

EL COMERCIO DE AMERICA EN LA GUERRA

JAVIER MÁRQUEZ

México

AMERICA Latina necesita exportar porque necesita importar. No es en esto excepción; a casi todos los países les ocurre lo mismo, pero en nuestro caso la "necesidad" es por lo general más apremiante que en los otros. Necesitamos exportar por más valor de lo que importamos, pues, a parte del turismo que algunos consideran como una partida de las balanzas de pagos latinoamericanas que será cada vez más importante, los otros renglones de éstas suelen mostrar un saldo pasivo: tenemos que pagar por concepto de fletes, seguros, gastos bancarios, intereses de capitales extranjeros, etc., es decir, todas las "exportaciones invisibles" extranjeras, esas "mercancías" inmateriales que exportan los países de economía más adelantada.

Ahora bien, es evidente que las posibilidades de exportación dependen, por definición, de la demanda extranjera de nuestros productos. Cuanto mayor sea ésta, más abundantes serán nuestras exportaciones, y más altos los precios que alcancen, y en consecuencia, más facilidad para pagar las importaciones.

Además de esto, no es indiferente el lugar a que nuestras exportaciones vayan, si consideramos la América Latina como una unidad, pues las mercancías que necesitamos importar no pueden provenir de cualquier país. No importaría que México, por ejemplo, vendiera toda su exportación a Centroamérica y adquiriera toda su importación de Estados Unidos, si Centroamérica exportara a Estados Unidos un valor por lo menos igual, pues así México tendría forma de pagar a Estados Unidos las mercancías que compre a este último país. En resumidas cuentas, mientras América Latina, como un todo, necesite mercancías de los grandes países indus-

COMERCIO DE AMERICA

triales, América Latina, como un todo, debe exportar a esos países (o a otros que, a su vez, exporten a las grandes naciones industriales).

Esto quiere decir que un aumento del comercio interlatinoamericano puede ser un obstáculo a la importación de productos de los países más industrializados por suponer, *quizá*, una disminución de nuestras exportaciones a ellos.

Me parece que inculcar esta realidad en la mente de muchos latinoamericanos es de suma conveniencia, pues se están extendiendo cada vez más los proyectos de aislamiento de esta parte del hemisferio occidental. Antes de lanzar planes de esa naturaleza deberíamos medir con sumo cuidado: 1) en qué grado necesitamos mercancías producidas fuera de nuestros países y 2) hasta qué punto nuestra política nos está impidiendo su adquisición por dificultar nuestras exportaciones fuera de América Latina.

En estos momentos, como se comprueba por las estadísticas que aparecen en la segunda parte de este artículo, el comercio mutuo de los países latinoamericanos ha aumentado muchísimo, en términos relativos y absolutos. Esto hace surgir el deseo, a veces patético, de conservar esos mercados que las dolorosas circunstancias actuales nos han deparado dentro de América Latina. Yo deseo que se conserven, pero a veces temo que vengán a representar una fístula en un foco de infección secundario, que impide el alivio del foco principal. En qué grado esto sea así va a depender sólo en medida pequeña de nosotros mismos y en grado importante de la política de las naciones ajenas a este sector del hemisferio occidental, pues a juzgar por las estadísticas del aumento de nuestro comercio mutuo ha sido hasta hoy un fenómeno de depresión (de depresión de los grandes países industriales). ¿Es posible que llegue a ser uno de expansión? Aunque nuestra influencia pueda ser poca, ¿no sería sensato que en la medida en que podamos influir hiciéramos un esfuerzo por no dificultar el proceso que nos llevaría a ese mayor intercambio? Y nuestra política para conseguirlo es,

EL TRIMESTRE ECONOMICO

en mi opinión, un proteccionismo muy meditado, muy equilibrado y prudente.

Me atrevo a decir que la forma más "sana" de lograr esa finalidad no es el estímulo de las exportaciones e importaciones mutuas mediante preferencias arancelarias, sino el impulso que recibirían si se les dieran facilidades indirectas: mejora de los transportes (frecuencia, regularidad, precio), créditos bancarios, publicidad, etc., es decir, todo aquello que no incremente el precio de las exportaciones fuera de esta parte del hemisferio y que al mismo tiempo disminuya la elasticidad de nuestra demanda de mercancías procedentes de las grandes naciones industriales. (Desde luego, no hay solución si surge desequilibrio entre las naciones latinoamericanas mismas. No se trata de desvestir a un muerto para vestir a otro a no ser que prefiramos el segundo cadáver por razones sentimentales.)

Siguen ahora páginas con datos sobre el comercio y la política comercial de los países latinoamericanos. Sólo pretenden presentar ejemplos de la tendencia de ambos, pues no son completos en ninguno de sus puntos. No encontrará el lector en ellos sino escasísimos comentarios y sólo tienen el interés de los trabajos que pretenden resumir en pocas páginas datos que de otro modo sólo se consiguen desperdigados en muchas publicaciones.¹

¹ Las principales fuentes utilizadas han sido: *Comercio Exterior de la América Latina* (Comisión Arancelaria de Estados Unidos, Wáshington, 1940, en mimeógrafo); MIGONE, *Anuario Estadístico Interamericano* (Buenos Aires, 1942); *Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, 1940* (México, 1940); *El Comercio Exterior de México (1938-1939)* (Banco Nacional de Comercio Exterior, México, 1940); *Boletín de la Unión Panamericana* (Wáshington, 1939-1943); *Foreign Commerce Weekly* (1940-1943); y OLSON y HICKMAN, *Pan American Economics* (Nueva York, 1943). Además de estas fuentes he sacado datos aislados de muchos otros lugares. Como lo que he tomado de todas esas publicaciones ha sido exclusivamente hechos y cifras, no me ha parecido necesario citar en cada caso el lugar de donde proceden, además de que la naturaleza del artículo no lo exige.

COMERCIO DE AMERICA

En el período comprendido entre el final de la guerra de 1914-1918 y la presente, el comercio entre los países de la América Latina representó en los años de prosperidad aproximadamente el 10% de su comercio total, y en los de la crisis el 15. El aumento no fué en estos casos sólo relativo sino también absoluto. Y es que los tiempos malos han provocado por lo general un incremento de la industrialización latinoamericana. Por ejemplo, en 1913 Brasil exportaba 186 kilogramos de tejidos de algodón con un valor de 300 milreis, más 2,750 kilogramos de tejidos de lana con un valor de 5 contos (5,000 milreis). En 1918 exportó, sobre todo a Argentina, 113 toneladas de los primeros con un valor de 1,106 contos, y 6 toneladas de los segundos por valor de 216 contos. Por otra parte, las importaciones brasileñas de tejidos fueron en 1918 de 6,900 toneladas menos que en 1913. Durante esa guerra, las importaciones argentinas se contraen en 13% (promedio de 1914-1918 sobre 1910-1913) y las importaciones procedentes de América Latina aumentan en 175%.

