

***ESTUDIO ECONOMICO DE
AMERICA LATINA
1948***

FORMULADO POR LA SECRETARIA
DE LA COMISION ECONOMICA
PARA AMERICA LATINA



***NACIONES UNIDAS
DEPARTAMENTO DE ASUNTOS ECONOMICOS
LAKE SUCCESS, NUEVA YORK, 1949***

E/CN. 12/82

PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

Nº de Venta: 1949. II. G. I.

PREFACIO

El *Estudio Económico de América Latina, 1948*, emprendido por encargo de la Comisión Económica para América Latina constituye el primer examen completo de la situación económica en dicha región, publicado por la Secretaría de la Comisión. Contiene abundante información y datos estadísticos referentes a los problemas y las necesidades económicas más urgentes de la región, que constituyen un valioso aporte a la acción internacional concertada con miras al mejor aprovechamiento de las riquezas de las repúblicas de América Latina y al fomento de su desarrollo económico.

Trygve LIE
Secretario General

CARTA DE REMISION

Santiago,
13 de septiembre de 1949.

Señor Secretario General:

Con arreglo a las instrucciones del Sr. A. D. K. Owen, Secretario General Adjunto a cargo del Departamento de Asuntos Económicos, tengo el honor de remitirle el Estudio Económico de América Latina (1948), adjunto a la presente.

Una resolución aprobada por la Comisión Económica para América Latina en su primer período de sesiones (E/CN.12/59) encomendaba al Secretario Ejecutivo que llevase a cabo un estudio económico de América Latina dentro de las posibilidades y elementos a su alcance. Dicho estudio constituye un primer paso en la larga y difícil tarea de preparar un análisis completo y plenamente documentado de la situación económica de América Latina.

La preparación de este primer estudio tropezó con varios inconvenientes, entre ellos la escasez de datos estadísticos en algunos países, la dificultad de obtener información de fecha reciente y la imposibilidad de comparar las cifras obtenidas, debido a los diferentes métodos de recopilación de los datos y la falta de correspondencia entre los períodos abarcados. Se espera que esta situación mejorará a medida que progresen los servicios estadísticos de los gobiernos de América Latina, que contarán, a tal efecto, con la colaboración de las Naciones Unidas y de los organismos especializados.

En muchos casos, para referirse a un fenómeno que afecta a la totalidad de la región ha sido menester ilustrarlo con datos provenientes de un solo país o de un grupo de países; se ha seguido este procedimiento sólo en el caso de saberse que condiciones similares predominan en toda la región, pues no se dispone de datos completos sobre todos los países.

Como se había proyectado, el estudio abarca el período de 1937 a 1947, a fin de incluir a un tiempo las condiciones de preguerra y las de postguerra, y ceñirse lo más posible a los términos de la resolución aprobada por la Comisión. Con contadas excepciones, los datos más recientes son de 1947, último año sobre el que se dispone de información.

El estudio se divide en dos partes principales: "Tendencias de la Pro-

ducción” y “Otros Aspectos Económicos”. La primera consigna los rasgos sobresalientes del desarrollo industrial y agrícola; la segunda versa sobre los efectos de dicho desarrollo en aspectos particulares de la economía, especialmente en el comercio exterior, en la balanza de pagos y en el proceso inflacionario.

Hasta donde ha sido posible, los datos incluidos en el Estudio provienen de la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas y de otras fuentes oficiales.

Al preparar este estudio, la Secretaría ha contado con la valiosa colaboración del Fondo Monetario Internacional, de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación y de otros organismos especializados que han contribuido con estudios o informaciones.

Acepte, señor, el testimonio de mi más alta y distinguida consideración.

Gustavo Martínez Cabañas
Secretario Ejecutivo
Comisión Económica para América Latina

A S. E. el Sr. Trygve Lie,
Secretario General,
Naciones Unidas,
Lake Success, New York.

INTRODUCCION

Desde que a mediados del pasado siglo la economía latinoamericana se incorpora al mercado internacional, el ritmo de su desarrollo ha dependido, en forma muy estrecha, de estímulos externos. El principal de ellos ha sido el comercio exterior; y, en seguida, las inversiones de capital extranjero.

Uno y otro estímulo se debilitan considerablemente a raíz de la gran crisis mundial: comienza entonces el franco impulso de industrialización de los países de la América Latina.

Con la industrialización se trata de suplir la deficiencia de los factores exteriores de crecimiento. Merced a ella se va absorbiendo gradualmente aquella parte del incremento de la población que ya no puede ser absorbida en la producción primaria y actividades conexas; a la vez que se substituyen por producción interna aquellas importaciones que el debilitamiento en el ritmo de las exportaciones y la exigüidad de las inversiones extranjeras ya no permite pagar como en tiempos precedentes.

