producto.

México exportó muy poca carne antes de 1947, pero sus embarques anuales de ganado en pie a los Estados Unidos fueron de 200,000 a 400,000 cabezas (equivalente a 20,000 a 40,000 toneladas de carne). El país sufrió en 1947 un brote de fiebre aftosa, por lo cual los Estados Unidos prohibieron la importación de ganado vivo. Después de esa prohibición, México comenzó a fomentar su comercio en carne fresca y en conserva, y ha progresado con bastante rapidez.

Los principales mercados para la carne latinoamericana han sido los países de la Europa occidental, especialmente el Reino Unido, y antes de la guerra este país se procuraba en América Latina alrededor del 20% de toda la carne que consumía.

A su vez, América Latina ha dependido del mercado europeo (especialmente del Reino Unido) para colocar sus exportaciones de carne, como puede advertirse en el cuadro 6.

1 Durante los años de guerra, la Argentina produjo grandes cantidades de carne de cerdo para exportación al Reino Unido. En 1944 llegó a un máximo de producción y exportación, ascendiendo en ese año las exportaciones de carne de cerdo a 145,000 toneladas, lo que equivale al 15% del total de las exportaciones de carne de la Argentina.

Cuadro 5

EXPORTACIONES DE CARNE DE AMÉRICA LATINA[a]

Miles de toneladas

Período	Argentina	Brasil	Uruguay	Paraguay	Chile	México
1934-1938	627	72	120	5.5	9.5	—
1947	807	45	51	11.1	7.7	7.5
1948	590	57	76	17.4	6.3	44.9
1949	548	39	102	12.1	1.1	61.5
1950	423	28	114	12.1	1.1	25.6
1951	395	16	90	. .	0.5	29.3

a Las cifras de preguerra excluyen la carne de aves de corral, en tanto que sí la incluyen las cifras de postguerra. La carne se incluye en su equivalente de peso en canal.

Cuadro 6

EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS[a] DE DETERMINADOS TIPOS DE CARNE Y PORCENTAJE APROXIMADO DE LO EXPORTADO A EUROPA

Miles de toneladas y porcentajes

Tipo de carne	Exportaciones totales			Porcentaje para Europa		
	1934-1938	1948	1951	1938	1949	1950
Carne de res (fresca, enfriada y congelada)	506.7	335.8	204.2	94	85	86
Carnero y cordero (fresco, enfriado y congelado)	67.0	90.2	30.8	98	86	98
Carne enlatada (peso real)	120.1	140.5	124.0	49	64	32

Fuentes: Publicaciones de la Secretaría de la FAO y del Commonwealth Economic Committee.

[a] Basado en cinco países: Argentina, Brasil, Chile, Uruguay y México. Se excluyen las exportaciones de animales vivos. Los porcentajes correspondientes a Europa se basan, sin embargo, en los cuatro primeros países.

Posibilidades de aumentar la producción de carne en América Latina

Se podría aumentar la producción de carne si se obtuvieran precios más altos para las exportaciones de carne de la Argentina y el Uruguay, siempre que esos precios beneficiaran a los ganaderos y no fueran absorbidos por un aumento de los costos. Además, podría lograrse un aumento llevando al mercado animales más jóvenes, y asegurando así una corriente más rápida de abastecimiento. En los Estados Unidos, por ejemplo, la matanza anual de ganado bovino mayor y novillos representa alrededor del 40 al 45% de todo el ganado bovino. En la Argentina, donde no existe una gran industria lechera, el ganado beneficiado y las exportaciones de animales vivos representan sólo del 20 al 25% del total. Este porcentaje es mucho más bajo en otros países latinoamericanos, en algunos de los cuales no pasa del 10%. La baja proporción de matanza deriva de una baja producción de becerros, de fuertes pérdidas por epidemias y de la política de no sacrificar animales antes de los tres o cuatro años. No se dispone de datos para comparar el rendimiento de becerros en los Estados Unidos y en América Latina, o para comparar las pérdidas relativas por enfermedades. Sin embargo, se sabe que el promedio de enfermedades en los países latinoamericanos, especialmente en los de la región tropical, es mayor que en los Estados Unidos. El hecho de mantener al ganado hasta una edad mayor antes de sacrificarlo contribuye a aumentar las pérdidas por muerte natural.

Un mejoramiento de los pastos ayudaría a poner al ganado en condiciones de ser sacrificado a una edad más temprana. En el Uruguay el desarrollo de la producción de alfalfa como forraje para el ganado ayudaría a la industria a aumentar la capacidad de manutención de la tierra y a producir alimentos para la ceba que permitirían poner al ganado en condiciones de consumo en menor tiempo. También debería prestarse atención al mejoramiento de la raza.[1]

Podría aumentarse la producción de carne mediante el mejoramiento de la alimentación, la mejor utilización de los pastos, la reducción de la alta pérdida por muerte de lechones y terneros, la reducción de bajas debidas a heridas y muerte del ganado durante el proceso de venta, y mejores técnicas de lucha contra las epidemias. De introducirse estas reformas, es probable que las ganancias en los países latinoamericanos aumentaran en mayor proporción que en los Estados Unidos. Sin embargo, los precios del ganado deberían ser tales que hicieran económicos esos mejoramientos, o de lo contrario sería necesaria la ayuda del gobierno. Los precios bajos del ganado en relación con los productos agrícolas competidores es probable que resultaran en una menor producción de carne. Es indudable que el alto precio de la lana durante 1950/51 provocó —especialmente en aquellas zonas de la Argentina y el Uruguay donde las ovejas y el ganado vacuno se disputan la misma tierra— la tendencia a abandonar la producción de animales para carne.

Un sistema de precios que destacara más la calidad de la carne podría también ser de provecho en Sudamérica. Es posible, por ejemplo, que la escala de precios fijada en el acuerdo anglo-argentino no establezca suficientes diferencias a este respecto.

Reducción del consumo interno

El promedio anual per capita de consumo de carne en la Argentina y el Uruguay es de unos 120 kilogramos, frente a un consumo de cerca de 34 kilogramos en la Europa occidental. A medida que se desarrolle la producción de otros tipos de alimentos (verduras y frutas), es posible que disminuya el consumo de carne per capita, lo que permitiría aumentar las exportaciones. La Argentina y el Uruguay exportaron en 1951 alrededor de 485,000 toneladas de carne. Si su consumo per capita se redujera por ejemplo a 90 kilogramos —cantidad que de todos modos sería superior en casi tres veces al promedio de la Europa occidental, y cerca de 30% superior al consumo de los Estados Unidos—, el volumen de carne de que se pudiera disponer para la exportación aumentaría en más o menos un millón de toneladas.

[1] Véase FAO, *Informe de la reunión interamericana sobre producción de ganado*, diciembre de 1950; así como FAO, *Breeding Livestock adapted to Unfavourable Environments*, enero de 1948.

Posibilidades de aumentar la exportación de carne de América Latina

Los excedentes de carne exportables de América Latina —especialmente de la Argentina— en los últimos años han sido muy inferiores a las cantidades exportadas antes y durante algunos años de la guerra y de la postguerra. Las exportaciones del Brasil en los primeros años del conflicto representaron varias veces el volumen de 1951. Si bien el Brasil no llegará a ser un proveedor importante de carne en los próximos años, debido sobre todo al aumento de la demanda interna, los excedentes exportables de la Argentina podrían acercarse al nivel alcanzado en los últimos años.

No se dispone de datos acerca de la rentabilidad relativa, según sus diversos usos, de algunos de los suelos que actualmente se destinan a la ganadería en América Latina. La región destinada a la ceba de ganado a base de alfalfa podría dedicarse en la Argentina al cultivo de otros productos —cereales y semillas oleaginosas—. Hay algunos indicios de que los precios pagados a los ganaderos desde el término de la guerra hasta cerca de 1951 no fueron lo suficientemente altos como para hacer atractiva la producción agropecuaria.

El precio que el Reino Unido pagó a la Argentina por su carne en 1949/50 fué considerablemente más bajo que el que otros mercados potenciales aceptaban pagar a la Argentina por pequeñas cantidades de carne de res exportable. Por otra parte, este precio fué superior en 25% al pagado a Australia y Nueva Zelandia, en tanto que en 1939/40 el Reino Unido le abonaba a la Argentina sólo el 80% del precio pagado a aquellos dos países.

El acuerdo sobre la carne celebrado entre la Argentina y el Reino Unido entró en vigencia el 18 de julio de 1949 y tenía una duración de cinco años, aunque puede ser denunciado el primero de julio de cualquier año. Durante el primer año de vigencia de dicho acuerdo, la Argentina se propuso suministrar no menos de 300,000 toneladas de carne, hasta alcanzar, en caso de ser posible, las 400,000 en cada uno de los años subsiguientes. El acuerdo fué complementado y en parte suspendido por el protocolo de agosto de 1951. La imposibilidad de llegar a un acuerdo acerca del precio para la campaña 1950/51 fué la causa de que la Argentina suspendiera todos los envíos de carne al Reino Unido en el mes de julio de 1950. Poco después, también el Uruguay canceló sus embarques al Reino Unido.

La Argentina pudo soportar esta suspensión de la exportación de carnes debido a la combinación de varios factores. Una sequía registrada a principios de 1950 aumentó fuertemente la matanza de bovinos y las exportaciones de carne al Reino Unido. En el período que siguió a julio de 1950, la Argentina había tenido una escasa matanza de ganado a consecuencia de las grandes matanzas anteriores. Ello aumentó las exportaciones a otros mercados y también su consumo interno.

Los embarques no se reanudaron sino a mediados de 1951, merced al protocolo que establecía el envío al Reino Unido de un mínimo de 200,00 toneladas de carne y subproductos en el curso del año siguiente a la firma del acuerdo. Esa cantidad fué oportunamente entregada.

En el cuadro 7 puede apreciarse el efecto de la suspensión de los envíos de carne al Reino Unido.

Cuadro 7

REINO UNIDO: IMPORTACIONES DE CARNE EN CANAL Y DESPOJOS COMESTIBLES

Miles de toneladas (peso del producto) y porcentajes

Período	Importaciones totales	Desde Argentina	Importaciones desde Argentina como % del total de importaciones del Reino Unido
Preguerra . .	1,057	443	43
1950	855	240	28
1951	523	88	17

Fuente: Ministerio de Alimentación del Reino Unido, *Ministry of Food Bulletin*, nº 662, 2 agosto 1952.