La crisis que se inicia en 1929 nos ofrece otro ejemplo de esa intensificación del comercio interlatinoamericano en los tiempos malos. En esos años, las importaciones argentinas procedentes de América Latina son superiores al 10% de su importación total; las de Uruguay pasan a más del 21%, y sus exportaciones a más del 18% (proporción nunca alcanzada hasta entonces); las exportaciones de Perú a América Latina alcanzan el 24% del total, las de Ecuador el 19.7%, las de Brasil el 23.8%. Todas estas proporciones, en la mayor parte de los casos superaron a las del comercio interlatinoamericano en épocas de normalidad, cuando las importaciones de productos industriales son más cuantiosas.

Aparte de esos tiempos excepcionales, si pueden llamarse así, Argentina y Brasil han mantenido un comercio de importancia relativa con América Latina: en el caso de las exportaciones no llegaba al 10% del total; y en el de las importaciones era mayor

EL TRIMESTRE ECONOMICO

por lo que respecta a Brasil (aunque sin llegar al 20%). Uruguay, Ecuador y Perú también mantenían un comercio de cierta importancia con los países latinoamericanos, comercio que alcanzaba más o menos un 15% en las exportaciones de los tres países y oscilaba entre el 15 y el 3% en lo que concierne a las importaciones.

Es decir, antes de la guerra presente, podemos dividir a las naciones situadas al sur del Río Bravo en tres grupos, según la importancia relativa que tenía su comercio con otros países latinoamericanos: 1) ese comercio tenía mayor importancia para Argentina, Brasil, Perú, Uruguay, Bolivia y Paraguay; 2) la tuvo escasa para Chile, Ecuador, México, Colombia y Costa Rica; 3) era prácticamente nula para las diez repúblicas restantes.

Debe señalarse, además, que una de las características que se destacan del examen de las estadísticas es la de las fluctuaciones e irregularidades muy señaladas de ese comercio. Se notan saltos desusados, fluctuaciones desordenadas, es decir, falta de tendencia definida (salvo en pocos países). Apenas hay en algún caso un intercambio con raigambre. Casi sólo en el de los países limítrofes existe una regularidad relativa, quizás sólo aparente. Como ejemplos de ella tenemos el ritmo ascendente de las exportaciones argentinas a Bolivia y Paraguay, así como el de sus importaciones de procedencia boliviana y brasileña; las exportaciones brasileñas a todos los países de América Latina también siguen una curva en ascenso, aunque de pronunciamiento variable según las diferentes repúblicas.

En el volumen y regularidad del comercio interlatinoamericano influye, como es natural, el grado de industrialización que cada país ha alcanzado. Los que han avanzado más en ella han ido desplazando la importación de ciertos productos industriales, como aceites comestibles, hilados y tejidos, cubiertas y cámaras de caucho, calzado, barnices y pinturas, cerámica, cemento, algunos objetos de metales y aparatos eléctricos, productos químicos y farmacéuticos de varias clases, etc.

COMERCIO DE AMERICA

Se advierte, en términos generales, que se trata de artículos que exigen poca mano de obra calificada (o muy calificada), es decir, de fabricación relativamente fácil, en los que tienen ventaja sobre los países más adelantados industrialmente, quienes a su vez la tienen en los productos que exigen más cantidad, absoluta o relativa, de capital y de trabajo técnico y calificado. Esto nos lleva a la consideración muy importante de que, en circunstancias normales, la industrialización de América Latina se hará en perjuicio, sobre todo, de países de industrialización reciente (como Japón) o de las industrias menos "delicadas" de los países de industrialización madura (Inglaterra, Estados Unidos, Alemania, etc.) y de que al avanzar paulatinamente en su industrialización, pueden esperar absorber los mercados latinoamericanos de esos productos industriales que exigen menos tradición industrial.

Desde que empezó la guerra se ha advertido una tendencia a incrementar el comercio interlatinoamericano, una tendencia que es tanto espontánea (consecuencia de un movimiento secular), como reflejo de las condiciones en que se encuentran las fuentes normales de abastecimiento, y también producto de una actitud deliberada. Ha habido un empeño decidido, sobre todo por parte de Argentina, Brasil y Chile, de concluir acuerdos con países latinoamericanos concediendo rebajas arancelarias a determinados productos, con la cláusula tradicional de la nación más favorecida, y otras concesiones para los productos típicos de cada país. Ejemplos de esta tendencia a concederse facilidades mutuas son la zona franca en el puerto brasileño de Santos para dar paso al comercio de importación y exportación paraguayo; el convenio que garantiza el tránsito por Chile del comercio exterior de Bolivia; la ampliación de las concesiones aduaneras recíprocas de Haití y la República Dominicana; el arreglo especial entre El Salvador y Guatemala, que estableció casi una unión aduanera para los productos elaborados con materias primas naturales de cada uno de los dos países, etc.

EL TRIMESTRE ECONOMICO

Es importante, asimismo, tanto en sí como por la tendencia que marca, el acuerdo concluido entre Brasil y Argentina en noviembre de 1941, que tiene como mira una unión aduanera; y aunque las realidades no concuerdan del todo con los principios (pues éstos no han materializado en hechos de gran trascendencia), ambos países acordaron estimular y facilitar la creación de nuevas industrias y permitir la entrada libre de nuevas mercancías producidas en ellos. El acuerdo tiene una duración de diez años, y es significativa la particularidad de que Brasil se compromete a no seguir mezclando mandioca con trigo, mientras Argentina se compromete a eliminar los sucedáneos del café. También es importante por la tendencia que marca en la misma dirección el reciente tratado de Argentina con Paraguay. Además de esto, no deben olvidarse las mejoras de las comunicaciones internacionales, tales como la extensión de las carreteras que unen a Brasil y Argentina con Bolivia; la reparación de la sección interrumpida del ferrocarril transandino que une a Chile con Argentina; la extensión de la carretera transandina peruana, que unirá la costa del Pacífico con el sistema fluvial del Amazonas; la terminación del puente sobre el Suchiate, entre México y Guatemala, etc. Todo ello indica un propósito de incrementar, y no sólo temporalmente, las relaciones económicas interlatinoamericanas.

Otros ejemplos son los tratados o canje de notas entre Argentina y Cuba, entre Venezuela y Chile, Perú y Colombia (1938), Brasil y Paraguay, Colombia y Venezuela, etc., y se debe advertir el impulso que ha dado a estos arreglos la reunión, a fines de 1941, del Comité Consultivo Económico y Financiero Interamericano al proponer que se favoreciera el comercio entre países contiguos.

