

Revista

de

Ciencias Económicas

PUBLICACION MENSUAL DEL

“Centro Estudiantes de Ciencias Económicas”, “Colegio de
doctores en Ciencias Económicas y Contadores Públicos
Nacionales”

Director:

RAÚL PREBISCH

Administrador:

BERNARDO J. MATTA

Año IX

Junio-Julio de 1921

N^{os.} 96-97

DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN
CHARCAS 1835
BUENOS AIRES

El estado de la competencia en el comercio Sudamericano

Julius Klein, autor del artículo que sigue, conoció experimentalmente nuestra economía, en su carácter de embajador comercial de los Estados Unidos. No se crea que todos sus trabajos responden a los fines de expansión comercial de su país; Klein se interesó vivamente por uno de los aspectos más importantes de la historia económica de España en los siglos anteriores (véase su libro *The Mesta: A Study in Spanish Economic History, 1273-1836*, publicado el año pasado por la Universidad de Harvard), así como otros compatriotas suyos se apasionan ahora por la historia hispano-americana y los clásicos españoles. Ello es un hecho sintomático del desarrollo de una cultura superior en los Estados Unidos. (N. de la D.).

Los aspectos agudos de la depresión mundial presente han originado en el ánimo de los exportadores americanos un número de ansiosas preguntas respecto al estado de nuestros competidores europeos y de otras naciones en los mercados del Sud. Se han expresado dudas sobre nuestra capacidad para retener aquella parte del comercio Británico que tomamos durante la guerra. Se tiene temores sobre la posible recuperación de Alemania en esta región y sobre la intrusión de algunos recién llegados como el Japón, los países escandinavos, y aun las Repúblicas Latino-Americanas más grandes que han comenzado a explotar recíprocamente sus mercados en proporciones modestas, pero crecientes. Como culminación de esta situación en conjunto, el premio del dólar en cada una de las capitales más grandes del Sud, ha persistido en alturas anormales, dando así a los exportadores europeos una ventaja; que en ciertos artículos, tales como cintas, alambres y hierro galvanizado, han ido capitalizando en cantidades considerables.

El problema de apreciar las posibilidades de competencia de nuestros rivales más importantes en el comercio de Sud América implica por lo pronto, una revista de su comercio con ésta en el pasado reciente, como base parcial para la identificación de sus terrenos de especial interés y de nuestras incursiones en sus mercados. Otro factor importante que es frecuentemente ignorado por muchos exportadores norteamericanos, es la transformación que la guerra ha traído en las necesidades más importantes de los mercados del Sud. A pesar de los cambios económicos radicales en Europa y los Estados Unidos desde 1914, muchos de los exportadores de ambas márgenes del Atlántico Norte, están volviendo a sus mercados sudamericanos con la esperanza de encontrar allí las mismas condiciones para la venta de sus productos que en 1913. Esta suposición desconoce completamente la vasta determinación presente, prácticamente en todos los países sud-americanos, de hacer permanente una parte considerable de sus nuevas industrias nacidas durante la guerra. Puede encontrarse amplias pruebas de estas intenciones, en los programas de tarifas protectoras, en los proyectos de impuestos a las sociedades anónimas y a la renta, y en los activos planes para la explotación de fuerzas hidroeléctricas, hasta ahora intactas, y de campos de petróleo. Los efectos de estos nuevos hechos sobre la situación comercial, son ya aparentes, como se verá más abajo; sus manifestaciones más importantes recaen sobre las posiciones relativas de los competidores que ahora están tratando de conseguir o retener sus estribos en aquellos mercados. Estas posiciones estarán determinadas principalmente por la agilidad y los recursos desplegados por los comerciantes rivales en anticipar y hacer frente a estos cambios fundamentales en la industria de Sud América.

Obviamente, la Gran Bretaña es la más formidable de nuestros competidores y por consiguiente, tienen mucho significado sobre su comercio los efectos, de cualquier transformación, actual o potencial de la industria en las Repúblicas del Sud. La historia reciente de su importante comercio de carbón con Chile, ilustra este punto. El cambio ocurrido en la industria de los nitratos, que antes quemaba carbón y ahora consume petróleo, ha reducido mucho y eliminará prácticamente la importación en Chile del artículo que por muchos años antes de la guerra, había constituido no menos de 30 % y frecuente-

mente más de 40 % de la exportación británica total a ese país. El cuadro I muestra la disminución de las importaciones

CUADRO I.—IMPORTACIONES CHILENAS DE CARBÓN 1913-20

(Miles de toneladas métricas)

Países de origen	1913	1914	1915	1916	1917	1918	1919	1920
Inglaterra	924	527	201	163	72	9	7	6
Estados Unidos	99	143	51	165	288	300	94	360
Australia	457	517	155	74	45	—	—	—
Otros	59	69	2	4	1	—	—	—
	1.540	1.527	411	407	406	—	—	—

(*) No disponibles. Las cifras inglesas y americanas para 1920 son aproximaciones basadas sobre los totales de 10 meses, Enero-Octubre.

chilenas de carbón desde 1913 y la adquisición de una parte del comercio británico por los Estados Unidos. La interrupción de la navegación durante la guerra tuvo indudablemente alguna influencia sobre este comercio, pero, después de la eliminación de la flota de Von Spee, la escasez de tonelaje en la costa occidental no fué tan seria como en las otras aguas sudamericanas, a causa de los esfuerzos hechos por los Aliados durante la última mitad de la guerra para proveer amplio tonelaje para el transporte de los nitratos del Norte de Chile. En el cuadro II la substitución del carbón por petróleo desde

CUADRO II.—IMPORTACIONES CHILENAS DE PETRÓLEO CRUDO

1913 - 17

(Miles de toneladas métricas)

Países de origen	1913	1914	1915	1916	1917
Estados Unidos	319	374	241	587	282
Perú	82	135	73	113	52
Méjico	—	—	24	54	422
Otros	—	—	—	—	3
	402	509	339	755	760

Nota.—Las cifras americanas para los años 1918-20 denotan un aumento de las exportaciones de petróleo refinado para Chile de 30.879.655 gals. en 1918 a 58.379.965 en 1920.