Al examinar las perspectivas de las exportaciones de carne desde América Latina, es de la más alta importancia tener en cuenta la posición de la Argentina como proveedora. En los años últimos, varios factores —especialmente el aumento del consumo interno y la industrialización— han contribuído al descenso de las exportaciones de carne. Las exportaciones de carne de res de la Argentina en 1951 representaron únicamente el 29% del volumen de la preguerra. Sin embargo, la posición fué anormal en ese año, pues los envíos de carne al Reino Unido se habían suspendido durante parte de él debido al desacuerdo respecto de los precios. Además, las exportaciones han mostrado tendencia a disminuir. En 1947 las exportaciones totales de carne, que ascendían a 807,000 toneladas, sobre la base del peso de la res muerta, superaban en un 30% el volumen exportado antes de la guerra. Pero en cada uno de los años subsiguientes las exportaciones disminuyeron y en 1950 montaron sólo a 423,000 toneladas y —como ya se indicó— disminuyeron todavía más en 1951. Debido a estas circunstancias y sobre todo en vista de la importancia que para la economía argentina tienen las exportaciones de productos agropecuarios, el gobierno tomó medidas especiales para incrementar las exportaciones. Se implantó un día a la semana sin carne, lo que permitió al país cumplir su contrato con el Reino Unido, que estipulaba la exportación de 200,000 toneladas de carne durante la campaña de 1951/52. A consecuencia de ello, en 1951 el consumo per capita volvió a disminuir por segunda vez. Además, los precios pagados a los productores de carne han aumentado y es probable que las negociaciones con el Reino Unido para la campaña de 1952/53 den por resultado un aumento de los precios previstos en el acuerdo. Sin embargo —y no obstante el hecho de que las posibilidades de aumentar la producción de carne son grandes a largo plazo— las perspectivas inmediatas son desfavorables. El número de cabezas de ganado bovino se calcula en la actualidad en cerca de 37 millones y en los próximos tres o cuatro años existen pocas posibilidades de aumentar grandemente los rebaños para la producción de carne. En este sentido, es de la más alta importancia el ciclo productivo relativamente largo del ganado bovino. Por lo tanto, aunque haya algún aumento sobre el volumen bají-

simo de las exportaciones de carne de la Argentina en 1951, será difícil mantener las exportaciones en los próximos dos o tres años y puede haber un nuevo descenso del consumo per capita.

Otras salidas para la carne latinoamericana

Fuera de Europa, los Estados Unidos constituyen probablemente el mayor mercado potencial para las exportaciones de carne de América Latina. Los Estados Unidos constituyen para los exportadores latinoamericanos un mercado tentador. Aparte de que son muy altos los precios que paga por la carne, las compras norteamericanas significan divisas. Además, se sostiene a veces que los Estados Unidos no serán capaces de producir a precios razonables la cantidad de carne de res que necesitan para satisfacer las necesidades de su población, que está creciendo rápidamente. Si esto fuera cierto, habría una demanda norteamericana permanente de determinados tipos de carne latinoamericana. El mercado norteamericano de carne es amplio en relación con los excedentes exportables de América Latina. En 1951, la producción de los Estados Unidos alcanzó un total de 10.3 millones de toneladas, correspondiendo cerca de la mitad a carne de res, ternera, cordero y carnero. En 1951 las exportaciones de carne de América Latina —la mayor parte de las cuales correspondía a carne de res o cordero y carnero— ascendieron a 530,000 toneladas. En ese año, la Argentina exportó 102,000 toneladas de carne enlatada, de las cuales 55,000 fueron a los Estados Unidos.

Aunque sería un error desconocer la posibilidad de que los Estados Unidos aumenten sus importaciones de carne desde América Latina, sería también contrario a la realidad ignorar la fuerte tendencia a aumentar que tiene la producción de carne en ese país y las grandes posibilidades que existen para incrementarla todavía más. Por ejemplo, las cabezas de ganado existentes en las granjas norteamericanas subieron desde 77 millones en enero de 1949 a 88 millones a comienzos de 1952, y es de prever que la producción de carne en 1953 exceda la producción de 1952 y pueda alcanzar un nivel de tiempos de paz nunca visto. Además, se espera que en enero de 1953 las existencias de ganado de los Estados Unidos alcancen a 93 millones de cabezas.

Por otra parte, estas cifras deben considerarse en relación con el alto nivel de las exportaciones de cereales de los Estados Unidos. Por consiguiente, puede ocurrir que ese país esté en situación de aumentar su producción de carne con un ritmo igual al aumento de su demanda interna. Sería, pues, aventurado considerar a los Estados Unidos como un mercado seguro para las exportaciones de carne de América Latina. Además, mientras la fiebre aftosa siga constituyendo una epidemia endémica en muchos países latinoamericanos, las exportaciones de carne a los Estados Unidos continuarán limitándose sobre todo a las carnes en conserva y secas.

Exportaciones latinoamericanas a Europa

Este breve bosquejo de algunos de los principales factores que influyen en el comercio de carne entre América Latina y Europa pone de manifiesto una serie de variables y la dificultad de predecir los cambios futuros. Por una parte, se ha demostrado que, dado un alto nivel de actividad económica, la demanda de carne importada puede aumentar en Europa. Por otra, son amplias las posibilidades de aumentar los excedentes exportables en los principales países proveedores de ultramar, es decir, Australia y Nueva Zelandia y algunos países latinoamericanos. A menos que los Estados Unidos aumenten sustancialmente el volumen de sus importaciones de carne, es posible que todo el aumento de las exportaciones de esos países sea absorbido por Europa. Por lo tanto, en lo que respecta a América Latina, casi todo depende de la rapidez con que los principales exportadores de carne recuperen su posición en el mercado europeo. Es evidente que si los suministros latinoamericanos continúan siendo relativamente pequeños, será mayor la presión para aumentar las exportaciones de carne de Australia y Nueva Zelandia. En ambos países existen ya planes para aumentar la producción de carne exportable, y en ellos tienen gran significación los acuerdos a largo plazo (el acuerdo a 15 años celebrado entre Australia y el Reino Unido y la declaración —válida por 15 años igualmente— sobre el comercio de carne entre este último país y Nueva Zelandia), ya que esos acuerdos garantizan un mercado para todas sus exportaciones de carne a precios que aseguren a los productores una ganancia razonable. Queda por ver cuál será en el futuro la capacidad de competencia de los tres productores. Como es natural, todo lo anterior influirá mucho en ello, pero no existe ninguna seguridad de que el precio de la carne latinoamericana haya de favorecer las importaciones desde esos países. Además, cada vez se pone más de manifiesto que el principal importador de carne desea establecer una corriente más estable de importación, y de ahí los acuerdos a largo plazo celebrados con Australia y Nueva Zelandia. En cambio, los suministros provenientes de América Latina no sólo han venido disminuyendo en los últimos años, sino que han sido extremadamente inestables.

Dado que los precios de la carne latinoamericana son ahora más altos que en años recientes, la situación es favorable para aumentar las exportaciones. Pero la posibilidad de que siga aumentando el consumo interno de carne y las perspectivas inciertas en lo que toca a una expansión inmediata de la producción constituyen factores adversos para América Latina. Por lo tanto, mucho depende de la rapidez con que los exportadores de carne latinoamericanos puedan no sólo aumentar su exportación, sino también mantenerla a un nivel estable y a precios susceptibles de competir. El cambio significativo habido en la tendencia del comercio de la carne, lo subraya el hecho de que en 1951 el volumen de las exportaciones de carne en canal desde la Argentina alcanzó sólo a la mitad del nivel de la preguerra, en tanto que las exportaciones de Nueva Zelandia eran superiores en un 7%. Aún no puede saberse si esta tendencia ha cambiado de dirección.

En resumen, las posibilidades de desarrollar el comercio de carne entre Europa y América Latina son indudablemente grandes, pero la capacidad de América Latina para aumentar su producción y para reducir la inseguridad eliminando las fluctuaciones en sus exportaciones y en los precios que pide por ellas, tendrán una gran influencia en que ello se logre.

Apéndice VII

EXPORTACIONES DE MAQUINARIA TEXTIL DE EUROPA A AMÉRICA LATINA

En el proceso de industrialización en América Latina, al igual que en los demás países, las primeras industrias en desarrollarse fueron las que requieren un capital relativamente pequeño por unidad de producción y un número relativamente reducido de obreros especializados. Los mayores progresos en la sustitución de importaciones por producción interna se han logrado en el campo de los bienes ligeros de consumo, entre los cuales los textiles constituyen el ejemplo más destacado. A medida que se ha desarrollado la producción textil a base de materias primas provenientes en gran parte de la misma región, los países latinoamericanos han levantado fábricas que requieren la importación de cantidades crecientes de maquinaria. El caso concreto de la industria textil constituye un ejemplo típico de los cambios producidos por la industrialización en la estructura de las importaciones. Las importaciones latinoamericanas de productos textiles norteamericanos y europeos disminuyeron a la tercera parte entre 1928 y 1950, en tanto que las de maquinaria para la industria textil casi triplicaron su volumen de preguerra.

En estas páginas se analizarán las características de los mercados latinoamericanos para la maquinaria textil, la posición de Europa y los Estados Unidos en esos mercados, las dificultades que se presentan para intensificar las exportaciones europeas y las perspectivas de incrementar este comercio. En vista de la gran cantidad de tipos y del carácter heterogéneo del equipo que se necesita para transformar las fibras en productos terminados, se insistirá más en los aspectos económicos que en los técnicos.

Cuadro 1

EXPORTACIONES DE MAQUINARIA TEXTIL DE LOS PRINCIPALES PAÍSES PRODUCTORES

Promedio anual, 1929 a 1939

País	Valor		Peso [a]
	Millones £	Porciento	Miles de toneladas
Reino Unido	7.0	38	70.0
Alemania	6.7	37	42.8
Estados Unidos	1.7	9	..
Suiza	1.5	8	10.9
Francia	0.7	4	10.9
Japón	0.7	4	15.7
Total de estos países	18.3	100	150.3

Fuente: Political and Economic Planning (P.E.P.), *Planning*, Londres, julio, 1946, p. 10.

a No se dispuso de cifras relativas al peso de las exportaciones de Estados Unidos. Sin embargo, se sabe que la maquinaria norteamericana es de un tipo relativamente caro, y, por tanto, su participación dentro de las exportaciones mundiales desde el punto de vista de peso es más baja que desde el punto de vista de valor.

Principales regiones productoras y exportadoras

La importancia predominante del Reino Unido y de Alemania antes de la guerra como exportadores de maquinaria textil puede apreciarse en el cuadro 1. Los Estados Unidos y Suiza seguían a considerable distancia a estos dos países. La composición de las exportaciones de maquinaria textil varía de un país a otro. Gran parte de las exportaciones de los Estados Unidos y Alemania corresponde a máquinas para medias y calcetines, tejidos de punto, teñido y acabado, en tanto que otros países exportan principalmente máquinas para preparación, hiladoras y tejedoras.

La situación ha cambiado mucho desde la guerra. Como se demuestra en el cuadro 2, en 1948 la producción alemana disminuyó en medida considerable y Alemania desapareció transitoriamente del mercado mundial como proveedora. La producción volvió a aumentar en los años siguientes, pero como las fábricas textiles nacionales sufrieron grandes daños durante la

Cuadro 2

PRODUCCIÓN Y EXPORTACIONES DE MAQUINARIA TEXTIL [a] POR PAÍSES EUROPEOS Y ESTADOS UNIDOS

Millones de dólares a precios de 1948

País	Producción		Exportaciones	
	1938	1948	1938	1948
Austria	1.5	0.8	0.6	0.1
Bélgica-Luxemburgo	5.7	19.0	3.6	12.6
Checoeslovaquia	..	..	2.2	5.9
Dinamarca	2.1	4.0	0.6	1.5
Francia	30.9	61.1	5.6	12.2
Alemania occidental	140.0 [b] [c]	16.6	67.3 [d]	3.3
Italia	33.3	86.5	2.2	26.2
Países Bajos	..	2.6	1.0	0.7
Polonia	4.0 [e]	10.4	1.0	..
Suecia	3.9	11.2	1.6	3.8
Suiza	20.0 [e]	52.0 [e]	16.8	45.9
Reino Unido	131.1 [f]	232.8	89.2	170.4
Total de estos países	372.5	497.0	191.7	282.6
Estados Unidos	193.0 [g]	442.0 [h]	27.6	142.0

Fuente: Comisión Económica para Europa, *General Survey of the European Engineering Industry* (E/ECE/125), abril, 1951.

a Incluye todos los tipos de maquinaria que no corresponden a la maquinaria de aplicación general, es decir, máquinas necesarias en los siguientes procesos industriales: preparación de material, hilado, torcido, tejido, acabado, teñido, manufacturas de hilo, calcetería, costura, corte y maquinaria para la manufactura de vestidos. Los materiales utilizados son algodón, lana, lino, cáñamo, yute, ramio, fibras artificiales derivadas de celulosa y proteína, y fibras sintéticas, que requieren cada uno tipos especiales de maquinaria.

b 1936.

c 310 millones de dólares en el conjunto de Alemania.

d Territorio alemán de preguerra.

e Estimación.

f 1937.

g 1939.

h 1947.

guerra, una parte relativamente importante de la producción se destinó al mercado interno. Sin embargo, las exportaciones alemanas de maquinaria para la industria textil aumentaron con rapidez, y ya en 1950 las ventas a América Latina casi habían recobrado su volumen de antes de la guerra. La producción y las exportaciones del Japón han tenido el mismo desarrollo por idénticas razones. (Véase el cuadro 5.)