En 1941 la exportación argentina a Brasil, Chile, Uruguay, Bolivia, Paraguay, Perú y Colombia aumentó en más del 23% sobre la cifra de 1940, y sus compras a Brasil, Perú, Venezuela y Chile aumentaron en un 41% sobre las de ese último año (en total, un aumento del 29%). Brasil aumentó su exportación a América

COMERCIO DE AMERICA

Latina en un 90% y sus importaciones en un 15%. Cuba aumentó sus ventas a México, Panamá y Argentina en un 284% y sus compras a México, Chile, Brasil y Argentina en un 172%. Colombia aumentó sus importaciones de procedencia latinoamericana en 148% en 1941 en comparación con 1940 (sus exportaciones bajaron el 31%).

En 1942 el comercio interlatinoamericano alcanzó casi el doble de su nivel de pre-guerra. Los mayores aumentos corresponden a Brasil, Chile, Argentina, Perú, México y Ecuador. Brasil y Argentina destinaron a la América Latina en el año indicado aproximadamente un quinto de sus exportaciones (antes de la guerra eran inferiores el 10%). Perú y Ecuador, que antes vendían más o menos un sexto de su exportación a los países latinoamericanos, vendieron en 1942 unos dos quintos. Los países del Caribe son los que menos han participado en este incremento. Se ha dicho que algunas de las medidas estimuladas por la guerra con el fin de fomentar relaciones interamericanas más estrechas son de carácter acumulativo y sus efectos completos no se dejarán sentir sino hasta más tarde. Algunos productos, trigo, maíz, algodón, tabaco, carnes, artículos de cuero, madera y otros que antes se exportaban a Europa, encuentran ya mercados en América Latina, aunque no se puede predecir si perdurará este tráfico; pero el aumento principal y más importante, por tener probabilidades de ser más duradero, es el de los productos industriales.

La magnitud del comercio latinoamericano con Estados Unidos es muy diferente según los países; en términos generales, la proporción que va a Norteamérica aumenta según se pasa de la zona templada del sur a la tropical del centro. Con el principio de la guerra, los países meridionales de América compensaron en parte la pérdida de sus mercados de ciertos productos en la Europa continental con ventas superiores de otros en el Reino Unido; así aumentaron las exportaciones argentinas a Inglaterra de carnes, lanas, cueros y pieles. Subieron los precios de algunas mercancías y bajaron las de otras, como el trigo y el maíz.

EL TRIMESTRE ECONOMICO

La guerra ha afectado también a otros productos, como el café, cacao, plátanos, azúcar, petróleo y nitratos.

Al principio de la guerra, con el bloqueo de Europa, disminuyeron las exportaciones americanas de café y bajaron sus precios. La mismo pasó al cacao, debido al aumento de las ventas hechas a Inglaterra por la Costa de Oro y Nigeria. Disminuyeron las exportaciones de plátano, las de azúcar, las de petróleo, cobre y salitre, como consecuencia del cierre de los mercados europeos y aumento de las compras inglesas en el Imperio y Cercano Oriente, o por disminución pura y simple de importaciones británicas de productos no esenciales para la guerra. Es un fenómeno similar a la baja de las ventas mexicanas de henequén a Estados Unidos como consecuencia del aumento de las compras norteamericanas de sisal procedente de las Indias Holandesas antes del ataque a Pearl Harbor.

Antes de la guerra, América Latina adquiría entre el 17% y el 20% de la exportación norteamericana y abastecía entre el 22% y el 26% de sus importaciones, porcentajes que no parecen demasiado grandes. Pero si en vez de fijarnos en las proporciones totales, centramos la atención en mercancías concretas, se advierte la importancia que ese comercio tiene para Estados Unidos en algunos renglones, hasta el punto de ser vital para ciertas industrias norteamericanas. A la América Latina va más del 40% de la exportación estadounidense de productos lácteos, harina de trigo, productos de la industria siderúrgica, vagones de ferrocarril y sus partes y productos medicinales; también entre el 30% y el 40% de la exportación norteamericana de caucho, tejidos de algodón y rayón, hierro y acero manufacturado, maquinaria y aparatos eléctricos, etc., etc.

El comercio entre Estados Unidos y América Latina aumentó mucho durante los primeros 16 meses de guerra comparando 1938 con 1940: las importaciones estadounidenses de procedencia latinoamericana subieron en un 37% y las exportaciones en un 45%.

COMERCIO DE AMERICA

El incremento de estas últimas se debió sobre todo a la sustitución de mercancías europeas por norteamericanas en nuestros países. Las exportaciones de Estados Unidos a América Latina ascendieron en 1940 a Dls. 727 millones y sus importaciones de esa procedencia a Dls. 620 millones. Así, una balanza comercial que tradicionalmente era pasiva para Norteamérica, pasó a ser activa.

En 1941, y sobre todo después, con la entrada de Estados Unidos en la guerra y su programa de producción bélica, las cosas volvieron a cambiar. Aumentaron las importaciones norteamericanas y sus exportaciones subieron también, pero menos. Las exportaciones, por el impulso que llevaban de años anteriores, fueron de Dls. 902 millones, y las importaciones de Dls. 1,008 millones, y esa tendencia se acentúa en fechas posteriores. Los incrementos de la importación norteamericana pesaron, entre otros artículos, sobre el estaño, cobre, salitre, plomo, zinc, manganeso, cromo, etc., en cuanto a los minerales; el cacao, linaza, henequén, nueces de babasú, caucho, azúcar, etc., entre los vegetales. Otros productos no se beneficiaron con este cambio, pues no se trata de un aumento general. Así, no aumentaron las exportaciones de carnes y maíz de Argentina ni el café del Brasil (aunque los precios más altos de éste compensaron en parte la baja de la cantidad exportada); los plátanos también sufrieron a causa de la escasez de transporte, y este último motivo afecta a otros productos.

Las importaciones latinoamericanas, por su parte, han disminuído como consecuencia de la participación de Estados Unidos en la guerra.

En 1942 las exportaciones estadounidenses a Latinoamérica ascendieron a Dls. 708 millones, lo que representa una disminución notable si se compara con el año de 1941, pero es un aumento importante comparado con las cifras anteriores a la guerra: la media de la exportación estadounidense a América Latina en 1936-1938 fué de Dls. 485 millones; y sus importaciones de la misma procedencia ascendieron a Dls. 980 millones, lo que supone un 80% de aumento

EL TRIMESTRE ECONOMICO

sobre la media de los años 1936-1938. Dentro del total de las importaciones norteamericanas, las compras de América Latina pasaron de un 22% del total, más o menos, antes de la guerra, al 36% en 1942.