1913; se vé claramente. Otro factor en la situación del combustible en Chile, es el reciente estímulo de los proyectos hidroeléctricos, del cual son una prueba los planes de electrificación de una parte importante de los ferrocarriles del Estado. Además, la terminación de la presente estrechez financiera, traerá la inauguración por lo menos de dos de las empresas de este tipo en conexión con trabajos de irrigación. La situación en la Argentina, Uruguay y Brasil, es similar a la de Chile, en lo que concierne a las pérdidas del comercio inglés del carbón y a las ganancias del norteamericano (Cuadro III).

La competencia de la fuerza hidroeléctrica también afectará el comercio de carbón en la costa este, especialmente en el Brasil, en donde centros industriales como Río de Janeiro y Sao Paulo, han cambiado, dentro de los diez últimos años, su consumo de carbón por el de hulla blanca. Como en Chile, los países de la costa del Atlántico, han estado aumentando

CUADRO III.—EXPORTACIÓN DE CARBÓN

(Miles de toneladas)

PARA	DEL REINO UNIDO			DE LOS ESTADOS UNIDOS		
	1909 - 13	1919	1920	1910 - 14	1919	1920
Argentina	3 129	639	270	78	483	1 800
Brasil	1 604	189	160	185	634	960
Uruguay	895	185	125	21	195	276
	5 628	1 013	555	284	1 312	3 036

(¹) Promedio anual.—En el caso de los Estados Unidos, las cifras para 1910-14 están basadas en los años fiscales que terminan en Junio 30. Los años 1919 y 1920 son calendarios; los datos para el último están calculados a base de los diez meses Enero-Octubre.

rápidamente sus importaciones de petróleo, especialmente de Méjico. Las importaciones brasileñas de petróleo combustible suben de 61.465 toneladas métricas en 1915 a 161.423 toneladas en 1919. Las cifras argentinas respecto este artículo han sido reclasificadas durante la guerra, de manera que no puede hacerse una comparación aproximada con las importaciones recientes de la Argentina, pero alguna idea de la razón de crecimiento de su consumo de petróleo crudo, la da el hecho de que las importaciones de este combustible de los Estados Unidos aumentaron 51 % de 1918 a 1920. Y como en el futuro inmediato se abrirán los ricos campos de petróleo a lo largo de la

falda oriental de los Andes, las importaciones de estos países sufrirán modificaciones posteriores.

El comercio británico de carbón con Sud América fué una de las primeras cosas sacrificadas al llevar a cabo, la Gran Bretaña, su programa de violentas reducciones de su comercio durante la guerra. Entonces, los exportadores americanos tomaron la delantera en este tráfico; pero debe hacerse notar que antes de empezar la guerra, ya estaban haciendo camino en la Argentina, el más grande de los mercados sudamericanos de combustibles. También debe hacerse notar que, aunque este comercio constituía uno de los dos o tres renglones más importantes del comercio británico de antes de la guerra con Sud América, no ha habido ningún esfuerzo efectivo de parte de los exportadores británicos de carbón durante los dos últimos años, para reconquistar la supremacía perdida. La explicación está principalmente en las dificultades obreras en la industria en Gales, lo que justifica, en parte, el más alto costo del carbón Cardiff, f. o. b. en comparación con los costos americanos.

Por lo tanto, los rasgos significativos de esta situación de competencia en este importante comercio son, que la Gran Bretaña ha perdido el control de un tráfico que ha sido considerado especialmente como un tráfico pagador de fletes (freight payer) para otros cargamentos más costosos; y que la demanda sudamericana de combustible, está sufriendo importantes transformaciones que afectarán todas las importaciones en este rubro, así como en muchos otros renglones de artículos que han sido y son embarcados en lastre.

El comercio de carbón y posiblemente el de ciertas categorías de artículos de metal, tal como el de hojalata, son los únicos campos importantes en que la guerra trajo consigo una clara transferencia de supremacía, del Reino Unido a los Estados Unidos, en los mercados del sur; y aún en esos artículos, una competencia áspera entre los dos rivales, estaba ya en evidencia antes de 1913, de manera que la guerra acentuó, pero no causó este cambio. Prácticamente en todos los otros artículos la Gran Bretaña fué apta, sin embargo, para conservar su posición dominante durante la guerra — como sucedió respecto de los artículos de algodón — o, si se vió compelida a abandonar el campo, su lugar quedó simplemente vacante y todavía espera su vuelta. En otros términos, en lo que concierne a la competencia de Norte América con la Gran Bretaña, los exportadores americanos se aprovecharon de la eliminación Británica durante

la guerra, en el tráfico de sólo un artículo de importancia, a saber el carbón. En otro comercio capital, el de hierro y acero, la Gran Bretaña perdió y Norte América ganó, pero no por una clara transferencia de una a la otra como ocurrió en el comercio de carbón. En parte, la supremacía americana, como se verá más adelante, fué ganada a expensas de Alemania. El cuadro IV muestra el estado británico y el americano:

CUADRO IV.—EXPORTACIONES DE HIERRO Y ACERO
A SUD AMÉRICA (I)

(Promedio anual en miles de toneladas)

	1913	1919	1920 (primer trim.)
Reino Unido . . .	27.5	3.5	7.5
Estados Unidos . . .	22.8	43.4	44.4

(I) Del "London Times Trade Supplement", Sección Hierro y Acero, Julio 31 de 1920 compilado por M. S. Brikett.

Los datos subsiguientes para los últimos meses de 1920, confirman la impresión, dada en el cuadro de arriba, que es probable que el recobro por la Gran Bretaña de este importante comercio, sea un proceso muy lento.