La disminución de las exportaciones alemanas después de la guerra fué más que compensada por un considerable aumento de las exportaciones del Reino Unido y de Suiza. Además, Italia ha surgido después del conflicto como un exportador de cierta significación. También exporta algunas cantidades Bélgica, aunque se ha especializado en maquinaria para la producción de artículos de lana. El mayor incremento lo experimentaron las exportaciones de los Estados Unidos, que en 1948 llegaron a más del 50% de las exportaciones europeas, en vez del 15% en 1938.

El cuadro 3 muestra la tendencia del comercio en 1948 por principales regiones exportadoras e importadoras. Se observará que alrededor del 20% de las exportaciones de Europa y los Estados Unidos se destinaron a América Latina.

Cuadro 3

EXPORTACIONES DE MAQUINARIA TEXTIL EN 1948

Millones de dólares a precios corrientes

Importadores \ Exportadores	Europa	Estados Unidos	Total
Europa	75 a	26	101
Estados Unidos	10	—	10
América Latina	40	40	80
Otros	157	76	233
Total	282	142	424

Fuentes: Estadísticas de comercio nacionales. Con estimación en parte de algunas cifras.

a Comercio entre países europeos.

Mercados latinoamericanos

Existe una diferencia importante entre los mercados internos para la maquinaria textil y, por lo tanto, entre la estructura de su producción en los Estados Unidos y Europa. El alto nivel de los salarios obliga en los Estados Unidos a un continuo proceso de modernización mediante la introducción de métodos que permiten economizar mano de obra, y el gran mercado interno, bastante uniforme, favorece la producción de maquinaria textil especialmente diseñada para la producción en gran escala de unos cuantos productos determinados. En cambio, el tipo europeo de maquinaria textil es más adecuado para unidades pequeñas y su utilización es más flexible. Así ocurre con los telares, que permiten emplear hilados de distintos tamaños y tejer eficientemente telas de diversa anchura.

Las condiciones que prevalecen en la mayoría de los países latinoamericanos difieren de las de los Estados Unidos y la Europa occidental. Sin embargo, en varios de ellos las características del mercado recuerdan más a los europeos que al norteamericano. El bajo nivel de los salarios en algunas regiones de América Latina y el nivel técnico relativamente bajo de determinados países constituyen un obstáculo para la modernización. Como se verá en forma más detallada en la próxima sección, junto a equipo moderno y caro y cuya principal ventaja consiste en reducir los costos de la mano de obra, existen en muchos lugares máquinas fuera de uso. Sería aventurado decidir qué tipo de maquinaria es más ventajoso. El costo de funcionamiento de una maquinaria vieja puede ser inferior o superior al de un equipo moderno, y ello depende de que en el uso de maquinaria vieja los salarios del mayor número de obreros empleados compensen o no compensen la diferencia por concepto de cargos de depreciación y de interés entre la máquina vieja y la nueva. Además, puede que la contabilidad de los costos privados no refleje adecuadamente los costos sociales que entraña la introducción de equipo moderno. Como se ha señalado en un estudio realizado por la Secretaría de la Comisión Económica para América Latina,[1] uno de los problemas a que deben hacer frente los países que sufren una escasez relativa de capital es que el equipo fabricado en los países altamente industrializados —sobre todo en los Estados Unidos— está proyectado para obtener un ahorro máximo de mano de obra. La adquisición de un equipo tan automático por países menos desarrollados, cuyo principal problema consiste más que nada en aumentar la producción, puede ser ruinosa. Con ello se realiza una inversión demasiado alta en el desplazamiento de mano de obra, dejando ahorros insuficientes para instalar equipo de capital en otras actividades y absorber así la mano de obra desplazada.

El factor esencial que determina el tipo de equipo y el ritmo efectivo de renovación es la relativa escasez de mano de obra y capital. Otros factores importantes son las características principales del mercado de consumo: por ejemplo, si hacen posible una producción en gran escala o si los productos deben ser cambiados con frecuencia o pueden venderse al cabo de un largo período. Los tipos de materias primas disponibles influyen en las especificaciones de la maquinaria, pero no influyen en su renovación mientras no haya ocasión de emplear otras materias.

En un estudio de la Comisión Económica para América Latina sobre la productividad de la industria textil algodonera, se da alguna información sobre las características de los mercados del Brasil, Chile, Ecuador, México y Perú (países que representan el 85% de la capacidad manufacturera de algodón de América Latina). El cuadro 4 muestra la cantidad y la edad del equipo instalado en esos países.

El equipo existente en Chile es moderno por las siguientes razones: hace veinte años existían pocas fábricas en el país; después de 1932 el control de cambios, la desvalorización de la moneda y, posteriormente, la guerra, significaron una protección a las industrias en des-

[1] *Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico*, Doc. E/CN.12/221, mayo de 1951.

Cuadro 4

EQUIPO INSTALADO EN DETERMINADOS PAÍSES LATINOAMERICANOS

País	1,000 husos	1,000 telares	Número de empresas	Edad promedio de la maquinaria	Porciento instalado antes de 1935	
					Husos	Telares
Brasil	3,279	100	455	muy vieja	91	95
Chile	173	5	19	nueva	30	28
Ecuador	37	1	10	muy vieja	..	..
México	935	34	278	muy vieja	85	95
Perú	176	6	24	bastante nueva	..	..

Fuente: Tabulado por la Secretaría de la Comisión Económica para Europa a base de la información contenida en Comisión Económica para América Latina, *Productividad de la Industria Textil del Algodón* (E/CN.12/219, mayo 1951).

arrollo. La modernización se ha extendido bastante en el Perú. En vez de construir fábricas totalmente nuevas, como ocurre a menudo en América Latina, se han instalado en una misma planta máquinas nuevas al lado de máquinas viejas. En el Perú, contrariamente a lo que ocurre en Chile, el mercado interno se encuentra muy protegido, de suerte que los productos nacionales —que deben competir con los importados— son de alta calidad. La excelente calidad del algodón nacional explica también el alto nivel de calidad alcanzado. Como a menudo ocurre, la protección facilita el crecimiento de la industria, en tanto que el comercio libre tiende a mejorar la calidad del producto. En otros países el equipo es generalmente muy viejo, con pocas excepciones, como la del Estado de São Paulo en Brasil, por ejemplo.

Las fábricas de tejidos de algodón son heterogéneas en todos los países, existiendo grandes diferencias en cuanto a eficiencia entre una fábrica y otra. El bajo nivel de salarios no induce a los fabricantes a mejorar la organización técnica de la fábrica, racionalizar los métodos de trabajo o a introducir modificaciones o equipo moderno que permitan ahorrar mano de obra. Por lo general, los propietarios tienden a conservar sus máquinas más que a comprar otras nuevas, aun cuando esto les signifique más mano de obra para su funcionamiento y conservación. En otras palabras, existe la tendencia a no reemplazar la mano de obra por máquinas, tendencia que —como ya se ha señalado— encuentra sus raíces en la situación económica general de los países. Esto explica en forma suficiente por qué las actuales importaciones de maquinaria son un tanto bajas comparadas con el volumen de equipo viejo instalado.

En general, la administración de las fábricas no alcanza un alto grado de eficiencia y podrían obtenerse en este terreno grandes progresos sin costosas inversiones. Esto se aplica asimismo a la organización de las fábricas y métodos de operación y mantenimiento. No es de sorprender el fenómeno, pues aun en muchos países altamente desarrollados existe también una organización defectuosa. Sin embargo, convendría que, en el caso de plantas nuevas, aparte de la opinión de los ingenieros consultores, los vendedores de maquinaria diesen algunas indicaciones que no se limitaran estrictamente a la instalación, funcionamiento y conservación de su equipo.

La preferencia de los fabricantes latinoamericanos por maquinaria norteamericana o europea

La Secretaría de la Comisión Económica para América Latina estudió sobre el terreno mismo la actitud de los fabricantes latinoamericanos ante la maquinaria europea y norteamericana. Las respuestas de 33 firmas hilanderas y tejedoras del Brasil, Chile, México y Perú pueden resumirse en la forma que sigue.

La mayoría de las máquinas textiles eran de procedencia europea antes de 1940, y esto, unido al hecho de que muchos técnicos provenían de Europa, habría favorecido en el futuro las importaciones del mismo origen. Durante la guerra las importaciones procedentes de Europa se redujeron fuertemente, y los países latinoamericanos tuvieron que recurrir a los Estados Unidos como único proveedor. Después del conflicto la producción europea siguió limitada por varios factores. Ello afectó las disponibilidades para la exportación, sobre todo en algunos países en que hubo necesidad de reconstruir las industrias textiles dañadas durante la guerra. Además, las dificultades en la producción significaron también largas demoras en la entrega, que causaron molestias a los importadores y determinaron a menudo durante ese período su preferencia por el equipo norteamericano.

Actualmente, los dos factores principales son las condiciones de precio y la preferencia por algunas características técnicas (que incluyen la similitud con el equipo ya en uso), siendo quizá este último el más importante.

En lo que respecta a su adaptabilidad a las materias primas locales, mano de obra y mercados, los fabricantes brasileños estiman que el equipo europeo conviene más, mientras que los fabricantes de los demás países (especialmente México) prefieren la maquinaria norteamericana. La mayoría de los fabricantes considera que el equipo norteamericano tiene mayor capacidad productiva y lo prefiere también porque está mejor proyectado para economizar mano de obra. (No obstante, como ya se ha señalado, el ahorro de mano de obra no consti-

tuye un factor esencial en América Latina.) También se considera que la maquinaria norteamericana está equipada con mecanismos más modernos —diseños, alimentadores automáticos de lubricantes, etc.— que la generalidad de la maquinaria europea. Sin embargo, desde este punto de vista, las máquinas modernas europeas más caras se equiparan a las norteamericanas. En lo que toca a la calidad del producto, todos los fabricantes estaban en favor de las máquinas europeas.

Parece, pues, que las máquinas norteamericanas o europeas se adaptan mejor al mercado latinoamericano según los factores técnicos o económicos que haya que atender en cada caso, y que ninguna de ellas puede pretender una superioridad absoluta. En cuanto a los precios, al nivel presente, las máquinas norteamericanas son por lo general más caras que las europeas, con excepción quizá de las máquinas suizas.

Parece que los fabricantes norteamericanos y europeos manifiestan el mismo interés por promover las ventas, aunque los productores europeos por lo general se muestran más dispuestos a satisfacer las necesidades de los compradores en lo que se refiere a modificaciones en la maquinaria y a proporcionar mejor información técnica para su montaje y funcionamiento.