El comercio de América Latina con Estados Unidos durante la guerra se ha caracterizado, entre otras cosas, por su planeación, que, partiendo de Norteamérica, ha impuesto una planeación simultánea en Latinoamérica. La abundancia de divisas consecuente al mayor valor de las exportaciones de nuestros países, provocó una disminución de la intensidad o rigidez con que se aplican los controles de cambio, ya que no siempre su abolición. También provocó una baja de derechos arancelarios sobre productos industriales que hoy sólo se pueden obtener de Estados Unidos. En esta disminución de derechos también representan papel importante los acuerdos comerciales recíprocos celebrados con Estados Unidos (en 1942 los concluyeron Perú, Uruguay y México).

Estados Unidos inauguró su control de exportaciones en julio de 1940, que tuvo en un principio características sobre todo negativas: se proponía principalmente impedir la exportación de productos considerados necesarios para fines bélicos, impedir que se exportara a lugares y personas indeseables, etc. Pero más tarde, al adoptar un carácter selectivo, tomó nuevos rumbos. Estados Unidos anunció a fines de diciembre de 1941 que seguiría procurando mantener la estabilidad económica de las otras repúblicas americanas, propósito ratificado por el Subsecretario de Estado norteamericano en la reunión de Río de Janeiro a principios de 1942. Estados Unidos pretende ahora controlar la finalidad a que se destinen sus exportaciones, y sólo si la considera adecuada concede licencia de exportación, y a este efecto ha montado oficinas en varios países latinoamericanos. Además de ello, Norteamérica no se ha limitado a vigilar sus propias exportaciones a nuestros países, sino que también las ha regulado de acuerdo con las exportaciones que

COMERCIO DE AMERICA

envían a esta parte del hemisferio occidental otras naciones, como Inglaterra y Canadá.

Un factor que también es de importancia en las relaciones comerciales con Estados Unidos y con el resto del mundo ha sido la escasez de transporte marítimo, que originó el sistema de prioridades de embarque, sistema que no siempre funcionó como se deseaba a causa de que con frecuencia los productos con prioridad no estaban listos para embarque en el momento en que hubieran podido salir, exportándose entonces mercancías menos importantes a fin de no desperdiciar tonelaje.

En marzo de 1943 el Board of Economic Warfare anunció que tenía un plan para descentralizar ciertos aspectos del control de exportación, plan que a principios de abril de ese año ya habían aceptado todos los gobiernos de América Latina. De acuerdo con él, los distintos países tendrían una participación más activa en sus importaciones de procedencia norteamericana.

En lo que concierne a las importaciones estadounidenses de productos latinoamericanos, debe señalarse la influencia de los planes para estimular la producción en esta parte del hemisferio de artículos ahora inobtenibles en otros lados. Al principio estos arreglos versaron sobre minerales y metales, y se concluyeron con Bolivia, Brasil, México, Perú y Argentina. En 1942 había concluido Estados Unidos arreglos de esta naturaleza con todas las repúblicas del hemisferio y con algunas colonias del Caribe; también se amplió la variedad de los productos que afectaron, alcanzando al caucho, fibras, semillas oleaginosas, plantas medicinales, maderas, etc.

“Los planes de acción encaminados al fomento y compra de nuevos productos de la América Latina, o a obtener cantidades mayores de los acostumbrados, planes que son apoyados, financiados o respaldados en otra forma por varias entidades del gobierno de Estados Unidos, toman más vuelo o se amplían constantemente, y no se puede por ahora hacer el recuento de su desarrollo”.

De 1934 a 1942 Estados Unidos firmó acuerdos comerciales recí-

EL TRIMESTRE ECONOMICO

procos con diecisiete repúblicas americanas, y en todos ellos se establecen reducciones de derechos arancelarios y la cláusula de la nación más favorecida.

Las disposiciones legales latinoamericanas dictadas durante la guerra y relativas al comercio exterior presentan todas las características de una política de abastos del tipo clásico, y hasta podríamos decir medieval. Encontramos toda suerte de restricciones a la exportación, unas veces para evitar la escasez de mercancías de consumo interior, otras para reglamentar el destino de las exportaciones, otras, en fin, para ajustar éstas a los requisitos exigidos por los países importadores y en especial por Estados Unidos. Y tales medidas restrictivas a la salida de mercancías se completan con otras dando facilidades a la importación o reglamentándola para que se destine a los usos más necesarios al bienestar nacional, según el criterio de los distintos gobiernos.

Concretando, Argentina ha prohibido o reglamentado, entre otras, las exportaciones de té, café, canela, cacao, pimientos, olivos, semilla y aceite de girasol, sebos y grasas animales, residuos oleaginosos, semilla o aceite de cacahuete, algodón y nabo, extracto de quebracho y urunday, papas, alcaloides estupefacientes (con excepción de la cocaína), drogas, medicamentos y especialidades farmacéuticas, cemento, celuloide, papel, cartón, cartulina, trapos viejos, petróleo y combustibles en general, seda, rayón, hilados de algodón, fibras textiles, caucho, material óptico, a más de dictar una serie relativamente grande de disposiciones restrictivas destinadas a asegurar el abastecimiento nacional de envases (disposiciones sobre arpillera, sacos de algodón, envases de madera, etc.). Uruguay ha reglamentado, entre otras, las exportaciones de artículos de primera necesidad, los animales de la especie equina y el ganado lanar, el lino, los lubricantes, el alcohol y las bebidas alcohólicas, el caucho, los utensilios para la industria pesquera, la hojalata, los cascos de roble, etc. Chile también ha regulado las exportaciones de ciertos productos, sometiéndolos, como los dos países anteriores, a la nece-

COMERCIO DE AMERICA

sidad de obtener permiso previo. Así, el Decreto Presidencial N° 115 bis y el Decreto N° 228 de 1942, que han sido completados posteriormente con otros que afectan al ganado, las materias primas oleaginosas, minerales no metálicos, betunes, resinas, grasas, aceites industriales, etc. Perú prohibió en diciembre de 1941 la reexportación de artículos de utilidad pública, y en el curso de 1942 y 1943 ha prohibido algunas exportaciones como las de botellas vacías y semilla de algodón, y regulado la de petróleo y café; en mayo de 1943 estableció la exigencia de permiso previo para la exportación de productos y manufacturas nacionales (con excepción del petróleo y sus derivados). Paraguay prohibió la exportación de cacahuates, de semilla de tártago, sebo industrial, carbón de leña y de madera, drogas y especialidades farmacéuticas, y exigió licencia para exportar coco y almendra de coco, quebracho y urunday, harina de mandioca y almidón. Brasil dictó una disposición de carácter general (Decreto-Ley N° 4,270 del 17 de abril de 1942) que prohíbe la exportación y reexportación de artículos nacionales o extranjeros que se consideren indispensables para el consumo, y además de esta norma ha contingentado la exportación de pino a Uruguay, ha prohibido a los establecimientos industriales situados en los estados de San Paulo y Río de Janeiro la congelación o preparación de carnes de res para la exportación, a fin de asegurar el abastecimiento de la población del país; ha regulado o sometido al requisito de previa licencia, o fijado precios mínimos a la exportación de caucho, tasajo, miel, arroz, semilla de ricino, cristal de roca, productos químicos y farmacéuticos, material quirúrgico, óptico, fotográfico y eléctrico, máquinas agrícolas y herramientas en general, cuarzo (la reglamentación de la exportación de cuarzo se derogó en mayo de 1943), mandioca, brillantes y otras piedras preciosas. Ecuador prohibió la exportación sin previo permiso de trigo en grano y harina, así como la de copra y la de toda clase de semillas para reproducción, plantas vivas, sus retoños, estacas, yemas o cualquier otra forma vegetativa; ha limitado la exportación de coquito