De hecho, si omitimos el carbón, la hojalata y otros productos de hierro y acero de menor cuantía, prácticamente, todas las ganancias hechas por los Estados Unidos en los mercados sudamericanos desde 1914, fueron conseguidas, no a expensas de los exportadores británicos, sino de una o más de las fuentes siguientes: (1) exportaciones recién creadas y hasta entonces no conocidas extensivamente en Sud América (automóviles, películas de cinematógrafo, útiles de oficina, equipos para industrias nacidas durante la guerra, etc.); (2) extensión de tráficos previamente dominados por los Estados Unidos (maquinarias agrícolas, productos de petróleo, aparatos patentados, como máquinas de escribir, etc.) (3), artículos comerciados antes por los competidores de la Europa Continental, especialmente Austria, Italia, Bélgica, y Alemania. Algunas ilustraciones de esto se ven en el cuadro V que ofrece datos del comercio, durante la guerra, del mercado de importación más grande de Sud América, a saber la Argentina.

El cuadro V, representa la situación de lo que tal vez sea

CUADRO V.—IMPORTACIONES DE LA ARGENTINA, 1913 Y 1917

Miles de toneladas métricas

D.E	Arroz limpio <i>a</i>		Azúcar refinada <i>b</i>		Papel de impresión <i>c</i>		Medias de algodón <i>d</i>		Plomo en barras y hojas <i>e</i>	
	1913	1917	1913	1917	1913	1917	1913	1917	1913	1917
Reino Unido <i>g.</i> . . .	4.7	.6	—	—	—	—	.016	.011	2.07	.34
Estados Unidos. . .	—	16.5	—	78.2	11.0	21.5	.001	.416	.16	.93
Alemania	—	—	15.7	—	10.6	—	.667	—	.20	—
Francia.	—	—	5.2	.2	—	—	—	—	.37	—

D.E	Acero en barras 3 hojas <i>f</i>		Ruedas de hierro y ejes		Planchas de acero		Mercaderías Electro-Plata		Hierro en lingotes y en hojas	
	1913	1917	1913	1917	1913	1917	1913	1917	1913	1917
Reino Unido. . . .	5.67	.78	10.3	.07	5.0	—	.02	.01	.02	—
Estados Unidos. . .	.20	1.02	4.0	—	2.3	—	.01	.06	.01	.03
Alemania38	—	1.3	—	3.3	.03	.19	—	.08	—
Francia.	—	—	—	—	—	—	.04	.01	—	—

a Las importaciones de Italia bajaron de 21.4 a 2. y las de Holanda de 10.8 a cero, mientras que las importaciones del Brasil, aumentaron de cero a 10.7 mil toneladas métricas y las del Japón de 0 a 5.6 mil toneladas entre 1913 y 1917.

b Las importaciones de Austria-Hungría bajaron de 28.6 a cero, mientras que las del Uruguay subieron de cero a 13.4 mil toneladas.

c Las importaciones de Noruega y Suecia bajaron de 8.5 a 7.2 mil toneladas.

d Las importaciones de España aumentaron de .019 a .219 mil toneladas.

e Las importaciones de España bajaron de 5.35 a 3.88 y de Suecia de 27 a 10 mil toneladas.

f Las importaciones de España bajaron de .28 mil toneladas en 1913 a cero en 1917.

g Incluyendo las posesiones británicas en el caso del arroz limpio.

el mercado más lucrativo de Sud América y ciertamente, en el que se hace sentir más la competencia. En cada uno de los tráficó indicados el predominio americano fué tomado a costas de algún competidor continental. De Italia y Holanda, adquirimos el comercio de arroz, aunque los progresos del Brasil en este tráfico indican que la costa del este pronto será suplida por este país. Austria y Alemania, fueron desplazadas en el tráfico del

azúcar refinada, aunque aquí también, estamos siendo estorbados por la rápida expansión de la industria del azúcar de la Argentina y sus vecinos. Los exportadores americanos suplantaron a los alemanes en el caso del papel de imprenta y de las medias de algodón, como también en otros artículos que aquí no se mencionan, tales como papel para escribir, alambre, artefactos eléctricos y artículos de algodón estampados y teñidos. En ninguno de estos tráficos, hubo considerables incursiones de los Estados Unidos en las zonas comerciales británicas y en el caso del importante comercio de metales en que la Gran Bretaña perdió, las ganancias americanas fueron en una proporción mucho más pequeña que las pérdidas británicas y se efectuaron evidentemente a las expensas de los competidores continentales. De hecho, en lo que concierne a las importaciones argentinas, hay sólo un caso claro de transferencia de predominio del Reino Unido a los Estados Unidos, a saber en las importaciones de hojalata, respecto a las cuales, la tarea de suplir los frigoríficos argentino-norteamericanos en su trabajo durante la guerra, fué tomada por los exportadores americanos; y en vista de la presente solidez de esta industria en los Estados Unidos, es improbable que este comercio vuelva a cambiar de manos. Hay otros dos campos de competencia en los mercados argentinos en que el Reino Unido ha perdido terreno y los Estados Unidos han ganado durante los años 1913 - 1918, a saber, el de alambre de púas y el de plomo en barras y en hojas. En ambos, sin embargo, las ganancias americanas fueron casi todas a expensas de Alemania en el primer caso, y de España en el último más que a costas de la Gran Bretaña.