Este proceso de industrialización que así comienza a tomar impulso experimenta un gran estímulo cuando la segunda guerra mundial priva a América Latina de la posibilidad de seguir satisfaciendo con las importaciones una parte importante de las necesidades de la población. Es cierto que ello trae además consigo la imposibilidad de renovar y aumentar los equipos industriales; esto lleva a emplear a fondo los equipos existentes y a improvisar otros, tanto para substituir las importaciones de artículos finales de consumo, como las de materias esenciales para su elaboración.

Esta emergencia demuestra, pues, a los países latinoamericanos el amplio campo de industrialización que tenían por delante para desarrollar industrias para abastecer el consumo corriente que, a la vez que mejoran la ocupación, pueden resguardar su economía del efecto adverso de las fluctuaciones exteriores, si se aplica una juiciosa política anticíclica.

Gracias a ello, el crecimiento industrial, a partir de la guerra, acusa cifras muy significativas. Estímase que en los países que ya habían emprendido resueltamente este cambio a raíz de la crisis mundial, el aumento de la producción de la industria en conjunto alcanzaba hasta un 50 por ciento en 1947 con respecto a diez años antes; en tanto que en los otros,

en que el impulso es más reciente, el crecimiento fué algo menor (alrededor de un 30 por ciento).

Es muy sugestivo destacar con pocas excepciones que ello no se ha hecho en detrimento absoluto de la agricultura y la producción primaria en general. La agricultura ha seguido creciendo; pero la industria ha crecido mucho más intensamente y ha contribuido, acaso más directamente que ella, a la elevación del nivel de vida de las masas. En otros términos, si bien el crecimiento industrial ha sido más intenso, la agricultura sigue dominando por su importancia en la economía de América Latina, puesto que absorbe aún el 60 por ciento del total de la población ocupada.

Es un hecho significativo, sin embargo, que esta proporción tiende a declinar. A medida que se extiende el progreso técnico en la producción primaria resulta posible seguir aumentando la producción sin tomar una cantidad proporcionalmente equivalente del incremento de potencial humano. En ello está, precisamente, una de las fuentes primordiales de mano de obra para la producción industrial.

Pero para esto el esfuerzo tiene que ser considerable. Concuerdan, en efecto, todas las opiniones autorizadas en señalar el sensible incremento de la producción que podría lograrse con la aplicación de la técnica moderna a la agricultura de Latinoamérica.

En esto, como en otras cuestiones, no deben hacerse generalizaciones extremas. Hay países que han hecho un esfuerzo manifiesto para asimilar esa técnica, en tanto que otros siguen aún procedimientos harto primitivos. De lo mucho que hay que hacer en este campo, ofrecen una idea las siguientes cifras: la población de América Latina ha crecido aproximadamente en 23 por ciento, en tanto que la producción de alimentos sólo ha aumentado en 20 por ciento, entre el promedio de los años 1934-1938 y 1947.

Extraña, por ello, a primera vista, que la dieta media por unidad de población haya tendido a mejorar en ese período. Pero ello se debe a una evolución cuyos aspectos no son todos positivos. Los países esencialmente deficitarios en materia de alimentación en Latinoamérica han aumentado sus importaciones de los países con excedentes. Y éstos, a su vez, han aumentado su consumo a expensas de la exportación. Hay en esto un síntoma halagador en cuanto señala un incremento en el consumo *per capita*, si bien relativamente pequeño, de la mayoría de los países; pero, por otro lado, pone de manifiesto una de las tantas consecuencias que ha tenido el proceso inflacionario al hacer entrever posibilidades de mejoramiento que no siempre se concilian con la realidad.

Este punto tiene especial importancia por cuanto si la emergencia de los años de guerra ha demostrado, como se dijo, las posibilidades industriales de América Latina, también ha probado concluyentemente que para explotarlas es indispensable un activo comercio exterior.

La necesidad de importar, después de la severa compresión de la guerra, es evidente en todas partes. Más aún, después de satisfecha la demanda diferida en los años críticos de la guerra, parecería que las importaciones, unidas a los servicios a pagar al exterior, tienden a desarrollarse a un ritmo superior al que permiten las exportaciones y otras partidas activas del balance de pagos. No es difícil explicarlo. El alto nivel de ocupación a que se ha llegado en general en América Latina, significa elevadas importaciones de bienes de consumo. Y dada la estructura económica prevalente el desarrollo de la industria exige, además, fuertes importaciones de bienes de capital. Agréguese que la inflación, como siempre, tiende a dilatar el consumo y las importaciones y se tendrá una idea de por qué ha venido desarrollándose una presión adversa en los balances de pagos de tales países, que les ha hecho perder una buena parte de las reservas acumuladas en tiempos anteriores.