EL TRIMESTRE ECONOMICO

de palma real ("en salvaguarda de los vitales intereses industriales del país"), arroz, patatas, cueros vacunos, de caballos, cueros curtidos, cueros para suela y caucho. Todas las repúblicas centroamericanas han adoptado medidas similares: Panamá por Decreto Presidencial N° 190 del 15 de abril de 1942, completado por otro posterior; Honduras igual, por decretos legislativos (N° 30 del 21 de enero de 1942; N° 43 del 10 de febrero de 1943) y acuerdos presidenciales (N° 1,110 del 3 de junio de 1942 y 613 del 26 de enero de 1943); lo mismo Costa Rica por varios decretos presidenciales (por ejemplo, el número 2 del 23 de enero, número 4 del 4 de febrero y número 16 del 12 de mayo, todos ellos de 1942) y acuerdos de organismos especializados (por ejemplo, la Junta General de Control de Drogas, o la Junta General de Abatos); en El Salvador el control es muy estrecho y se levanta durante determinados lapsos; Guatemala ha legislado mediante reglamentos y establecido impuestos de guerra sobre algunas exportaciones, así como por prohibiciones puras y simples (como la que rige sobre los envases de metal y el ganado). Por último, en las Antillas, la República Dominicana y Haití han dictado numerosísimas disposiciones restrictivas de la exportación y reexportación, cuya simple enumeración sería tan tediosa como inútil; y Cuba, desde febrero y marzo de 1941 (Decretos Núms. 343 y 1,198) estableció un control estrecho de las reexportaciones, después sobre la salida de ganado, alcohol, aguardiente, cerveza, vinos, cemento, pieles y cueros, jabón, etc., aunque en ocasiones ha suavizado las medidas permitiendo la salida de ciertas mercancías una vez cubiertas las necesidades nacionales (piña, cera de abeja, queso, mantequilla), requisito éste que también han tomado como criterio para permitir la exportación otros varios países; también advertimos que algunas restricciones cubanas, como la impuesta sobre el alcohol, no se debe a temor de la escasez para necesidades nacionales.

Como paralelo de esta legislación tenemos las medidas que se han dictado dando facilidades a la entrada de mercancías. Así los

COMERCIO DE AMERICA

decretos argentinos que favorecen la entrada al país de envases de metal, sacos de algodón para empacar semillas oleaginosas (en importación temporal), cobre electrolítico, etc.; las disposiciones uruguayas sobre kerosene y combustible en general, garbanzos, maíz para la elaboración de alcoholes, papas, etc., aparte de varios decretos sobre importación de artículos de primera necesidad. Chile creó en 1942 una Junta Nacional de Abastecimiento, y ha reducido los derechos de importación sobre sacos de cáñamo o yute destinados al empaque de minerales, de kerosene, etc. Bolivia dió facilidades especiales a la importación de artículos destinados a obtener caucho, y suspendió el recargo arancelario a la importación de café. La legislación de Brasil se refiere sobre todo a la importación de elementos para su naciente industria siderúrgica, que ha recibido facilidades muy especiales. Ecuador suspendió en junio de 1943 el sistema de contingentes trimestrales que venía fijando el Banco Central, y esta medida se dictó en vista de la mejora que experimentaba la balanza de pagos. Venezuela dejó libre de derechos la importación de cemento romano y algunos productos destinados a la fabricación de papel. Medidas similares podrían citarse en todas las repúblicas centroamericanas, y en las Antillas tiene interés el decreto haitiano del mes de mayo de 1943 que extiende los beneficios de la tarifa mínima a las mercancías importadas de las demás repúblicas americanas. Por otra parte, Cuba es quizá la república que mayor número de disposiciones favorables a la importación ha adoptado.

Frente a estos grupos de medidas limitativas de la exportación y favorables a la importación, tenemos otro que da facilidades de exportación. Más que nada, se trata en este caso de dar flexibilidad a prohibiciones o limitaciones generales de exportación, y de colocar estas últimas a tono con los compromisos contraídos con los países aliados en la cooperación bélica. Hay otra serie de disposiciones, un grupo bastante numeroso, que reglamenta la importación de mercancías; se trata en estos casos de impedir la especulación que

EL TRIMESTRE ECONOMICO

podría surgir con la escasez, de ajustarse a las limitaciones de exportación dictadas por Estados Unidos, o de destinar las importaciones a los empleos que se consideran más importantes para la comunidad, y también, aunque no en muchos casos, por razones de franco proteccionismo (nivelación de la balanza de pagos y defensa de la industria nacional). Por ejemplo, en Argentina se controla la importación de alambre, formol, papel, derivados del petróleo, hierro y acero, arpillera, etc. Chile, por acuerdo del Ministerio de Comercio (del 26 de febrero de 1942), autorizó a la Junta Nacional de Abastecimiento a tomar bajo su control la importación de productos y materias fundamentales para la industria, especialmente las provenientes de Estados Unidos. Brasil también ha dictado normas de carácter general parecidas a esta última (Decreto-Ley N° 3,980, del 27 de diciembre de 1941 y reglamento del 31 de diciembre del mismo año), aparte de otras sobre productos concretos, como el carbón, hierro y acero, maquinaria agrícola y ciertas drogas de primera necesidad; en junio de 1942 se dió una lista de los artículos de importación reglamentada; respecto a Brasil, vale la pena señalar la prohibición de importar maquinaria usada o anticuada para la fabricación de tejidos de algodón. Medidas similares han adoptado Paraguay, Perú, Ecuador, Venezuela, Colombia, todas las repúblicas centroamericanas y las Antillas. En México, a mediados de mayo de 1944, se publicó un decreto con el fin de reglamentar de manera selectiva las importaciones de modo que la importación de mercancías consideradas como superfluas no creara escasez de divisas en la compra de otras consideradas indispensables para el progreso de la economía nacional.