Además, debe tenerse presente que los mercados para varios artículos importantes en los cuales la Gran Bretaña era incapaz, por razones debidas a la guerra, de mantener su corriente de exportaciones, simplemente fueron dejados intactos durante el período de guerra y ninguna tentativa se hizo por los Estados Unidos para aprovecharse de la situación. Esto sucedió especialmente en los países más grandes, en el renglón de suministros para ferrocarriles y material rodante, y de equipos eléctricos para servicios públicos, en los que los exportadores americanos hicieron algunos avances pero no suficientes para llenar la deficiencia dejada por la eliminación del Reino Unido y de Alemania. En este comercio, las grandes inversiones de capital británico en la Argentina, que ascienden a más de 5.500.000.000 (dól.), ejercerán una poderosa

influencia en lo futuro como la tuvieron en lo pasado. El "Board of Trade" Británico estimó recientemente que para 1920 las exportaciones invisibles de la Gran Bretaña sumaban, a lo menos 640.000.000 Libras Esterlinas, y que gran parte de ellas tomó dirección a Sud América en conexión con las inversiones, navegación, seguros y otros servicios que afectan tan vitalmente la distribución de las exportaciones. Aunque en este campo las inversiones americanas han estado creciendo rápidamente, es dudoso, que lleguen a más de un quinto del total británico. Por consiguiente, los exportadores americanos no han sido capaces de abrirse un camino considerable en el comercio de una cantidad de artículos que han sido siempre la especialidad de los británicos, tales como, bolsas de yute, malta y otros suministros para la fabricación de cerveza y artículos de lana, para todos los cuales hay una gran demanda en Sud América y por lo consiguiente una oportunidad sin obstáculos, para la renovación del comercio británico.

También debe notarse, que en varios artículos, el comercio de los dos grandes competidores declinó en Sud América durante el período de guerra. Por ejemplo, en un renglón de tanta competencia como en el del calzado, los embarques americanos para el Río de la Plata y Chile, al fin de la guerra fueron alrededor de un tercio de las cantidades exportadas en 1913, mientras que las exportaciones británicas del mismo artículo, se redujeron a la quinta parte de sus proporciones de anteguerra. Ambos países sufrieron en casi las mismas proporciones en el caso de las exportaciones de muebles y hasta cierto punto, en lo que concierne a los países del Río de la Plata, en el caso de los rieles de acero y del hierro forjado. Puede ser interesante notar que en dos ejemplos importantes, la guerra trajo consigo una seria interrupción de las exportaciones de especialidades americanas para Sud América, a saber aceite de semilla de algodón y máquinas de coser, en ambas de las que nuestro comercio en esta región ha continuado declinando durante los años siguientes al armisticio.

Sin embargo, en contraste con el comercio de los artículos arriba señalados, el tráfico de artículos de algodón, que normalmente ha sido el ítem de más importancia en la mayoría de los países sudamericanos y, durante mucho tiempo, la principal mercancía del comercio de exportación británico, se volvió el objeto de la atención especial de los comerciantes británicos y de su gobierno durante la guerra.

No se escatimó esfuerzos para sostener las elevadas cifras de exportación en este comercio vital, y hasta dónde este objeto fué alcanzado, se evidencia en el cuadro VI. El descenso

CUADRO VI. — EXPORTACIONES DE ARTÍCULOS DE ALGODÓN DEL REINO UNIDO

(Millones de Yards)

DESTINO	1913	1915	1916	1917	1918	1919	1920
Argentina	199.1	121.7	195.7	172.5	183.0	107.7	166.2
Bolivia	5.3	1.3	3.3	6.9	11.4	—	—
Brasil	96.5	38.1	66.4	58.3	52.0	32.1	40.8
Chile	61.7	28.7	71.6	60.1	58.8	21.0	28.8
Colombia y Panamá	79.8	42.6	62.1	44.5	28.3	30.1	60.6
Ecuador	16.5	19.4	13.6	17.8	7.4	—	—
Perú	28.8	10.3	15.3	22.1	17.7	7.7	13.8
Uruguay	38.1	17.8	31.2	31.6	29.8	16.0	18.6
Venezuela	34.7	25.0	40.2	40.9	36.8	31.7	39.0

(*) No disponible. — Los datos para 1920 han sido calculados a base de los datos para los diez meses, Enero-Octubre.

brusco de 1919, no estuvo de ninguna manera confinado al comercio británico, sino que fué debido generalmente a la abstención de comprar; y los embarques para 1920 prometen un pronto retorno a las cifras de ante-guerra. Por lo consiguiente, al fin de la guerra como en 1913, los exportadores británicos, continuaron teniendo alrededor del mismo porcentaje de este tráfico en los más grandes mercados de Sud América. Por ejemplo, en la Argentina el Reino Unido suministraba el 47 % de todos los artículos de algodón importados en 1913 y 53 % en 1918; en el Uruguay las proporciones de las importaciones británicas para el mismo año, fueron 59 y 57,6 % respectivamente, mientras que en el Perú, la parte de los británicos en este artículo, se mantuvo constante durante la guerra en la cifra de 55 %.

Sin embargo en los pequeños mercados de Venezuela, Colombia y Ecuador, los exportadores americanos de textiles, se abrieron camino rápidamente durante la guerra, como se demuestra en el cuadro de abajo, y en 1918 ya tomaron casi la totalidad de este comercio. Están tan atrincherados allí, que aun no es probable que la ventaja temporaria del cambio británico, ponga en peligro su posición. A través del continente Sud, el comercio americano de textiles de algodón, hizo

algunas ganancias a expensas de Italia, Suiza, España y Alemania. Este fué particularmente el caso de la Argentina, en que nuestra participación en este tráfico subió de 0.9 % en 1913 a 18 % en 1918, y en el Uruguay, en que el aumento fué de 0.6 % a 10 % en el mismo período. Estas mejoras en la posición relativa del comercio americano, evidentemente no fueron ganadas a expensas del Reino Unido, ni resultaron en un considerable mejoramiento del total general de las exportaciones americanas a los países en cuestión. El contraste entre la fuerza de los exportadores americanos de textiles en las repúblicas del Norte y sus pérdidas presentes en los mucho más grandes mercados del Sud se nota en el Cuadro VII.