Importancia de América Latina como mercado para la maquinaria textil europea

Antes de la guerra, varios países latinoamericanos se procuraban gran parte de sus importaciones de maquinaria para la industria textil en los Estados Unidos y Alemania. Aparte de estos dos proveedores —según puede apreciarse en el Cuadro 5—, el Brasil importó apreciables cantidades desde el Reino Unido y Suiza, y la Argentina desde el Reino Unido. En 1951 los Estados Unidos y el Reino Unido eran los principales proveedores, y suministraron en total alrededor del 65% de las importaciones realizadas por América Latina, correspondiendo el resto casi en su totalidad a Suiza e Italia, ya que hasta el momento Alemania sólo ha logrado recuperar el volumen que exportaba antes de la guerra.

En 1948[1] las exportaciones europeas a América Latina representaban alrededor de una doceava parte de la producción total de Europa. Teniendo presente la capacidad no utilizada que existe en Europa, podría lograrse con facilidad, desde el punto de vista de la producción, un aumento de las exportaciones destinadas a los países latinoamericanos. En ese mismo año, las exportaciones de maquinaria textil a América Latina alcanzaron a cerca de la séptima parte de todas las europeas, incluyendo las exportaciones efectuadas a países europeos que ascendieron a unos 75 millones de dólares.

Obstáculos con que tropieza la exportación europea a América Latina

Aunque las exportaciones europeas de maquinaria para la industria textil hacia América Latina han aumentado considerablemente durante la postguerra, han encontrado obstáculos de distintas clases. Las principales quejas de las asociaciones de productores europeos se refieren a las dificultades de pago y a los procedimientos administrativos, y pueden dividirse en dos categorías: dificultades comunes a todas las exportaciones de maquinaria con destino a América Latina, y dificultades propias de las exportaciones de maquinaria para la industria textil.

Dentro de la primera categoría, ha dificultado el comercio en algunos casos y durante ciertos períodos la falta de un convenio comercial oficial. La imposibilidad de establecer cuotas por categorías de bienes suficientemente detalladas constituye un elemento de incertidumbre para el exportador aunque haya firmado un contrato. Las formalidades para la obtención de licencias de importación son muy complejas, requieren largos períodos de espera y no siempre se otorgan las licencias de acuerdo con normas estrictamente administrativas. Además, la validez de las licencias otorgadas es a menudo demasiado breve y las renovaciones significan nuevas pérdidas de tiempo. Cuando escasea la moneda del país exportador, la transferencia de fondos para las exportaciones ya entregadas suele demorarse demasiado. Los exportadores belgas se han quejado de estas dificultades en sus relaciones con Brasil; los suizos las han encontrado en sus exportaciones destinadas a la Argentina, Chile, Bolivia y Colombia; y los italianos, en su comercio con la Argentina y el Brasil.

Además de estos obstáculos, que son más o menos comunes a todo tráfico comercial bilateral, existen otros con que han tropezado específicamente las exportaciones de maquinaria textil. A veces el equipo para esa industria no es clasificado como esencial y, en consecuencia, es difícil obtener las licencias. Además, algunos productores europeos no están en condiciones de conceder facilidades de crédito tan favorables como sus competidores norteamericanos. Los derechos aduaneros que gravan los repuestos suelen ser elevados; en el caso de la Argentina, por ejemplo, ascienden a más del 40% *ad valorem*, frente al 15% fijado para la maquinaria misma. A veces no se otorgan licencias ningunas para repuestos y en otros casos la falta de divisas entorpece la exportación de los repuestos y accesorios necesarios. Estas dificultades se han allanado en ocasiones mediante la instalación en América Latina de fábricas que, previa licencia, producen los repuestos.

Perspectivas para el comercio de maquinaria textil con América Latina

Con sus 150 millones de habitantes, América Latina es potencialmente un mercado vastísimo. Aunque la prosperidad de los países latinoamericanos descansa por lo general en la venta de productos primarios, los países más avanzados están embarcados en un proceso de rápida industrialización. En lo que respecta a la industria textil, las fibras naturales son asequibles localmente y puede esperarse que la demanda de equipo aumente en medida considerable con el desarrollo industrial. En América Latina no se fabrica maquinaria en cantidades de importancia. Sin embargo, muchos tipos de aparatos mecánicos y químicos no son difíciles de construir. En unos cuantos años podría obtenerse el personal califica-

[1] Se consideran aquí las exportaciones de 1948 porque es ése el último año de que se disponen cifras de producción. Véase el cuadro 2.

Cuadro 5

EXPORTACIONES DE MAQUINARIA TEXTIL DE LOS PAÍSES EUROPEOS OCCIDENTALES, ESTADOS UNIDOS Y JAPÓN A AMÉRICA LATINA

Miles de dólares

1938 a precios de 1950 (1949, 1950 y 1951 a precios corrientes)

País exportador	Año	País importador			
		Argentina	Brasil	Otros	Total América Latina
Bélgica-Luxemburgo	1938	174	65	100	339
	1949	460	500	240	1,200
	1950	400	840	200	1,440
	1951	244	1,543	427	2,214
Francia	1938	136	624	152	912
	1949	641	1,483	778	2,902
	1950	1,061	1,599	1,119	3,779
	1951	866	1,931	1,380	4,177
Italia	1938	47	80	..	127
	1949	11,490	727	3,365	15,582
	1950	3,936	947	2,288	7,171
	1951	2,992	5,227	3,088	11,307
Suiza	1938	330	1,210	440	1,980
	1949	2,855	2,948	2,414	8,217
	1950	1,794	3,159	2,484	7,437
	1951	609	3,969	2,818	7,396
Reino Unido	1938	900	2,650	1,950	5,500
	1949	5,114	12,297	6,743	24,154
	1950	2,995	8,010	4,480	15,485
	1951	2,548	9,839	5,020	17,407
Alemania occidental	1938 *a*	1,083	2,728	1,979	5,790
	1949	4	338	189	531
	1950	23	2,806	1,787	4,616
	1951	155	3,485	1,587	5,227
Total de estos países	1938	2,670	7,357	4,621	14,648
	1949	20,564	18,293	13,729	52,586
	1950	10,209	17,361	12,358	39,928
	1951	7,414	25,994	14,320	47,728
Estados Unidos	1938	1,039	1,138	5,418	7,595
	1949	7,284	11,633	31,544	50,461
	1950	1,581	8,714	20,529	30,824
	1951	1,159	21,244	22,892	45,295
Japón	1938 *b*	..	..	..	119
	1950	43	151	175	369
	1951	439	113	320	872

Fuente: Estadísticas oficiales de comercio exterior y contestaciones de los gobiernos a un cuestionario.

a Territorio alemán de preguerra.

b La cifra de Japón correspondiente a 1938 se ha calculado sobre el supuesto de que el monto relativo de exportaciones a América Latina (2%) era igual que en 1935.

do necesario para hacerlo, ya fuera trayéndolo del extranjero o preparándolo localmente, y podría iniciarse la construcción a base de patentes autorizadas. Algunos gobiernos latinoamericanos que desean establecer industrias nacionales podrían propiciar estas medidas aun cuando las condiciones económicas no son del todo adecuadas para ciertos tipos de producción. En el futuro inmediato las industrias nacionales sólo estarán en situación de hacer frente a una parte limitada de la demanda y tendrán que importar desde los Estados Unidos y Europa toda clase de maquinaria.

La participación respectiva de los Estados Unidos y Europa en esos mercados estará determinada en cada país importador por la disponibilidad de divisas, los precios, las condiciones de crédito, los plazos de entrega, las relaciones comerciales y personales, las características técnicas y las necesidades de determinados mercados que pueden ser más o menos similares a los de los Estados Unidos o Europa.

Conclusiones

Del estudio anterior se desprenden las siguientes conclusiones:

1. Aunque Europa aumentó sus exportaciones de maquinaria textil a América Latina entre 1938 y 1951, debería intensificar la corriente de exportación en vista de la tendencia al descenso de las exportaciones de productos textiles europeos y de la urgencia de industrialización existente en América Latina. Esta conclusión se ve reforzada por el hecho de que los importadores latinoamericanos consideran por lo general que el equipo europeo es perfectamente satisfactorio.

2. Podría ser útil que los técnicos europeos y latinoamericanos llevaran a cabo un estudio más detallado de las dificultades experimentadas en el comercio de maquinaria textil, en el cual se abarcara la estructura de los acuerdos comerciales, la concesión y el plazo de las licencias, la simplificación y uniformidad de las formalidades, la transferencia de fondos, la concesión de licencias y la reducción de los impuestos sobre piezas de repuesto.

3. Debería darse mayor importancia a un adecuado intercambio de información y asesoramiento técnico. Sería aconsejable que los países latinoamericanos hicieran públicos sus planes de desarrollo y que las fábricas textiles locales hicieran conocer sus necesidades de equipo a varios países productores con el fin de aprovechar las ventajas de la competencia. Por su parte, los productores europeos deberían enviar toda la literatura posible sobre la maquinaria que exportan a las cámaras de comercio y sus agentes en América Latina, proporcionando a los agentes los repuestos necesarios y toda la información técnica que requieran.

Apéndice VIII

MERCADOS LATINOAMERICANOS PARA TRACTORES[1]

Mecanización de la agricultura en América Latina

El número de tractores utilizados en América Latina aumentó entre 1930 y 1948 desde 20,000 hasta 64,000. En el curso de los tres años siguientes, entre enero de 1948 y enero de 1951, se importaron 74,000 tractores, de suerte que el número de unidades en uso subió a 122,000.

El aumento del número de tractores entre 1948 y 1951 fué considerable en la mayoría de los países latinoamericanos, sobre todo en el Brasil y el Uruguay. (Véase el cuadro 1.) En cambio, en la Argentina fué relativamente modesto.

La superficie que se cultiva en América Latina asciende a unos 84 millones de hectáreas, pero la tierra arable se calcula en 113 millones en total.[2] Así pues, en enero de 1951, los 122,000 tractores existentes representaban una máquina por cada 930 hectáreas de tierra arable y por cada 680 cultivadas. Es interesante recordar que el número de hectáreas de tierra cultivada por tractor es de 23 en el Reino Unido, 25 en Suiza, 100 en Australia y 8,300 en la India.

Estas cifras constituyen un primer indicio de las grandes posibilidades técnicas existentes para aumentar el número de tractores en muchos de los países latinoamericanos. Más importante es que ante la escasez de recursos para invertir que padecen esos países, es posible que se de prelación a la mecanización de la agricultura. La razón principal para ello reside en la aguda escasez de mano de obra agrícola en varios de los países más importantes de América Latina, sobre todo en los meridionales: la Argentina, Chile y el Uruguay. Esto significa que en esos países la mecanización de la agricultura puede aumentar la producción agropecuaria sin peligro de desplazar mano de obra que es difícil que encuentre otro empleo.

Los gobiernos latinoamericanos tienen cada vez más presente la necesidad de mecanizar la agricultura. En Chile, Colombia, Uruguay y México, los gobiernos han venido concediendo a los agricultores créditos en condiciones fáciles para la adquisición de maquinaria. En el caso de México los créditos se complementan con préstamos directos a los "ejidos". En el Uruguay se concede a los agricultores una rebaja especial en el precio del petróleo. En Chile y el Perú se están alquilando trac-

[1] Para mayores informaciones acerca de la industria europea de tractores, véase *The European Tractor Industry in the Setting of the World Market*, documento E/ECE/139, Ginebra, 2.