El tipo de medidas que hemos señalado da una idea del trastorno que ha provocado la guerra en el comercio latinoamericano. Además, para poner en práctica esa profusión de disposiciones contraloras, más otras que se relacionan con ellas, pero que aquí no se citan por hacer relación a problemas económicos de otra índole, en unos casos se han montado toda suerte de organismos, en otros

COMERCIO DE AMERICA

los ya existentes han ampliado sus funciones, otros han evolucionado, cambiando de carácter según los vaivenes de la política comercial de los países extranjeros, etc. Argentina tiene el Comité de Exportación y Estímulo Industrial y Comercial, la Oficina de Distribución y Prorratio de Combustibles. En Uruguay es la Comisión Nacional de Subsistencias y la Comisión Honoraria de Exportaciones e Importaciones; en Chile la Junta Nacional de Abastecimiento, la Comisión de Cambios Internacionales, la Comisión de Control y Abastecimiento de Caucho y el Comisariado General de Subsistencias y Precios; en Perú, la Dirección de Abastecimiento Nacional, la Superintendencia de Economía, etc.; en Brasil las Comisiones ejecutivas para controlar la producción, comercio y exportación de mandioca, frutas, etc., el Coordinador de Movilización Económica, la Oficina de Importación y Exportación del Banco do Brasil, el Consejo Federal de Comercio Exterior, etc.; en Bolivia la Dirección General de Coordinación de la Movilización; en Ecuador la Dirección General de Prioridades y Distribución de Importaciones; en Colombia la Superintendencia Nacional de Importaciones; en Venezuela la Oficina o Comisión de Control de Importaciones; en Panamá la Comisión de Control de Importaciones; en Costa Rica la Junta General de Abastos, la Junta de Control de Exportaciones de Productos, etc.; en Nicaragua la Junta de Control de Precios y Comercio; en El Salvador el Comité de Coordinación Económica; en Guatemala la Sección de Coordinación Económica y Financiera de la Secretaría de Relaciones Exteriores; en la República Dominicana el Comité de Control sobre Importaciones y Exportaciones, el Comité Nacional de Alimentos y una serie grande de "Controles" para diferentes productos; en Cuba la Agencia de Importación y Exportación del Ministerio de Comercio, la Junta Nacional de Agricultura, etc., etc.

En cuanto al comercio exterior de México, veamos primero la situación anterior a la guerra, en el quinquenio 1935-1939.

EL TRIMESTRE ECONOMICO

Las importaciones mexicanas aumentan ininterrumpidamente, con un alza brusca en 1937, que no se sostiene en 1938 (a causa de las restricciones arancelarias establecidas ese año para hacer frente al problema del cambio exterior), pero que se rebasa en 1939. Los minerales forman la partida que presenta más variaciones, los tejidos permanecen más o menos estables, y todas las demás partidas registran un alza fuerte (del 35% a casi el 200% según los casos). Distinguiendo entre materias primas y productos elaborados y semielaborados, tenemos para 1939 un alza del 35.6% para las primeras y de 64.4% para los segundos, que forman la mayor parte de las importaciones mexicanas, como corresponde al grado de desarrollo de la economía nacional. Las importaciones menos importantes corresponden a los productos alimenticios (7.44% del total en 1938 y 5.89% en 1939).

Las exportaciones también aumentan en el período indicado (con retroceso en 1938). El mayor aumento corresponde, durante el quinquenio, a las materias animales, y le siguen los productos manufacturados; en las vegetales el incremento fué el 22% en 1939 en comparación con 1935. En las materias primas, el movimiento de las exportaciones es muy irregular (en 1939 el 16% de aumento en comparación con 1935), a pesar de constituir el grueso de la cifra (el 77.52% en 1939); de ellas, en 1939, el 74.43% correspondió a los minerales (en 1938 el 68.61%). Como índice de la evolución económica del país, sin embargo, es más significativa la marcha de las exportaciones de productos animales y vegetales. La participación de las primeras en las exportaciones totales ascendió de 17 millones de pesos en 1929 a 41.3 millones en 1939 (un alza relativa del 4.53%), aumento debido, sobre todo, a la salida de ganado vacuno. En cambio, las materias vegetales muestran una tendencia contraria (en 1929 eran de 142 millones de pesos y en 1939 de 133.3 millones), debido en parte a factores exteriores, como la pérdida de mercados extranjeros, alza de derechos, etc.; en cambio, se han desarrollado las exportaciones de otros productos

COMERCIO DE AMERICA

vegetales que casi compensan las pérdidas: así el plátano, piña, garbanzo, limones, vainilla, etc. La exportación de productos industriales casi se triplicó en los 10 años anteriores a 1939, aunque su posición relativa dentro del total de exportaciones seguía siendo muy secundaria (2.29% en 1939). Es también interesante y debe señalarse que cada vez es mayor la proporción de minerales afinados que se exportan.

En 1939 América proporcionó a México el 68% de sus importaciones y Europa el 29%. Por otra parte, México envió a América el 75% de sus exportaciones en ese mismo año, y a Europa el 23%. En valor, estas cifras son para las importaciones mexicanas procedentes de América en 1939, 428 millones de pesos, y para las exportaciones 692 millones. Esas cifras están algo aumentadas por la guerra, siendo más representativas las de la media del quinquenio 1935-1939, que son, respectivamente, de 335 millones de pesos y 576 millones. Es decir, en conjunto, una balanza comercial favorable.

En los cinco años anteriores a la guerra, México tuvo balanza comercial favorable con Estados Unidos, Costa Rica, Colombia, Guatemala, Nicaragua, Panamá, Brasil, Perú, Paraguay, Venezuela y Cuba; tuvo un saldo pasivo con Ecuador; no ha habido una regla fija por lo que respecta a El Salvador, Argentina, Chile, Uruguay, Haití y la República Dominicana.

De los países americanos, Estados Unidos abasteció en 1939 el 97% de las importaciones procedentes del hemisferio occidental y a ese país fué el 98% de las exportaciones mexicanas a la misma zona.

Durante el quinquenio 1935-1939, el comercio con los países americanos, excluidos Estados Unidos y Canadá, apenas si merece citarse, salvo por comparación con el incremento que ha tomado en estos años de guerra. Si tomamos el año 1939 como representativo del panorama anterior a la guerra, la situación puede resumirse como sigue.

Durante los años 1939-1942, las importaciones de México procedentes de los países latinoamericanos pasan de 6 millones de pesos

EL TRIMESTRE ECONOMICO

en 1939 a 10 en 1939, 28 en 1941, 31 en 1942, y en los ocho primeros meses de 1943 alcanzaban ya los 29 millones; es decir, que ese comercio ha subido en más de cinco veces, aunque en cifras absolutas no sea demasiado grande. También es evidente que el aumento no ha sido mayor aún debido a la escasez de medios de transporte.