Con la base de los hechos arriba establecidos, se puede concluir que el comercio Británico en la América Latina, de ninguna manera está en malas condiciones, aunque no hay miras de que recobre el primer lugar. De hecho, debe recordarse a los que sugieren la probabilidad de su vuelta a la primacía en este comercio, que ya ocupaba, antes de la guerra, el segundo lugar, después de los Estados Unidos. En 1913 cerca del 25 % de las importaciones de la América Latina, vinieron de los Estados Unidos mientras que el 23,7 %, fué suministrada por el Reino Unido, y el 16,5 % por Alemania.

CUADRO VII — EXPORTACIONES DE ARTÍCULOS DE ALGODÓN DE LOS ESTADOS UNIDOS (¹)

(Millones de yardas; años fiscales que terminan en Junio 30)

DESTINO	1918	1919	1920
Argentina	49.1	53.9	27.8
Brasil	13.5	14.1	9.7
Colombia	11.0	10.8	97.7
Chile	31.5	25.2	16.2
Venezuela	3.0	2.4	23.2
Resto de Sud América	28.3	22.2	56.4

(¹) Las cifras del Brasil omiten los artículos no blanqueados; las de Colombia omiten los artículos teñidos en la pieza; y las de Venezuela omiten los artículos blanqueados e impresos.

Desde el final de la guerra, la proporción proveniente de los Estados Unidos ha pasado más allá del 60 %, mientras que la participación británica ha bajado alrededor del 14 %.

La prontitud del retorno británico en gran escala a los

mercados latino americanos, está condicionada por la rapidez con que tome lugar la rehabilitación industrial en Inglaterra, materia que, por razones obvias, no puede considerarse en este artículo. Además, debe notarse que el interés británico en el comercio transocénico, se ha trasladado en una extensión considerable, de los países latino americanos, a la Europa continental.

El cuadro VIII, demuestra claramente la transferencia de las energías de exportación británicas de la América Latina, y otros mercados distantes, a Europa, durante el período de guerra. Sin embargo, el año pasado, la Gran Bretaña ha presentado signos de restauración en la distribución de ante guerra del comercio exterior. Es de creer que para el verano de 1921, la fase latino americana de la campaña británica de exportación, reciba su participación normal, en los intereses comerciales británicos de anteguerra. Entonces las Repúblicas del Sud comprarían casi tanto de mercaderías inglesas como lo que exportasen los Estados Unidos y el Canadá juntos.

Sin embargo, cuando llegue este tiempo, no es probable que los totales de las exportaciones americanas sufran seriamente, aunque el amplio margen presente entre los porcentajes de las importaciones latino americanas suplidas por los dos países, indudablemente, se reducirá. No se han perjudicado seriamente, las dos grandes ventajas que los exportadores británicos gozaban en Sud América antes de la guerra. Primero, las inversiones británicas, todavía predominan mucho, y en lo que concierne a Sud América, probablemente continuará siendo así por mucho tiempo. Segundo, las diferencias eco-

CUADRO VIII—PORCENTAJE DE LA DISTRIBUCIÓN POR DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES TOTALES DEL REINO UNIDO

DESTINO	1913	1919 (por trimestre)				1920 por trimestre	
		1º	2º	3º	4º	1º	2º
Europa Continental . . .	38.56	55.28	64.74	62.54	57.88	51.7	42.94
Oriente Medio y Este.	24.18	16.25	14.31	15.95	19.30	20.	25.41
Australasia é Islas Pa- cíficas	8.69	6.09	5.16	3.75	3.75	4.15	6.04
ica	6.98	7.85	5.13	4.46	4.98	6.35	6.86
adá	4.70	2.26	1.69	1.84	2.46	2.65	4.05
ados Unidos	5.58	3.40	2.98	4.88	5.14	7.09	6.24
mérica Latina	11.31	8.87	5.99	6.58	6.49	7.45	8.36

nómicas fundamentales entre el Reino Unido por una parte, y las repúblicas latino americanas por la otra, aseguran la continuación de un importante tráfico doble, que reduce el comercio exterior a sus más simples aspectos, a saber, un cambio de mercaderías, y consigue para el exportador, costos muy reducidos en los transportes. Desde la guerra se evidenció la posesión de ambas ventajas por los intereses comerciales americanos en S. A., pero en una escala mucho más moderada que en el caso de sus competidores británicos. Las inversiones americanas aumentan notablemente en Chile, Bolivia, Brasil y Colombia. En tanto la similitud entre los productos de las zonas templadas de Sud América y de los Estados Unidos pueda impedir el desarrollo de un tráfico doble extensivo, no se ha perdido de vista la posible solución de esta dificultad por varias rutas triangulares de navegación.

Otra ventaja, antes exclusivamente británica, pero ahora gozada en limitada extensión por los Estados Unidos, es el desarrollo de nuestro tráfico de reexportación de productos sud americanos, tales como el maíz, carne seca destinada para los puertos de las Caribes y de Centro América, y de extracto de caseína y de quebracho para la Europa Norte. El establecimiento de zonas de puertos libres a lo largo de nuestra costa marítima, indudablemente, estimulará considerablemente este tráfico.

Además el crecimiento de nuestra población y la usurpación del terreno de la agricultura por las manufacturas del oeste medio, han empezado a afectar el carácter de nuestras importaciones de Sud América. En 1919, cerca de \$ 2.000.000 (dólares) de trigo argentino se importaba anualmente por los Estados Unidos y en 1920 los primeros embarques comenzaron a llegar de este mismo país que por algún tiempo ha estado enviando embarques de carne, queso, manteca y huevos. Otra transformación importante en nuestro comercio de importación de materias primas sud americanas que concierne directamente a nuestra capacidad para competir con los británicos, ha sido el cambio de ruta de muchas exportaciones sud americanas por líneas más directas que las seguidas antes de 1914. Las gangas de estaño de Bolivia, el extracto de quebracho y los cueros de la Argentina, las pieles y la goma del Brasil, las lanas del Río de la Plata y varios colorantes y drogas tropicales que en otros tiempos nos venían por medio de Europa, donde servían de base para largos créditos de expor-

tación, ahora, son embarcados directamente para los Estados Unidos. Este cambio ha afectado particularmente la fuerza de Londres como centro financiero del comercio exterior y de reexportación en el comercio Sudamericano.