[2] FAO, Yearbook of Food and Agricultural Statistics 1950.

Cuadro 1

AUMENTO DE EXISTENCIAS DE TRACTORES EN PAÍSES LATINOAMERICANOS

País	Importaciones [a] (Unidades)			Existencia de tractores (Miles)			Hectáreas [d] por tractor 1951
	1948	1949	1950	Enero [b] 1948	Enero [c] 1951	Índice Enero 1951 (enero 1948 = 100)	
Argentina	6,956	1,129	3,182	18.8	25.0	133	1,200
Brasil	2,064	4,217	5,789	4.7	15.7	335	1,200
Colombia	776	1,570	1,446	2.8	6.5	232	610
Cuba	1,900	1,638	2,107	3.5	8.0	228	245
Chile	1,703	1,157	775	4.1	6.0	146	980
México	6,894	6,363	6,000	17.0	32.0	188	310
Perú	452	708	873	2.3	3.6	156	455
Uruguay	4,395	1,398	2,528	2.9	10.5	362	148
Venezuela	1,595	1,561	1,200	4.4	7.7	175	195
Total de todos estos países	26,735	19,741	23,900	60.5	115.0	190	640
Otros países latinoamericanos	1,592	1,429	1,069	4.1	7.7	188	1,350
Total América Latina	28,327	21,170	24,969	64.6	122.7	190	680

a Basado sobre estadísticas nacionales de comercio, en parte por países exportadores y en parte por países importadores, y complementado con estimaciones.

b FAO, *Farm Mechanization*, 1950, p. 54.

c Estimaciones.

d Cálculo basado en la tierra en cultivo que proporciona FAO, *Yearbook of Food and Agricultural Statistics*, 1950.

tores a los pequeños agricultores. En el Brasil se ha ido extendiendo la legislación del trabajo a los distritos rurales y se ha estimulado de manera importante el aumento de los salarios agrícolas, lo que constituye un incentivo para la introducción de tractores.

La rapidez con que han venido entrando dichas máquinas en ciertos países merced a las medidas tomadas por los gobiernos, ha creado algunas dificultades derivadas de la escasez de conductores y talleres de reparación. En algunos países —Colombia, Chile y Uruguay— se han creado cursos especiales de capacitación para hacer frente al problema.

No se han elaborado planes concretos para la introducción de tractores en el futuro, pero la tendencia de la política gubernamental y las razones de orden económico y técnico que militan en favor de un aumento constante del número de tractores, hacen pensar en la posibilidad de que este último crezca rápidamente en los próximos años. Es imposible estimar —ni aun siquiera en forma aproximada— la demanda latinoamericana en los años venideros. La experiencia recogida en otros países demuestra que cuando la mecanización está realmente en marcha, el número de tractores puede aumentar con asombrosa rapidez. A título puramente ilustrativo, podría admitirse que en los próximos cinco años habrá un aumento anual del 25% en toda América Latina. Suponiendo, por otra parte, una tasa anual de sustitución del 5%, queda implícito que habría que importar un total cercano a los 300,000 tractores durante esos cinco años, o sea, un promedio anual de 60,000 unidades.

Importaciones latinoamericanas de tractores

Las importaciones latinoamericanas han estado condicionadas por varios factores de tipo permanente y temporal. Ejemplo de los últimos pueden constituirlo las restricciones a la importación que puso en vigor la Argentina en 1949 y que influyeron en el descenso experimentado en ese año, así como el mayor volumen de créditos disponibles —sobre todo de procedencia norteamericana— para la mayoría de los países en 1950. La mayor parte de los tractores en uso en América Latina se compraron en los Estados Unidos. Sólo la Argentina y el Uruguay adquirieron un número considerable en Europa: 33 y 48% respectivamente.[1]

Las principales razones que han favorecido a los Estados Unidos como fuente abastecedora de tractores pueden resumirse en los puntos siguientes:

I. Un sistema de distribución efectivo y largo tiempo establecido.
II. Un comercio en escala comparativamente grande, que ha hecho posible el mantenimiento de importantes existencias de repuestos ampliamente distribuídos, y el de estaciones de servicio adecuadas.
III. La proximidad geográfica a algunos países, que significa fletes más bajos y facilidad para la importación de repuestos y para el intercambio de personal técnico.
IV. La disponibilidad de gran variedad de maquinaria agrícola ancilar, incluyendo equipo de mayor especialización como escardadoras de algodón y desgranadoras de maíz.
V. La ayuda suministrada por varias organizaciones norteamericanas en programas de desarrollo agrícola. Algunas de esas organizaciones no son gubernamentales, y otras están directamente respaldadas por el gobierno de los Estados Unidos.
VI. La concesión de préstamos y créditos a mediano y largo plazo por las casas comerciales, y el suministro de dólares por organizaciones de distribución y organismos gubernamentales e internacionales. Entre los casos más recientes, puede citarse un préstamo concedido a Chile para la adquisición de maquinaria agrícola y un préstamo de 5 millones de dólares otorgado por el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento a Colombia.
VII. Lo inapropiado de varios tipos de tractores y maquinaria agrícola europeos de antes de la guerra.

Como se verá más adelante, desde el término del conflicto mundial la industria europea de tractores y maquinaria agrícola ha experimentado un cambio profundo. Ahora está en condiciones de satisfacer prácticamente todas las necesidades de los países latinoamericanos en cualquier tipo de tractores y maquinaria agrícola; la producción disponible es tal que pueden atenderse grandes pedidos.

La Comisión Económica para América Latina ha estudiado el mercado para tractores en cinco países latinoamericanos: Colombia, Chile, Perú, México y Uruguay. Estos estudios muestran los tipos de maquinaria

Cuadro 2

IMPORTACIONES DE TRACTORES EN AMERICA LATINA, POR PAÍS DE ORIGEN [a]

Unidades

País o región de origen	1948	1949	1950
Europa			
Reino Unido	5,322	2,135	3,300 [b]
Alemania occidental	—	54	1,033
Francia	8	365	440
Italia	254	132	129
Suecia	104	159	267
Austria	19	4	63
Total de estos países	5,707	2,849	5,232
Norteamérica			
Estados Unidos	23,710	16,428	22,038
Canadá	39	233	392
Total	29,456	19,510	27,662

a Las cifras proceden de las estadísticas de comercio de los países exportadores. Por lo tanto, los totales no se corresponden exactamente con los totales del cuadro 1, que se basa en parte en las estadísticas de comercio de los países exportadores y en parte en las de los países importadores.

b Estimación en parte.

1 Fuente: Comisión Económica para Europa, *Note by the Secretariat on European Exports of Tractors to Latin America*, documento ECE, IM/33, 10 de noviembre de 1951.

que se utiliza, las condiciones fundamentales que rigen la elección de un tipo determinado de maquinaria y las preferencias generales de los agricultores.

En México el 46% de los agricultores consultados manifestó su preferencia por los motores diesel, el 45% por los motores a kerosena y el 6% por los motores a petróleo. La potencia media de la barra de tiro de los tractores en uso era de 29 HP en el caso de los tractores de rueda y de 53 HP en el de los tractores oruga. Por otra parte, el 61% de los tractores poseía ruedas de caucho, el 22% ruedas de acero, y el 17% era de oruga. Esta proporción parece ajustarse a las condiciones locales mexicanas.

Los agricultores consultados en Perú expresaron su preferencia por los motores a petróleo y kerosena hasta 25 HP, y por los motores diesel en el caso de los tractores grandes. El 82% de los tractores oruga existentes estaba equipado con motores diesel. Este tipo representa alrededor del 32% de los tractores importados, con una potencia media en la barra de tiro de 38 HP. La potencia media de los tractores con ruedas de caucho era de 30 HP. En algunas regiones se preferían los tractores con ruedas de acero.

En el Uruguay, aunque existían en uso más tractores a petróleo que tractores diesel, los agricultores expresaron su preferencia por estos últimos en una proporción de 2 a 1. Los importadores y distribuidores afirmaron también que los agricultores prefieren los motores diesel y los tractores de más de 35 HP. De todos los tractores estudiados, el 61% tenía ruedas de caucho, el 31% ruedas de acero y el 8% eran de oruga. Parece que estas proporciones corresponden aproximadamente a las necesidades uruguayas.

En Chile, de los tractores en uso, el 39% estaba equipado con motores diesel, el 54 % con motores a kerosena y el 7% con motores a petróleo. Sin embargo, el 52% de los agricultores declaró preferir los motores diesel y sólo un 38% los motores a kerosena. El costo del combustible favorece a los motores diesel, pues el precio del aceite diesel es inferior al de la kerosena y, especialmente, al del petróleo. De los agricultores consultados, el 53% manifestó su preferencia por los tractores con ruedas de caucho, el 12% por los tractores con ruedas de hierro y el 35 % por los tractores oruga. Se llegó a la conclusión de que la potencia más adecuada en la barra de tiro, dadas las condiciones locales, era aproximadamente la de 35 HP.

En Colombia el 26% de los tractores en uso correspondía al tipo diesel. De los agricultores consultados, el 46% expresó su preferencia por los motores diesel, pero se pudo comprobar que no obstante esta preferencia los pedidos hechos corresponden en su mayor parte a tractores con motores a petróleo y kerosena, debido al temor de que no se dispusiera de mecánicos para la conservación de los de diesel. Un gran importador expresó la opinión de que la potencia que más convenía para las condiciones locales era la de 26 HP en la barra de tiro en el caso de los tractores de rueda, y de 34 HP en el caso de los tractores oruga.

En la medida en que pueden generalizarse los resultados de los estudios hechos en esos cinco países, puede decirse que los tractores que se requieren deben ser sencillos y fuertes, económicos y fáciles de conservar. Gran parte de ellos debería estar equipada con motores diesel, y de éstos quizá la totalidad debería tener una potencia en la barra de tiro de 35 HP en adelante. Parece existir, por lo tanto, una tendencia a emplear cada vez mayor número de tractores equipados con motores diesel y de tamaño más grande. En cuanto a los tractores de rueda necesarios, deberían ser en su mayor parte de ruedas de caucho, si bien se requieren algunos con ruedas de acero y otros con ruedas de caucho y acero. Se necesita una proporción bastante grande de tractores oruga equipados con motores diesel lo mismo del grupo de 35 HP que del grupo de 50-60 HP. Los tractores deberían estar provistos —o reunir condiciones para adaptarlos fácilmente— de los accesorios apropiados para las condiciones imperantes en América Latina. Lo que más se necesita en todas partes son repuestos, estaciones de servicio bien montadas y personal capacitado para el manejo y la conservación de las máquinas.

Europa como proveedora de tractores

La producción de maquinaria agrícola y tractores modernos es un hecho reciente en Europa. La producción total del Reino Unido en 1937 fué de 18,000 unidades. Hasta la segunda guerra mundial el 75 % de los tractores en uso era de una sola marca: la Fordson. Alemania inició la fabricación de tractores después de la primera guerra, pero su producción total había alcanzado sólo a 16,000 unidades en 1937. La producción total del resto de Europa (con exclusión de la Unión Soviética) era apenas superior a 6,000 unidades al año antes del último conflicto. La Unión Soviética era el único país europeo en esa época que se había lanzado seriamente a la tarea de mecanizar la agricultura. Durante la guerra, la necesidad de aumentar la producción de alimentos unida al desplazamiento de la mano de obra agrícola hacia la industria, estimuló la mecanización de la agricultura. La producción se elevó en el Reino Unido a 20,000 tractores al año y a 35,000 en Alemania. Después de la guerra, la continua escasez de mano de obra y la necesidad de transformar las industrias de guerra en industrias de paz constituyeron nuevo estímulo para desarrollar la producción. Como podrá observarse en el cuadro 3, la producción europea de tractores —excluyendo a la Unión Soviética— se elevó desde 40,000 en 1937 a 164,000 en 1948 y 237,000 en 1950.