En las exportaciones el alza ha sido aún más espectacular, pues pasa de 13 millones de pesos en 1939, a 17 millones en 1940, 38 millones en 1941, 83 millones en 1942, y 88 millones en los ocho primeros meses de 1943, es decir, que ha aumentado en más de seis veces.

Distinguiendo por países, tenemos, en el comercio con Argentina, que las importaciones mexicanas, que alcanzaban los 2.5 millones de pesos en 1939, llegaron a 8 millones en los seis primeros meses de 1943 y habían llegado a los 20.5 millones en 1942, absorbiendo dos terceras partes de la importación de procedencia latinoamericana. De la última cifra, la principal partida fué la de lana con 6.5 millones de pesos en 1942 (2.5 millones en los seis primeros meses de 1943) siguiéndole en importancia la manteca de cerdo (con 2.5 millones). Otras partidas importantes de importación procedente de Argentina fueron la estearina, la semilla de alfalfa, el alpiste, embutidos de carne, carnes en conserva, sardinas en conserva, grasas animales, aceite de oliva, mezclas y preparaciones de origen orgánico, extractos vegetales curtientes, caseína, ácido tártrico, libros impresos y drogas. El alpiste mostró un descenso apreciable en 1942 (con tendencia a subir en 1943), así como las drogas; puede decirse que todas las demás partidas experimentaron aumento durante los últimos cuatro años. Las exportaciones mexicanas a la Argentina, por su parte, fueron en 1939 de \$ 374,000, en 1940 de \$ 812,554, en 1941 de \$ 4.111,000, en 1942 de \$ 6.942,960 y de \$ 3.161,395 durante los seis primeros meses de 1943. Los dos renglones principales de la exportación fueron el henequén y la brea o colofonia. Otras partidas importantes en el mismo año han sido las telas de

COMERCIO DE AMERICA

algodón (cerca de un millón de pesos), el mercurio y el zinc, los óxidos o hidratos, los libros, el estaño laminado y la raíz de zacatón. En 1943 (seis meses) experimentaron un aumento importante el vidrio plano y el zinc.

Las importaciones mexicanas de procedencia brasileña fueron mucho menores de lo que hubiera podido esperarse con el considerable desarrollo que ha adquirido ese país en los últimos años. Estas disminuyeron notablemente en 1942; y en 1941, aunque más altas, no alcanzaron una cifra destacada. En 1939, fueron de \$520,000; en 1940 de \$694,000; en 1941, de \$1.075,000; en 1942 de \$481,000 y en los seis primeros meses de 1943 de \$284,000 (datos preliminares). En 1942 la principal partida de importación mexicana de procedencia brasileña fué la de soluciones e inyecciones (igual que los otros años) con \$172,000, pero todas las partidas, incluso ésta, experimentaron una baja sensible. Por otro lado, las exportaciones mexicanas a Brasil fueron en 1942 sensiblemente iguales que en 1939 (alrededor de \$2.800,000) y con tendencia marcada a descender en 1943. Dos terceras partes de la exportación de 1942 la absorben tres partidas: la gasolina refinada, los óxidos e hidratos y el zinc (más de \$1.800,000). Ha bajado notablemente la exportación de henequén y la de plomo afinado, lo mismo que la de otros renglones, y aumentado la de las tres partidas mencionadas en primer lugar.

La importación de procedencia colombiana, que era sólo de \$39,625 en 1939, fué de \$45,974 en 1940; \$64,881 en 1941, \$7,681 en 1942 y de \$321,645 (datos preliminares) en los seis primeros meses de 1943, cantidad esta última que absorben en su casi totalidad los cueros y pieles de ganado vacuno. Las exportaciones mexicanas a Colombia pasan por las siguientes cifras: en 1939, \$324,000; en 1940, \$1.375,000; en 1941, \$3.299,000; en 1942 \$3.056,000, y en el primer semestre de 1943 \$2.499,000. Lo mismo que en otros casos, unas pocas partidas absorben la casi totalidad de la importación de procedencia colombiana. La exportación mexicana a Co-

EL TRIMESTRE ECONOMICO

lombia, en cambio, está formada por gran número de renglones y de ellas fueron los principales, en 1942, el vidrio plano, hilados de algodón, brea o colofonia, envases de vidrio o cristal, estaño, zinc laminado o estirado, preparaciones inyectables, etc., todas las cuales pasaron de los \$ 100,000; y muestran tendencia a aumentar nuestras exportaciones de hilados y telas de algodón, las cápsulas y gránulos, las medicinas preparadas y preparaciones farmacéuticas, los productos químicos, insecticidas, etc.

También es típico de estos días el comercio con Costa Rica. Las importaciones mexicanas dan un salto brusco en 1943 (primer semestre) cuando fueron de \$ 1,905,000, cifra cubierta en un 99% por la importación de cacao. La exportación mexicana a Costa Rica fué la siguiente: 1939, \$ 88,000; 1940 \$ 218,000; 1941 \$ 1,204,000; 1942 \$ 4,246,000 y en los seis primeros meses de 1943 \$ 7,937,000. La principal partida la forman las telas de algodón, que absorben la mitad del total (\$ 2,246,000 en 1942 y \$ 3,387,000 en los seis meses primeros de 1943). En 1942 cobraron importancia las siguientes partidas: manufacturas de punto de algodón, telas e hilos de algodón, alambres y cables de cobre. En 1943 varias partidas experimentan un gran aumento; así, las telas (\$ 3,387,000) e hilos de algodón, costales y sacos de henequén y telas de lana o de otras fibras y alambres de cables de cobre, y están apareciendo continuamente partidas nuevas.

Las importaciones procedentes de Cuba muestran grandes fluctuaciones: en 1939 fueron de \$ 74,000; en 1940 de \$ 172,000; en 1941 de \$ 10,007,000; en 1942 de \$ 207,000 y en los seis primeros meses de 1943 de \$ 1,170,000. La importación extraordinaria de 1941 fué casi toda de azúcar (\$ 9,695,000). Por otra parte, en 1942 ninguna partida de nuestra importación de procedencia cubana llega a los \$ 50,000. En contraste con esa situación, nuestras exportaciones muestran una tendencia firme al alza: en 1939 fueron de \$ 2,682,000; en 1940 de \$ 4,203,000; en 1941 de \$ 12,902,000; en 1942 de \$ 20,207,000, y en el primer semestre de 1943 de \$ 18,902,000, con

COMERCIO DE AMERICA

lo cual Cuba llega a ser el mejor cliente latinoamericano de México, estando a gran distancia de cualquier otro. Son muchas las partidas que contribuyen a formar esas cifras y merecen destacarse el garbanzo, arroz sin cáscara, aceite para motores y telas de algodón, todas las cuales rebasan con creces el millón de pesos en 1942. Siguen en importancia la hilaza de algodón, los envases de vidrio y metal, costales y sacos de henequén (con más de \$ 500,000), hilos de algodón, ajos secos, medicamentos y preparaciones farmacéuticas, preparaciones inyectables, alambre y cable de cobre, etc. (todos con más de \$ 100,000). En 1943 han mostrado tendencia a aumentar las exportaciones mexicanas de garbanzo, aceite para motores, gasoil, telas de algodón, costales y sacos de henequén, antracita, plata, etc.