Cualquier tentativa para predecir el carácter y la rapidez de la vuelta de Alemania a los mercados Sudamericanos, necesariamente tiene que ser conjetural. Los exportadores americanos y otros han notado indicios de que ha comenzado a reasumir su contacto con los mercados del sud, pero si su retorno se efectuará sobre las mismas sendas de que fué desalojada tan súbitamente en 1914, es una pregunta que sólo puede contestarse con aproximación. Su participación de antes-guerra en el total de las importaciones sudamericanas fué de 16.5 %, o sea sólo los dos tercios de lo que correspondía a los Estados Unidos. Estos últimos aumentaban rápidamente su porcentaje, mientras que los dos principales competidores europeos, iban perdiendo terreno aceleradamente, siendo los intereses británicos los que flaqueaban más rápidamente que los alemanes.

El cuadro IX trae la distribución del comercio alemán en:

CUADRO IX—EXPORTACIONES ALEMANAS SUD AMÉRICA

(Millones de Dólares)

DESTINO	1911	1912	1913
Argentina	60.8	56.9	63.2
Brasil	36.1	45.8	47.5
Chile	20.3	26.6	23.2
Uruguay	7.8	9.1	8.5
Colombia	2.6	3.5	4.2
Perú	3.8	3.7	4.0
Bolivia	2.2	2.9	2.8
Venezuela	2.2	2.4	2.2
Ecuador	1.8	1.4	1.1
Paraguay	5	4	7
	138.1	152.7	154.4

S. A. Es evidente que parecía probable que la Argentina continuase por algún tiempo como el principal mercado sudamericano de Alemania aunque el Brasil iba ganando sus favores con más rapidez que cualquier otro campo importante. Un rasgo significativo es el hecho de que S. A. en conjunto estaba perdiendo su fuerza relativa en proporción a las actividades de exportación de Alemania en otras regiones, pues los totales dados arriba de las exportaciones para Sud América durante 1911,

1912 y 1913, eran, respectivamente, 7.1 por ciento, 7 % y 6.5 % de las exportaciones totales de Alemania en estos años. Otro punto digno de tenerse en cuenta es el hecho de la fuerte concentración del comercio alemán en los tres principales países: sólo alrededor del 15 % de su total de exportaciones sudamericanas, encontraba su fin en las siete menores repúblicas del continente; y más del 40 % del total se dirigía a la Argentina. Se ha estimado que de los \$ 211.000 000 (dol) invertidos en las casas comerciales alemanas en toda la América Latina en 1913, cerca del 26 % estaba en la Argentina, monto igual al invertido en forma similar en el Brasil y Chile juntos. Por consiguiente, es probable que las conexiones y esperanzas del comercio alemán, hayan sobrevivido más activamente en la región del Río de la Plata que en otros lugares de Sud América y una pronta reasunción del comercio con esta área, será el primer paso en el programa de Alemania respecto al Comercio Sud-americano.

Los detalles de su comercio de exportación con los tres principales mercados sudamericanos, como lo muestra el cuadro X también pueden ser de interés. Particularmente digno de notarse, es el hecho de que la mayor parte de estas principales exportaciones está constituida por productos de hierro y de acero. Por consiguiente, los cambios acaecidos en los recursos de hierro y de carbón de Alemania por el tratado de Versalles, probablemente causarán una marcada alteración en el comercio sudamericano de este país. De hecho, varios observadores imparciales, han comentado la calidad inferior de los embarques de mercaderías de hierro y acero que han llegado a los mercados del sud durante el año pasado. Por lo tanto parece muy dudosa la posibilidad de una competencia seria con sus rivales en este renglón particular, dentro de los años venideros.

La falta de conexiones cablegráficas con Sud América es una de las desventajas más graves con que los intereses comerciales alemanes tropiezan ahora. Es tan probable que los obstaculice así como los Estados Unidos estuvieron embarazados en su comercio con el Brasil o como el comercio japonés se vé dificultado en Sud América. El cable alemán de Emden a Pernambuco por el Africa Occidental fué tendido en 1911 como parte del programa del comercio alemán sudamericano y hasta que sea devuelto a Alemania o un adecuado telégrafo sin hilos se establezca a manera de substituto, esta nación ten-

drá dificultades comerciales en el continente sud. Esta es probablemente una de las razones por las que el número de comunicaciones inalámbricas en Alemania ha aumentado de 27, en Junio de 1919, a más de 60 en el verano de 1920. Pero si el éxito de esta operación de telégrafo sin hilos sobre tan grandes distancias es ininterrumpido, falta demostrar el importante tráfico comercial; su desenvolvimiento requerirá algunos años de trabajo cuidadoso, especialmente con las estaciones sudamericanas.

CUADRO X—EXPORTACIONES ALEMANAS A LA ARGENTINA,
BRASIL Y CHILE

(Millones de Dólares)

PRINCIPALES ARTÍCULOS	A la Argentina			Al Brasil			A Chile		
	1911	1912	1913	1911	1912	1913	1911	1912	1913
Barras de hierro maleable	1.5	1.5	2.3	.2	.3	.7	—	—	—
Tejidos de algodón	1.8	1.7	2.0	2.2	1.7	1.5	.9	.7	.6
Medias de algodón	1.3	1.0	1.9	—	—	—	—	—	—
Tejidos de lana	1.3	1.4	1.8	—	—	—	1.2	1.1	1.0
Artículos de hierro maleable	2.1	2.1	1.1	.4	.6	1.3	.2	2.1	.8
Rieles para ferrocarril	2.3	1.1	1.7	.3	.7	.8	.7	.5	.7
Cables eléctricos8	.6	1.5	—	—	—	—	—	—
Locomotoras y Tenders	1.3	.3	1.5	—	—	—	—	—	—
Alambre de hierro galvanizado	1.7	1.1	1.5	.8	—	—	—	—	—
Automóviles5	1.4	1.2	.6	1.5	.8	—	—	—
Armas pequeñas	—	—	—	.3	.8	1.8	—	—	—
Cemento	—	—	—	.9	1.3	1.4	.5	.6	.7
Azúcar refinada	—	—	—	—	—	—	.8	.1	.6
	60.8	56.9	63.2	36.1	45.8	47.5	20.3	26.6	23.2

Además, es bueno considerar, que la posición de anteguerra del sistema bancario alemán en S. América, será modificada por la pérdida de los muy considerables negocios norteamericanos que antes manejaba. El establecimiento de más de 100 sucursales de bancos americanos en la América Latina desde 1913, dispensa a nuestros exportadores de la necesidad de confiar sus documentos en las manos de los agentes y asociados de sus competidores.