Desde la guerra se han realizado grandes trabajos de desarrollo con el propósito de aprovechar las innovaciones de carácter técnico en los métodos de producción. Sin lugar a duda, el hecho más importante ha sido el amplio uso de motores diesel. El motor diesel moderno es flexible, posee un alto poder de tracción a baja velocidad y es extraordinariamente económico en combustible y petróleo. El costo primero [1] es mucho más alto que el del motor a petróleo o kerosena, pero si el tractor se emplea durante un número suficiente de horas al día, el bajo consumo de un combustible relativamente barato compensa el mayor costo inicial. Los costos de conservación no son más altos y los reajustes son muy poco

[1] Debido a la producción a gran escala, el costo relativo de los motores diesel se ha reducido en gran proporción. En 1952 la diferencia de precio en un tractor de 40 HP era alrededor de 280 dólares (100 libras) comparado con el de un motor de carburación.

frecuentes. La producción británica de tractores diesel aumentó más del 400% entre comienzos de 1948 y fines de 1950. Durante el mismo período la producción de esta clase de tractores se elevó desde el 3% a más del 12% de la producción total.

Cuadro 3

PRODUCCIÓN DE TRACTORES AGRÍCOLAS EN EUROPA [a]

Miles

País	1937	1948	1950
Austria	0.1	4.1	5.4
Francia	1.7 [b]	12.4	14.2
Alemania occidental	12.0	7.6 [c]	52.1
Italia	2.0 [d]	3.3	8.0
Suecia	0.3 [d]	4.7	6.4
Suiza	1.3	2.0	1.6
Reino Unido	17.9	117.0	120.2
Subtotal	35.3	151.1	207.9
Checoeslovaquia	0.2	9.1	12.0
Alemania oriental	4.0	—	5.0
Hungría	0.7	1.5	5.1
Polonia	—	1.2	3.7
Rumanía	—	0.8	3.7
Subtotal	4.9	12.6	29.5
U.R.S.S.	51.0	51.0	97.0
Total . . . Excluida U.R.S.S.	40.2	163.7	237.4
Incluida U.R.S.S.	91.2	214.7	334.4

Fuentes: Comisión Económica para Europa, *Economic Survey of Europe in 1950*, Ginebra, 1951, e informaciones de origen oficial.
a Incluyendo tractores de tres y cuatro ruedas y tractores orugas, y excluyendo los de jardinería.
b 1938.
c Zona Reino Unido/Estados Unidos.
d 1934-1938.

La producción total de Europa (excluída la Unión Soviética) de tractores diesel y semi-diesel de ruedas y oruga fué en 1950 de cerca de 121,000. De ellos, 91,000 se fabricaron en la Europa occidental y 30,000 en la Europa oriental. La producción alemana consistió casi en su totalidad en tractores diesel y semi-diesel. Austria, Checoeslovaquia y Hungría fabricaron exclusivamente tractores diesel. Francia, Italia y Suecia han venido fabricando una proporción cada vez mayor de tractores de este tipo.[1]

Otras innovaciones técnicas importantes han sido la introducción de modelos que permiten una adaptación más fácil a cualquier tipo de maquinaria agrícola —cajas de cambios con más velocidades y relaciones mejor calculadas— y de detalles mejorados de diseño, que reducen el consumo de combustible y los costos de conservación. Para alcanzar estas metas se han creado estaciones experimentales, que no sólo publican los resultados obtenidos, que permiten comparar la calidad de cada tractor, sino que también ayudan a los fabricantes a vencer las dificultades y a introducir nuevas mejoras.

Aunque en Europa se siguen fabricando numerosos tipos de tractores, hay indicios de una tendencia cada vez más fuerte en favor de una estandarización entre los grandes fabricantes, lo que ayudaría a reducir los costos, eliminar la necesidad de tantos tipos de repuestos y simplificar los servicios de reparaciones. Por ejemplo, algunos fabricantes especializados en motores están produciendo varios tipos de motor para tractores que se usan en otra clase de maquinarias, como excavadoras, compresoras de aire, aparatos para soldar, lanchas a vapor y vehículos automotores. Cinco o seis fabricantes europeos de tractores están empleando actualmente un mismo tipo de motores diesel y hay indicios de que el número de ellos seguirá aumentando.

Así pues, en términos generales, las recientes innovaciones técnicas introducidas en la industria europea de tractores la han acercado mucho a la norteamericana en lo que respecta a la posibilidad de satisfacer las necesidades del mercado latinoamericano.

Cabría preguntarse si en la actual situación de rearme estaría la industria de tractores europea en condiciones de aprovechar las posibilidades que ofrece América Latina para aumentar sus exportaciones. Las demandas directas e indirectas del rearme han afectado sin duda las perspectivas de producción en Europa. No obstante, teniendo presente que hasta hace poco existía allí una gran capacidad no aprovechada, hay motivos para pensar que todavía se dispone de un margen de capacidad suficiente para aumentar en forma considerable las exportaciones.

La producción efectiva de tractores en los principales países exportadores de Europa en 1950 fué de más o menos 220,000.[2] La capacidad de producción potencial de estos países puede estimarse en 375,000 unidades aproximadamente, lo que dejaría una capacidad no utilizada de más de 150,000.[3] Su ritmo de producción durante el primer semestre de 1951 fué de unos 275,000 tractores al año, lo que correspondió a una mayor demanda de Europa y países de ultramar.[4] Parece que parte de la capacidad de producción disponible en 1950 se ha destinado a otros fines. Sin embargo, existe todavía una capacidad apreciable, probablemente del orden de 30,000 unidades o más. Las exportaciones europeas a América Latina sumaron en 1950 alrededor de 5,000 tractores.[5] Por lo tanto, puede admitirse que la industria europea de tractores está en condiciones —siempre que no se oriente hacia otros mercados— de aumentar de manera considerable sus exportaciones a los países de América Latina.

Los fabricantes europeos están produciendo ahora tractores adecuados a las necesidades de América Latina. Ocupan un lugar preeminente en la fabricación de tractores equipados con motores diesel. Problemas como los de estaciones de servicios y piezas de repuesto, que han provocado y siguen provocando dificultades, pueden resolverse en forma satisfactoria con importaciones en

1 Comisión Económica para Europa, *The European Tractor Industry in the Setting of the World Market*, E/ECE/139, Ginebra, 2 de febrero de 1952.

2 Reino Unido, Alemania occidental, Francia, Italia, Suiza, Suecia, Austria y Checoeslovaquia. (Véase cuadro 3.)

3 Fuente: E/ECE/139, *op. cit.*

4 *Ibid.*

5 Véase cuadro 2.

escala suficiente. Los fabricantes europeos han tenido que vencer en los últimos años dificultades semejantes en otros países de ultramar, cuyo volumen de importaciones justificaba los desembolsos. Además, como ya han establecido fábricas para la producción o el montaje de tractores en muchas partes del mundo, estarían en condiciones de hacer otro tanto en América Latina. El único tipo de tractor que todavía no existe en cantidades suficientes es el oruga pesado. Sin embargo, varios fabricantes han comenzado a producirlo y son asequibles ya algunos tipos de 150 HP.

Los estudios que se han hecho sobre los obstáculos existentes para incrementar el comercio, y que han venido sufriendo los importadores latinoamericanos y los exportadores europeos, ponen de manifiesto determinados problemas que, pese a no ser fundamentales, han revestido gravedad en los últimos años. Es indudable que a los agricultores latinoamericanos les preocupan los arreglos insuficientes en lo que toca a repuestos y estaciones de servicio. Aparte de la manifiesta imposibilidad de obtener piezas de recambio en algunos casos, el costo de las reparaciones es alto y el tiempo que se necesita para efectuarlas significa que el tractor se encontrará fuera de uso durante un período demasiado largo. Se ha señalado ya que este problema podrá resolverse tan pronto como lo justifique el volumen del comercio. La necesidad de reparaciones es mínima cuando se emplean tractores diesel. Se está adoptando cada vez más la medida de reemplazar totalmente el motor después de un período razonable. Otro problema que merece atención es la simplificación, unificación y abaratamiento del proceso de prueba.

En lo que respecta al precio, nada autoriza a afirmar que los tractores europeos no estén en condiciones de competir con los tractores norteamericanos. Ahora que se están produciendo en gran escala algunos tipos, hay razones para suponer que los precios europeos se mantendrán sobre bases de competencia. Además, la uniformación y reducción del número de tipos tendería a bajar todavía más los precios.

NOTAS SOBRE FUENTES Y MÉTODOS

En todo este *Estudio* los términos "Europa" y "América Latina" abarcan los siguientes países:

Europa: Alemania, Austria, Bélgica-Luxemburgo, Checoeslovaquia, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Países Bajos, Hungría, Irlanda, Italia, Noruega, Polonia, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza, Turquía y Yugoeslavia.

Los datos sobre Alemania hasta 1938 se refieren al conjunto de su territorio de preguerra y (a menos que se indique de otra manera) a la Alemania occidental cuando se hace referencia a los años de postguerra.

Por carencia de datos o porque las cifras correspondientes son insuficientes, no se incluyen en "Europa" los demás países del continente.

América Latina: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Cuba, Chile, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela. Panamá abarca la Zona del Canal, dado que muchos de los países que comercian con él no hacen distinción entre los dos territorios.

Sección I. Valores a Precios Corrientes

En términos generales, los valores corrientes que recogen los cuadros se refieren a tres clases de relaciones comerciales: 1) comercio total de América Latina y su distribución por países que comercian con ella, 2) comercio con los Estados Unidos, y 3) comercio con Europa.

Se han usado las fuentes siguientes:

1) *Comercio total de América Latina y/o su distribución por países que comercian con ella.* Las cifras se basan en las estadísticas de comercio de los países latinoamericanos. Incluyen comercio intrarregional.

2) *Comercio con los Estados Unidos:* Las cifras están tomadas del *Foreign Commerce and Navigation of the United States* y se refieren al comercio general. Por lo que toca a los años 1949 a 1951, las importaciones procedentes de los Estados Unidos dadas por países importadores excluyen los productos de "categoría especial". Cuando las cifras se refieren a las importaciones totales de América Latina procedentes de los Estados Unidos sí se incluyen dichos productos, porque su distribución continental es conocida, en tanto que no se dispone de esa información por países. (Véase *Foreign Commerce Weekly*, 5 mayo 1952, p. 3.)

3) *Comercio con Europa:* Las cifras están tomadas de las estadísticas de comercio de los países europeos. En relación con Checoeslovaquia, Hungría, Polonia y Yugoeslavia determinados datos de postguerra proceden de estadísticas latinoamericanas, pues no se ha podido disponer de cifras europeas. Siempre que ha sido posible, las cifras se refieren a comercio especial y país de origen y de consumo, con las importantes excepciones siguientes:

Reino Unido	importaciones generales	desde 1949 a 1951
Suecia	país de compra y de venta	desde 1925 a 1935
Dinamarca	comercio general	desde 1925 a 1936
	país de compra y de venta	todos los años
Finlandia	país de compra y de venta	desde 1925 a 1934
Noruega	comercio general	desde 1925 a 1938
	país de compra y de venta	desde 1925 a 1934

Tipos de cambio usados en lo que respecta a los países europeos

Hasta 1938 los tipos de cambio son los que se dan en *Banking and Monetary Statistics* (Board of Governors of the Federal Reserve System, Washington, D. C.), con la excepción de los de Alemania desde 1935 hasta 1938. En esos años Alemania comerciaba con los países latinoamericanos sobre la base de un sistema diferencial de tipos de cambio. Se emplearon las siguientes estimaciones en relación con ese comercio.