El comercio de México con Chile no muestra la misma clara tendencia al aumento que en otros casos. Las importaciones mexicanas de esa procedencia fueron en cifras totales: en 1939, de \$ 1.214,000; en 1940, de \$ 1.584,000; en 1941, de \$ 3.306,000; en 1942, de \$ 1.121,276 y en el primer semestre de 1943, de \$ 1.059,000; cantidades que absorben en su casi totalidad los nitratos de potasio y de sodio. Las exportaciones mexicanas a Chile fueron en cifras totales durante el mismo período éstas: en 1939, de \$ 389,000; en 1940, de \$ 480,000; en 1941, de \$ 858,000; en 1942, de \$ 1.947,000 y en el primer semestre de 1943, de \$ 473,000. En 1942 las principales partidas de exportación fueron el henequén, brea o colofonia, telas de algodón, costales y sacos de henequén, óxidos o hidratos, vidrio plano (la partida mayor con \$ 252,000) y zinc laminado, que pasaron todas de los \$ 100,000.

El comercio de importación con Ecuador era y sigue siendo insignificante. En 1942, en que experimentó un fuerte aumento, alcanzó la cifra de \$ 333,000, de los que \$ 304,000 corresponden al hule crudo. Las exportaciones mexicanas participan de la tendencia ascendente general, pero sin alcanzar siquiera el medio millón de pesos en el año de mayor exportación (1942 con \$ 493,000) y la principal partida la constituyen los hilos y telas de algodón.

EL TRIMESTRE ECONOMICO

Mayor en cifras absolutas y parecido en su composición, es el comercio de México con las dos repúblicas centroamericanas que siguen por orden alfabético: El Salvador y Guatemala. Pasaremos por alto las importaciones procedentes de la primera y señalaremos para las que vienen de Guatemala una tendencia mercada al alza: en 1939, fué de \$ 139,000; en 1940, de \$ 378,000; en 1941, de \$ 1.112,000; en 1942, de \$ 1.201,000 y en el primer semestre de 1943, de \$ 765,000, siendo las principales partidas de nuestra importación los cueros y pieles sin curtir, ganado vacuno y la manteca de cerdo. Las exportaciones mexicanas a El Salvador fueron las siguientes: en 1939, \$ 146,000; en 1940, \$ 332,000; en 1941, \$ 678,000; en 1942, \$ 1.662,000 y en los seis primeros meses de 1943, \$ 2.252,000; las exportaciones a Guatemala, por su parte, fueron: en 1939, de \$ 647,000; en 1940, de \$ 1.657,000; en 1941, de \$ 2.832,000; en 1942, de \$ 8.671,000; y en la primera mitad de 1943, de \$ 440,000, es decir, un comercio de gran importancia dentro del total de las exportaciones mexicanas a la América Latina. Son muchas las partidas que forman esta exportación (sobre todo en el caso de Guatemala), y las principales son las de hilos, telas, tejidos, etc., de algodón, los sacos de henequén, la parafina y en general los productos farmacéuticos inyectables, productos químicos, etc., rigiendo esta situación para ambas repúblicas.

Carecen de interés las importaciones procedentes de Haití, Honduras, Nicaragua, Panamá y Paraguay, pero no así las exportaciones mexicanas a algunos de esos países: con Haití es de relativa importancia la exportación de tejidos de algodón (en 1941 fué de \$ 339,000 en un total de 474,000; en 1942, de \$ 4.456,000 en un total de \$ 4.749,000 y en la primera mitad de 1943, de \$ 1.560,000 en un total de \$ 1.673,000); una situación parecida prevalece en las exportaciones a Honduras, si bien debe añadirse la partida de aceite para motores (que en 1942 pasó del medio millón de pesos) y el kerosene; también es típica la tendencia de la exportación a ese país, que en 1939 fué de \$ 41,000; en 1940, de \$ 121,000; en 1941, de

COMERCIO DE AMERICA

\$ 310,000; en 1942, de \$ 3.793,000 y en el primer semestre de 1943, de \$ 3.025,000).

La exportación a Nicaragua muestra un gran aumento, sobre todo en los seis primeros meses de 1943 (en 1939 fué de \$ 776,000; en 1940, de \$ 152,000; en 1941, de \$ 413,000; en 1942, de \$ 3.695,000, y y en el primer semestre de 1943, de \$ 7.460,000); como de costumbre, las principales partidas son las de las telas, tejidos, etc., de algodón. Lo mismo ocurre en las exportaciones a Panamá (1939, \$ 456,000; 1940, \$ 1.357,000; 1941, \$ 639,000; 1942, \$ 10.060,000; 1943, primer semestre, \$ 3.871,000). La exportación a Paraguay es insignificante.

El comercio con Perú es muy reducido y aunque en 1942 se importó algodón por valor de millón y medio de pesos, y las exportaciones a ese país muestran tendencia a aumentar por ventas de manufacturas, y tejidos, hilados, etc., de algodón y de henequén. El comercio con la República Dominicana consiste en un cambio de cacao que importamos, por tejidos, etc., de algodón que exportamos (en 1939 las exportaciones fueron de \$ 5,000; en 1940, de \$ 36,000; en 1941, de \$ 107,000; en 1942, de \$ 2.200,000, y en 1943, primer semestre, de \$ 2.160,000).

México viene importando desde hace tiempo una cantidad considerable de lana uruguaya, que absorbe más del 95 % de la importación procedente de ese país (en 1939 fué de \$ 1.296,000; en 1940, de \$ 2.960,000, en 1941, de \$ 2.287,000, y en 1942 de \$ 2.523,000), sin que esté compensada por una cifra correspondiente de exportaciones mexicanas (en 1939 fueron de \$ 1.094,000; en 1940, de \$ 419,000; en 1941, de \$ 907,000, y en 1942, de \$ 444,000) de las que una buena proporción corresponde, en 1942, al vidrio plano y en años anteriores al plomo afinado y al hilo de engavillar.

La importación procedente de Venezuela carece en absoluto de importancia y, en cambio, nuestras exportaciones a ese país han venido incrementándose: \$ 246,000 en 1939; \$ 899,000 en 1940; \$ 1.529,000, en 1941; \$ 2.656,000 en 1942, y \$ 2.574,000 durante los primeros seis meses de 1943.