Talvez, la faz más característica de la campaña comercial alemana en Sud América antes de la guerra fué el desarrollo de cadenas de agencias que se especializaron en el manejo del comercio norteamericano. Mucho de lo que se llamaba comercio "alemán" estaba constituido por mercaderías americanas y gran parte de la innmeritada reputación de los

alemanes como principales comerciantes en muchos mercados de Sud América, se había construído sobre la base del comercio americano disfrazado.

Durante los seis años que pasaron, mucho se ha hecho para iluminar y ayudar a los exportadores norteamericanos en la selección de sus representantes. El número de las agencias y sucursales americanas ha venido aumentando en proporciones sorprendentes, como se colige del establecimiento de doce o más cámaras de comercio americanas, ai Sud, de los Estados Unidos dentro de los dos años pasados.

Es probable, por consiguiente, que los alemanes encuentren que sus servicios como agentes ultramarinos no sean más tan indispensables como lo fueron antes de 1914.

Un factor serio con referencia a las conexiones comerciales alemanas con Sud América es el reajustamiento mundial de las vías de transporte de las materias primas. Como se indicó arriba, muchos de los artículos de la América Latina, por ejemplo quebracho, cueros, pieles y drogas — que antes eran embarcados a Inglaterra y Alemania para reexportación, ahora, son enviadas directamente a los Estados Unidos. Los mercados de Alemania para otros materiales sudamericanos también han sido muy alterados desde 1914, por el desarrollo durante la guerra de la manufactura de tinturas de anilina, nitrato sintético y otros productos químicos. De hecho, este país nunca ha sido gran consumidor de materias primas de la América Latina, exceptuando el café y el cacao, y las transformaciones arriba notadas, junto con la severa disminución del poder de compra del marco, significarán que, por algunos años venideros, las valiosas relaciones de crédito asociadas a las importaciones de Sud América, no serán provechosas para los exportadores alemanes.

Otra debilidad de Alemania en Sud América comercial descansa en el hecho de que, comparada con el Reino Unido o los Estados Unidos, sólo tiene una pequeña cantidad de capitales invertidos en aquellas empresas sudamericanas que influyen directamente el curso del comercio de exportación a saber: servicios de utilidad pública, minas, propiedades agrícolas y establecimientos comerciales. Antes de la guerra, sus inversiones totales en las veinte repúblicas Latino Americanas no excedían de \$ 700.000.000 (dol), de cuya cantidad, menos de \$ 170.000.000 estaban invertidos en servicios públicos (más de 70 % de esta suma, en la Argentina), \$ 200.000.000

en establecimientos comerciales, \$ 33.000.000 en minas y propiedades agrícolas y el resto en títulos públicos. Las medidas de guerra de los gobiernos aliados, hostilizaron los \$ 203.000.000 representados por servicios públicos, minas y tenencias agrícolas, de manera que hoy una gran parte de esta suma ha sido retirada. Las "listas negras" anglo-americanas, abrieron algunas brechas en los pequeños establecimientos comerciales, pero en lo principal, las organizaciones comerciales alemanas en la América Latina, no parecen haber sido dañadas seriamente por la guerra. De hecho, el bloqueo aliado, impidió la partida del capital y el personal alemán de Sud América, y estos elementos, en muchos casos, estaban ligados a empresas locales, privadas y públicas, y permitió a los alemanes un asidero de gran valor en la explotación de industrias nativas aparecidas durante la guerra en las repúblicas del Sud.

En lo presente, la gran ventaja del cambio bajo del marco se capitaliza hasta el límite por los alemanes en los mercados del Sud, especialmente en la puja de aquellos contratos del gobierno en los que no se requiere una entrega pronta. En este terreno, están dando que hacer a los exportadores americanos de locomotoras, equipos para las obras de los puertos y materiales de construcción. Contrariamente a las esperanzas generales, no son obstaculizados seriamente por la falta de facilidades de la navegación. Los buques escandinavos están disponibles para asistirlos en cualquier cantidad deseada, tal como ellos lo hacían en los puertos norteamericanos, antes de la guerra, para llevar nuestro creciente comercio de exportación con Sud América. Durante los últimos meses de 1920, los cargamentos alemanes fueron llegando a los puertos del Río de la Plata, en barcos escandinavos y holandeses en la proporción de uno o dos por semana. En lo que concierne al suministro de mercaderías, los alemanes están recurriendo aparentemente a las mercaderías suecas, danesas, suizas y ocasionalmente a las mercaderías americanas como substitutos, para traficarlas hasta que su propia organización industrial haya sido rehabilitada. Son más circunspectos en lo concerniente a los créditos a largo plazo que lo que fueron antes de la guerra y evidentemente han recordado las severas lecciones de la crisis de 1912-13 cuando muchas casas alemanas perdieron fuertes sumas en obligaciones a largo término. La tan anunciada inmigración en gan escala de colonos alemanes a Sud América, aún no ha aparecido, aunque algunos grupos de ar-

tesanos calificados de las provincias católicas del Rhin y de Baviera, han venido como una de las fases de una campaña oficial cuidadosamente planeada para ligar las empresas y el método alemanes con el nuevo desarrollo industrial de Sud América, movimiento que los exportadores americanos harían bien en vigilar.