Comercio de Alemania con:	*Centavos de dólar por marco*
Argentina, Uruguay y Paraguay ...	30
Otros países latinoamericanos	35

Desde 1938 inclusive los tipos de cambio se tomaron de la Dirección de Comercio Internacional, *Statistical Papers*, Series T, de la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas.

Ajustes hechos con las cifras c. i. f.

Cuando las cifras facilitadas originalmente sobre base c. i. f. se cambiaron a una base f. o. b., se aplicó una deducción de 12.5% a las cifras c. i. f.

Sección II. Índices de Valores Unitarios y Volumen

En general se computaron primero los índices de valores unitarios y valores corrientes y se hicieron proceder de ellos los índices de volumen. Los índices de valores unitarios se computaron según los métodos siguientes:

1) *Comercio con los Estados Unidos:*

a) *Exportaciones a los Estados Unidos:* John H. Adler, E. R. Schlesinger y E. van Westerborg, *The Pattern of United States Import Trade since 1923*, Nueva York, Federal Reserve Bank, mayo, 1952, proporcionan unas series de valores unitarios para los años 1923 a 1950 (1935–1939 = 100), que se enlazó con las series más arriba descritas.

b) *Importaciones procedentes de Estados Unidos:* el *Statistical Abstract of the United States* proporciona una serie de índices de valores unitarios de exportaciones a todos los destinos. Para las dos series dedicadas a artículos semimanufacturados y manufacturados se eligió la base 1938 = 100 y se combinaron ponderándolas con los valores de las exportaciones totales. Esta fuente se utilizó en los años que corren hasta 1938. Respecto a los años de la postguerra se usaron las cifras que sobre América Latina proporciona el *Foreign Commerce Weekly* de 5 de mayo, 1952, enlazándolas con las series anteriores.

2) *Comercio con Europa:*

a) *Exportaciones a Europa:* Para 1925 y años posteriores los índices de valores unitarios basados en 1938 = 100 se han computado para 21 artículos principales con cifras de cantidad y valor de las importaciones procedentes de América Latina que figuran en las estadísticas de comercio de siete países europeos principales. Los detalles de esta muestra de artículos y países se recogen en el cuadro sinóptico de la Sección IV que cubre una porción considerable de las exportaciones totales de América Latina a toda Europa. En lo que respecta al gráfico 2 —en el que se presentan las exportaciones de Argentina por separado— la muestra usada se refiere a artículos en los que la Argentina es el proveedor principal. En cuanto al "resto de América Latina" las cifras se obtuvieron deduciendo las exportaciones argentinas del total de las exportaciones latinoamericanas a Europa.

b) *Importaciones procedentes de Europa:* Las exportaciones a América Latina de 10 grupos de artículos que se presentan para 1928, 1938, 1948, 1949, 1950 y 1951 figuran a precios constantes de 1948/49 por principales relaciones bilaterales. (Véase cuadro sinóptico en la sección III siguiente.)

Para cada uno de los países exportadores europeos los índices de valores unitarios se dedujeron de los datos del grupo 10, tanto en valores constantes como corrientes de los países importadores. En lo que toca a los años no abarcados por esta computación, los movimientos de precios se obtuvieron mediante la combinación de los índices de valores unitarios de las exportaciones de artículos semimanufacturados y manufacturados a todos los destinos de los principales países europeos (ponderándolos según sus exportaciones totales a América Latina) y enlazando los resultados con los índices más arriba descritos.

Respecto al gráfico 4, el índice de valor unitario usado para el Reino Unido (años 1939 a 1947) se refiere a las exportaciones de manufacturas a todos los destinos que proporciona el *Monthly Digest of Statistics*.

3) *Comercio total de América Latina:*

Debe tenerse en cuenta que el comercio de América Latina con Europa y los Estados Unidos representa tres cuartas partes del comercio exterior de la región; la cuarta parte restante la constituye principalmente el comercio intrarregional latinoamericano.

a) *Exportaciones totales de América Latina:* se combinaron las series de índices de valores unitarios de las importaciones de Europa y los Estados Unidos procedentes de América Latina, según se describieron en 1 (a) y 2 (a), y las series resultantes se han aplicado a las exportaciones totales de América Latina.

b) *Importaciones totales de América Latina:* Estas importaciones proceden de tres regiones principales para las cuales se han usado los índices siguientes:

Europa: índices de valores unitarios descritos en 2 (b);

Estados Unidos: índices de valores unitarios descritos en 1 (b);

Resto del mundo: Estas importaciones son principalmente de comercio intrarregional latinoamericano, cuya composición se supone que es similar a la composición de las exportaciones a los Estados Unidos y Europa. Sobre este supuesto, el índice de valor unitario de las exportaciones a los Estados Unidos y Europa proporcionado más arriba en 3 (a) se ha aplicado a las importaciones de América Latina procedentes del resto del mundo.

Sección III. Importaciones de América Latina procedentes de Europa y Estados Unidos, por grupos de productos

Estas importaciones se tomaron totalmente de las estadísticas de comercio de los países europeos y de Estados Unidos.

Debido a lo incompleto de las estadísticas de comercio internacional, no es posible hacer un estudio exacto, de acuerdo con definiciones rigurosamente uniformes, de las exportaciones de los países europeos y de los Estados Unidos por países de destino y a base de grupos de productos bien definidos. Por lo tanto, en determinados casos ha sido necesario usar grupos más amplios de productos. A pesar de ello, los resultados obtenidos pueden considerarse como una buena aproximación al orden de magnitud de que se trata.

El interés de la investigación se ha centrado en las exportaciones de productos manufacturados. Los países exportadores considerados son los exportadores europeos principales de productos manufacturados. Los países de destino considerados con referen-

cia a cada país exportador comprenden a todas las repúblicas latinoamericanas de que hay datos disponibles por grupos de productos sobre los años 1928, 1938, 1950 y 1951. En consecuencia, la lista de países de destino es diferente para cada uno de los países exportadores incluídos en la investigación. (Véase cuadro al final de esta misma sección, en que se muestran las relaciones bilaterales abarcadas.)

La clasificación por grupos de productos se basa esencialmente sobre la utilizada en las estadísticas de comercio exterior del Reino Unido, con algunas modificaciones de importancia menor. Desde luego, no ha sido posible reproducir la misma clasificación en todos los casos, en parte a causa de la diversidad de nomenclaturas usadas por los diferentes países exportadores, y en parte porque las clasificaciones de productos usadas para las exportaciones a países determinados son con frecuencia menos detalladas que las que se utilizan en el comercio general.

La lista siguiente proporciona la composición de cada uno de los 10 grupos de productos considerados en términos de la nomenclatura británica:

Clasificación de productos

Grupo I. Alimentos, bebidas y tabaco:
Clase I. Alimentos, bebidas y tabaco.
IV. Animales no destinados a la alimentación.

Grupo II. Automóviles de pasajeros:
Automóviles de pasajeros, excluídos chasís, motores, piezas de repuesto y piezas para montaje (de la clase III S).

Grupo III. Textiles y manufacturas:
Clase III I. Hilaza de algodón y manufacturas.
III J. Hilaza de lana y estambres y manufacturas.
III K. Hilaza de seda y seda artificial y manufacturas.
III L. Manufacturas de otros materiales textiles.
III M. Ropa.

Grupo IV. Otros bienes de consumo, manufacturados:
Clase III B. Alfarería, vidrio, abrasivos (excluído cemento).
III H. Manufacturas de madera y madera de construcción.
III N. Calzado.
III Q. Cueros y sus manufacturas.
III R. Papel, cartón, etc. (excluído papel para periódico).
III T. Manufacturas de caucho.
III U. Artículos varios.
Relojes (de la clase III E).
Llantas y cámaras de caucho (de la clase III S).

Grupo V. Materias primas y artículos no manufacturados:
Clase II Materias primas y artículos no manufacturados.
III A. Coque y combustibles manufacturados.
III P. Aceites, grasas y resinas manufacturados.
Cemento (de la clase III B).
Papel para periódico (de la clase III R).

Grupo VI. Maquinaria:
Clase III F. Artículos y aparatos eléctricos.
III G. Maquinaria.

Grupo VII. Equipo de Transporte:
Clase III S. Excluídos los rubros del Grupo II anterior y las llantas y cámaras.

Grupo VIII. Metales y sus manufacturas:
Clase III C. Hierro y acero y sus manufacturas.
III D. Metales no ferrosos y sus manufacturas.
III E. Cuchillería, ferretería, herramientas e instrumentos (excluídos relojes).

Grupo IX. Productos químicos y conexos:
Clase III O. Productos químicos y farmacéuticos, tinturas y colores.

Grupo X. Artículos no especificados:
Clase V. Paquetes postales.
Exportaciones no especificadas.

Conversión a precios de postguerra

Las cifras en moneda nacional recogidas para los años 1928, 1938, 1950 y 1951, y completadas a base de estimaciones donde fué necesario hacerlo, se ajustaron a los precios de postguerra (1928, 1938 y 1948 a precios de 1948; 1950 y 1951 a precios de enero-septiembre 1949), utilizando índices de precios especiales computados para cada producto en cada uno de los países exportadores. En principio, los índices de precios usados han sido índices de valor unitario de las exportaciones en cada grupo de productos. Cuando no se dispuso de índices de valor unitario, se usaron índices de precios al por mayor o valores unitarios especialmente computados para los rubros principales en cada grupo de productos. En algunos casos fué posible deflacionar subsecciones de los grupos de productos más amplios con índices de precios separados, lográndose así una mayor exactitud en los totales deflacionados. Por ejemplo, en lo que toca al Reino Unido, el *Board of Trade Journal* da por separado los índices de valor unitario de diecinueve subgrupos diferentes de productos.

IMPORTACIONES DE AMÉRICA LATINA POR GRUPOS DE PRODUCTOS PROCEDENTES DE LAS PRINCIPALES FUENTES EUROPEAS Y DE ESTADOS UNIDOS

Relaciones bilaterales incluídas que se analizan en los años 1928, 1938, 1950 y 1951

País Exportador	Países Importadores
Reino Unido	Argentina, Uruguay, Brasil, Perú, Chile, Cuba, Venezuela, México y Colombia.
Francia	Argentina, Uruguay, Brasil, Cuba y Colombia.
Países Bajos	Argentina, Brasil y Venezuela.
Bélgica-Luxemburgo	Argentina, Uruguay, Brasil, Chile, Cuba, Venezuela y Colombia.
Suiza	Argentina, Uruguay, Brasil, Chile, Cuba, Venezuela, México y Colombia.
Italia	Argentina, Uruguay, Brasil, Chile, Venezuela, México y Colombia.
Portugal	Brasil.
España	Cuba.
Noruega	Brasil.
Suecia	Argentina, Uruguay, Brasil, Chile, Cuba, Venezuela, México y Colombia.
Finlandia	Argentina.
Alemania [a]	Argentina, Uruguay, Brasil, Perú, Chile, Cuba, Venezuela, México y Colombia.
Estados Unidos	Argentina, Uruguay, Brasil, Perú, Chile, Cuba, Venezuela, México y Colombia.