Al lado de las actividades de estos dos rivales europeos no hay perspectivas de un serio problema de competencia para los comerciantes norteamericanos en Sud América. El comercio y las posibilidades comerciales de los japoneses en esta región han sido muy exagerados. Han causado alguna ansiedad las noticias que las exportaciones japonesas a la América Latina han aumentado en un 600 % durante la guerra, y que las sucursales bancarias japonesas, las inversiones, las colonias agrícolas y los vapores estaban apareciendo allí. Pero los exportadores norteamericanos, pueden encontrar consuelo en el hecho que el total del comercio japonés de exportación a todas las regiones al sur de los Estados Unidos en 1919 fué de alrededor de \$ 12.000.000 o algunos millones menos que las exportaciones americanas a la República de Haití en ese año. Además, los informes preliminares para 1920, indican un franco descenso en las cifras japonesas. Los peligros de la competencia americana parecen entonces ser insignificantes, especialmente en vista de las inadecuadas comunicaciones cablegráficas, fletes oceánicos excesivos (doble del que pagan los norteamericanos, y los ingleses, a causa del largo recorrido en pleno mar, sin puertos de escala), y por la exportación de tales mercaderías como algodones y sedas baratas, juguetes y novedades, que compiten con el comercio europeo más bien que con el americano.

En lo que concierne a otros competidores menores, debe hacerse notar que Italia, como el Reino Unido, ha trasladado sus intereses, al menos por los tiempos que corren, de Sud América a Europa. En 1913 sus dos principales mercados del Sud, Argentina y Brasil, tomaron cerca de 10 % de sus exportaciones totales, mientras que en 1919, su participación fué de 3 %. Los aceites comestibles, el arroz y los textiles que suministraba antes de la guerra, ahora están siendo suministrados por Estados Unidos o por el Brasil, que se ha vuelto recietemente un activo competidor nuestro en el comercio del Río de la Plata. El Canadá prepara planes para la explotación de los mercados sudamericanos y ya se abrió un camino considerable, gracias a la asistencia de los agentes de su go

bierno, las líneas de vapores, y las sucursales del Royal Bank of Canadá. Sus exportaciones totales a Sud América en el año fiscal que termina en Marzo 31 de 1920 ascendieron a \$ 14.601.539, cifra relativamente pequeña, pero, distintamente al comercio del Japón, el del Canadá crece rápidamente y desde que sus principales exportaciones son automóviles, maquinaria agrícola, harina, papel de imprenta y madera, competirá más directamente con el comercio americano. Debe notarse, sin embargo, que grandes sumas de capital americano están invertidas en muchas fábricas canadienses envueltas en este tráfico.

En conclusión, dos puntos deben ponerse en evidencia como de importancia especial para los intereses comerciales americanos respecto a la situación de competencia en Sud América. En primer lugar, algunos de nuestros más fuertes renglones de exportación, son susceptibles de sentir los efectos de nuevos desarrollos industriales en cada uno de los países sudamericanos. Mal o bien, estas repúblicas están haciendo esfuerzos con tarifas, subsidios y concesiones para mantener las diversas industrias que nacieron durante la guerra, y el éxito de sus campañas es ya aparente en aquellos artículos tales como botines, productos químicos para la industria, comestibles, vestidos, tejidos bastos de algodón y aún cuerpos de automóviles. Esta evolución no significará necesariamente una disminución de nuestro comercio total, sino un reajustamiento respecto otros renglones. Sólo en la Argentina, el capital invertido en otras empresas aumentó de 4.608.614.669 pesos moneda nacional (un peso, normalmente es igual a \$ 0.4245) en 1914 a 5.984.461.291 pesos en 1919. El rasgo más significativo de esta ganancia es que la mayor parte de ella fué formada con capital nativo, del que 669.000.000 de pesos están incluidos en los datos para 1914, y cerca de 2.000.000.000 en el total de 1919. Un desarrollo similar, en menor escala, se ha estado efectuando no sólo en el Brasil y Chile, sino también en cada una de las repúblicas más pequeñas. Algunos exportadores americanos previsores, están ya ajustando sus actividades exportadoras para hacer frente a la nueva situación, ya sea cambiando el carácter de sus embarques, de productos terminados por suministros, herramientas y maquinaria, o estableciendo sucursales y asentando fábricas en las principales capitales sudamericanas.

Finalmente, debe notarse que las condiciones presentes acentúan más que nunca la necesidad de que los exportadores

norteamericanos piensen en nuestra capacidad importadora y nuestras posibilidades. Cuanto más se considera este hecho, tanto más pronto serán capaces de hacer frente a sus rivales europeos sobre bases iguales. Británicos, alemanes y otros competidores, han aprendido desde hace mucho tiempo a vigilar las condiciones de la producción local en las varias repúblicas del sur en donde el comercio estacional (seasonal trading) constituye una parte muy vital de cualquier campaña de exportación cuidadosamente planeada. Casi todas las organizaciones de exportación prósperas de Europa, emprenden la tarea de asistir las industrias locales y de proveerlas de mercados y facilidades de reexportación. La preminencia de Londres, Amsterdam y Hamburgo en el comercio sudamericano antes de la guerra fué debida en gran parte a la promoción de este tráfico doble, y la continuación de la supremacía de los Estados Unidos como nación exportadora en el comercio sudamericano dependerá, en una extensión considerable, de la apreciación de este principio por los exportadores norteamericanos.

The Review of Economic Statistics, Prel. Vol. 3, Jan 1921, N. 1.
(*Statistical Service of the Harvard University, Camb. Mass, U. S. A.*).

(Traducción de Raúl Prebisch para el *Seminario de la Facultad de Ciencias Económicas*).

JULIUS KLEIN.