[a] Alemania occidental en los años de postguerra.

Sección IV. Exportaciones de América Latina por Productos

Cuadro 8: Este cuadro es la continuación del cuadro 7 de "Europe's Trade with Latin America", *Economic Bulletin for Europe*, Vol. 2, Nº 3 (Naciones Unidas, Comisión Económica para Europa). Las fuentes y métodos son los que se utilizaron en ese artículo. Se han añadido las cifras correspondientes a los Estados Unidos, tomándolas de *Foreign Commerce and Navigation of the United States*.

Cuadro apéndice I: Las cifras se tomaron íntegramente de las estadísticas de comercio de países europeos y se refieren a las relaciones bilaterales que recoge el cuadro sinóptico que sigue. Como no son los mismos los países incluídos y las fuentes utilizadas, los datos del cuadro apéndice I no pueden compararse exactamente con los del cuadro 8.

EXPORTACIONES DE AMERICA LATINA A EUROPA, POR PRODUCTOS

Cuadro sinóptico de relaciones bilaterales analizadas

Producto	País exportador	Países importadores					
		Bélgica Luxemburgo	Francia	Alemania	Italia	Países Bajos	Reino Unido
Trigo	Argentina	×		×	×	×	×
Maíz	Argentina	×	×	×	×	×	×
Cebada	Argentina	×					×
	Chile	×					×
Avena	Argentina			×			×
	Chile			×			×
Linaza	Argentina	×	×	×	×	×	×
	Uruguay		×	×		×	×
Algodón	Brasil	×	×	×	×	×	×
	México	×	×	×	×	×	×
	Perú	×	×	×	×	×	×
Azúcar	Cuba	×	×	×		×	×
	República Dominicana	×	×				×
	Perú	×		×		×	×
Café	Brasil	×	×	×	×	×	×
	Colombia	×	×	×	×		×
	Costa Rica			×			×
	República Dominicana					×	
	El Salvador		×	×	×		
	Guatemala			×			
	Haití	×	×		×		
	Nicaragua		×				
	Venezuela		×		×		
Cacao	Brasil			×	×	×	
	Costa Rica			×			
	Ecuador			×	×	×	
Carne de res	Argentina			×			×
	Brasil						×
	Uruguay						×
Cordero y carnero.	Argentina						×
	Brasil						×
	Chile						×
	Uruguay						×
Manteca de cerdo	Argentina			×			×
Mantequilla	Argentina						×
Lana	Argentina	×	×	×	×	×	×
	Uruguay	×	×	×	×	×	×
Ganado y cueros .	Argentina			×			×
Quebracho	Argentina	×		×			×
Cobre	Chile	×		×	×		×
Plomo	México	×		×			×
	Perú	×		×			×
Petróleo	México	×		×			×
	Perú						×
	Venezuela	×		×			×
Salitre	Chile	×		×		×	×

AGENTES DE VENTA DE LAS PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

ARGENTINA
Editorial Sudamericana, S. A., Calle Alsina 500, **Buenos Aires.**
AUSTRALIA
H. A. Goddard Pty., Ltd., 255a George Street, **Sydney,** N.S.W.
BÉLGICA
Agence et Messageries de la Presse, S.A., 14-22 rue du Persil, **Bruselas.**
W. H. Smith & Son, 71-75 bd Adolphe-Max, **Bruselas.**
BOLIVIA
Librería Selecciones, Empresa Editora "La Razón". Casilla 972, **La Paz.**
BRASIL
Librería Latina, Ltda., Apartado Aéreo Postal 3291, **Río de Janeiro,** D.F.
CANADÁ
The Ryerson Press, 299 Queen Street West, **Toronto,** Ontario.
CEILÁN
The Associated Newspapers of Ceylon, Ltd., Lake House, **Colombo.**
COLOMBIA
Librería Latina, Ltda., Apartado Aereo 4011, **Bogotá.**
Librería Nacional, Ltda., 20 de Julio. San Juan-Jesús, **Barranquilla.**
Librería América, Sr. Jaime Navarro R., 49-58 Calle 51, **Medellín.**
COSTA RICA
Trejos Hermanos, Apartado 1313, **San José.**
CUBA
La Casa Belga, René de Smedt, O'Reilly 455, **Habana.**
CHECOESLOVAQUIA
Ceskoslovensky Spisovatel, Národní Trída 9, **Praga I.**
CHILE
Librería Ivens, Calle Moneda 822, **Santiago.**
Editorial del Pacífico, Ahumada 57, **Santiago.**
CHINA
The World Book Co., Ltd., 99 Chung King Road, 1st Section, **Taipeh,** Taiwan.
The Commercial Press, Ltd., 211 Honan Road, **Shanghai.**
DINAMARCA
Messrs. Einar Munksgaard, Ltd., Nörregade 6, **Copenhague.**
ECUADOR
Librería Científica Bruno Moritz, Casilla 362, **Guayaquil.**
EGIPTO
Librairie "La Renaissance d'Egypte", 9 Sharia Adly Pasha, **Cairo.**
EL SALVADOR
Manuel Navas y Cía., "La Casa del Libro Barato", 1º Avenida Sur 37, **San Salvador.**
ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA
International Documents Service, Columbia University Press, 2960 Broadway, **Nueva York** 27, N. Y.
ETIOPÍA
Agence éthiopienne de Publicité, P.O. Box 128, **Addis Abeba.**
FILIPINAS
D. P. Pérez Co., 132 Riverside, **San Juan.**
FINLANDIA
Akateeminen Kirjakauppa. 2 Keskuskatu, **Helsinki.**
FRANCIA
Editions A. Pedone, 13 rue Soufflot. **París,** Ve.
GRECIA
"Eleftheroudakis", Librairie internationale, Place de la Constitution, **Atenas.**
GUATEMALA
Goubaud & Cía., Ltda., Sucesor, 5ª Av. Sur nº 28, **Guatemala.**
HAITÍ
Max Bouchereau, Librairie "A la Caravelle", Boîte postale 111-B. **Port-au-Prince.**
HONDURAS
Librería Panamericana. Calle de la Fuente, **Tegucigalpa.**
INDIA
Oxford Book & Stationery Company, Scindia House, **Nueva Delhi.**
P. Varadachary & Co., 8 Linghi Chetty Street, **Madras I.**
INDONESIA
Jajasan Pembangunan, Gunung Sahari 84, **Djakarta.**
IRÁN
Ketab Khaneh Danesh, 293 Saadi Avenue, **Teherán.**
IRAK
Mackenzie's Bookshop, Booksellers and Stationers, **Bagdad.**
ISLANDIA
Bokaverziun Sigfusar Eymundsonnar, Austurstreti 18, **Reykjavík.**
ISRAEL
Blumstein's Bookstores, Ltd., 35 Allenby Road, P.O.B. 4154, **Tel Aviv.**
ITALIA
Colibri, S.A., 36 Via Mercalli, **Milán.**
LÍBANO
Librairie Universelle, **Beirut.**
LIBERIA
Mr. Jacob Momolu Kamara, Gurly and Front Streets, **Monrovia.**
LUXEMBURGO
Librairie J. Schummer, Place Guillaume, **Luxemburgo.**
MÉXICO
Editorial Hermes, S.A., Ignacio Mariscal 41, **México, D.F.**
NICARAGUA
Dr. Ramiro Ramírez V., Agencia de Publicaciones, **Managua, D.N.**
NORUEGA
Johan Grundt Tanum Forlag, Kr. Augustsgt, 7ª, **Oslo.**
NUEVA ZELANDIA
The United Nations Association of New Zealand G.P.O. 1011, **Wellington.**
PAÍSES BAJOS
N. V. Martinus Nijhoff, Lange Voorhout 9, **La Haya.**
PAKISTAN
Thomas & Thomas, Fort Mansion, Frere Road, **Karachi.**
Publishers United, Ltd., 176 Anarkali, **Lahore.**
PANAMÁ
José Menéndez, Agencia Internacional de Publicaciones, Plaza de Arango, **Panamá.**
PARAGUAY
Moreno Hermanos, Casa América, Palma y Alberdi, **Asunción.**
PERÚ
Librería Internacional del Perú, S.A. Casilla 1417, **Lima.**
PORTUGAL
Livraria Rodrigues. Rua Aurea 186-188. **Lisboa.**
REINO UNIDO
H.M. Stationery Office, P.O. Box 569, **Londres,** S.E. 1; y en H.M.S.O. Shops en **Londres, Belfast, Birmingham, Bristol, Cardiff, Edinburgo** y **Manchester.**
REPÚBLICA DOMINICANA
Librería Dominicana, Calle Mercedes 49, Apartado 656, **Ciudad Trujillo.**
SINGAPUR
The City Bookstore, Ltd., Winchester House, Collyer Quay, **Singapur.**
SIRIA
Librairie universelle, **Damasco.**
SUECIA
C. E. Fritze's Kungl. Hovbokhandel, Fredsgatan 2, **Estocolmo 16.**
SUIZA
Librairie Payot S.A., I rue de Bourg, **Lausana** y en **Basilea, Berna, Ginebra, Montreux, Neuchâtel, Vevey, Zurich.**
Librairie Hans Raunhardt, Kirchgasse 17, **Zurich** 1.
TAILANDIA
Pramuan Mit, Ltd., 55, 57, 59 Chakrawat Road, Wat Tuk, **Bangkok.**
TURQUÍA
Librairie Hachette, 469 Istiklal Caddesi, **Beyoglu-Istanbul.**
UNIÓN SUDAFRICANA
Van Schaik's Bookstore (Pty.), P.O. Box 724, **Pretoria.**
URUGUAY
Oficina de Representación de Editoriales. Prof. Héctor d'Elía, 18 de Julio 1333, Palacio Diaz, **Montevideo,** R. O. U.
VENEZUELA
Distribuidora Escolar, S. A., Ferrenquin a La Cruz 133, Apartado 552, **Caracas.**
Distribuidora Continental, S. A., Bolero a Pinda 21, **Caracas.**
YUGOESLAVIA
Drzavno Produzece, Jugoslovenska Knjiga, Marsala Tita 23/11. **Belgrado.**

Las publicaciones de las Naciones Unidas pueden obtenerse además en las siguientes librerías:

ALEMANIA
Buchhandlung Elwert & Meurer, Hauptstrasse 101, **Berlin-Schöneberg.**
W. E. Saarbach, G.m.b.H., Ausland-Zeitungshandel, Gereonstrasse 25-29, **Colonia** 1. (22c).
Alexander Horn, Spiegelgasse 9, **Wiesbaden.**
AUSTRIA
Gerold & Co., I. Graben 31, **Viena** I.
B. Wüllerstorf, Waagplatz 4, **Salzburgo.**
ESPAÑA
Librería José Bosch, Ronda Universidad 11, **Barcelona.**
JAPÓN
Maruzen Co., Ltd., 6 Tori-Nichome, Nihonbashi, P.O.B. 605. **Tokyo** Central.

Los pedidos de aquellos países en que no se han designado todavía agentes de ventas pueden dirigirse a:

Sales Section, European Office of the United Nations, Palais des Nations, Geneva, Switzerland

Sales and Circulation Section, United Nations, NEW YORK. U. S. A.

Impreso en México
Febrero de 1953

Precio $ 1.25 (EE.UU.); 9 chelines; francos suizos 5.00
(o el equivalente en otras monedas)

Publicación de Naciones Unidas
Nº de venta: 1952.II.G.2