Para tener una idea de estos hechos basta observar la evolución del balance de pagos de los Estados Unidos de América con América Latina a partir de 1941. En el lapso de 1941-1945 el superávit final les permite acrecentar sus tenencias de oro y activos netos a corto plazo en Estados Unidos de América, en la ingente cantidad de Dls. 2.317 millones. Pero aproximadamente la mitad ya se había perdido antes de terminar 1948, en virtud del crecimiento de las importaciones y otros pagos exteriores.

Pero no basta este hecho para explicar los fenómenos que han ocurrido. Para cubrir el déficit de pagos con los Estados Unidos de América, América Latina, en los últimos años, ha debido acudir ampliamente a los saldos favorables en dólares norteamericanos que obtenía en su intercambio con Europa y el resto del mundo, transfiriendo parte de dichos saldos a los Estados Unidos.

Evidentemente que esta forma de compensación multilateral no podía seguir sin un grave deterioro de las reservas monetarias. Explícase así la serie de medidas restrictivas que han debido tomar los países latinoamericanos para protegerse de las consecuencias del proceso inflacionario. Esas medidas tendían en parte a prevenir el retorno del intercambio a viejos cauces en que la orientación de las exportaciones no siempre coincide con la de las importaciones. Es, pues, evidente que el comercio exterior de América Latina está atravesando por una fase de reajuste, de redistribución de las importaciones de acuerdo con los grandes sectores de divisas disponibles. Pero hay algo mucho más importante que todo ello desde el punto de vista del ritmo de crecimiento económico y los factores que lo promueven. ¿Volverán a encontrar los países latinoamericanos en las exportaciones el estímulo persistente de desarrollo que habían tenido antes de la crisis mundial? Hay que examinar, ante todo, el curso de los hechos recientes. Si se mira la curva del *quantum* de las exportaciones latinoamericanas a partir de la guerra,

se comprueba que las cifras extraordinarias que caracterizaron los tiempos de gran auge encierran un volumen físico muy poco destacable por su crecimiento. El *quantum*, en efecto, ha oscilado alrededor de un nivel casi estable desde comienzos de la guerra; se reduce primero y después compensa apenas lo que había perdido, con el resultado de que en 1947 es apenas el 16 por ciento más que diez años antes, mientras la población había ascendido, entre tanto, en un 23 por ciento.

Es cierto que no interesa solamente el *quantum* de las exportaciones sino también los precios. Las alternativas de éstos han sido muy marcadas. Pero si se observa el fenómeno en su conjunto, parecería ser que la relación de precios entre los productos primarios que exporta América Latina y los artículos finales que importa no ha mejorado en forma fundamental en el último decenio con respecto a los años treinta, influídos por la crisis mundial. No ha recuperado, pues, la relación de precios, lo que venía perdiendo históricamente desde el último tercio del siglo pasado. Si se vincula este hecho con lo que se dijo acerca del *quantum* de exportaciones, se llega a la conclusión de que si los países de América Latina, en general, han aumentado su ingreso real a partir de la guerra, ello parece deberse primordialmente al desarrollo de su actividad interna antes que al de las exportaciones.

En éstas se ha considerado no solamente los productos de la agricultura sino también los de las industrias extractivas. Si se exceptúa el petróleo venezolano, cuyas exportaciones han aumentado vigorosamente, el crecimiento general de las exportaciones mineras de Latinoamérica, después de pasada la excitación temporal de la guerra, no parece ser muy sensible. Debe anotarse, de pasada, que si bien en algunos países estos productos constituyen una parte apreciable de la exportación y, por ende, de las divisas disponibles para importar, la población ocupada en estas actividades no pasa del 6 por ciento del total en el mejor de los casos.

Si se señala con insistencia el curso de las exportaciones es porque ellas suministran en última instancia los bienes de capital que requiere el desarrollo económico de América Latina, tanto en la actividad industrial como en la agricultura y otras ramas de la producción primaria.

El crecimiento dependería en gran parte del aumento de la productividad por hombre; y el aumento de la demanda sólo podrá conseguirse, asimismo, con el aumento de la productividad. Hay, pues, una interdependencia muy estrecha entre los factores del desarrollo económico. Y en todo ello hay un elemento clave, que es el alto capital por hombre ocupado, sin el cual no podrá alcanzarse una productividad que vaya acercándose a la de países de elevado nivel de vida.

El obstáculo más serio a la formación de un alto capital por hombre en América Latina es la escasez de ahorro y las deficientes modalidades de

su inversión. De ahí la necesidad de la cooperación del capital extranjero si es que se desea dar un ritmo vigoroso al crecimiento económico latinoamericano.

Aunque el ahorro es escaso en Latinoamérica, gran parte del crecimiento industrial a raíz de la gran crisis y durante la guerra se ha hecho, sin embargo, con ahorro exclusivamente nacional. Comprobación muy satisfactoria, por cierto, que, si bien señala promisoras posibilidades para el futuro, no deja de descubrirnos el amplísimo campo que se ofrece a las inversiones extranjeras. Los sistemas de transporte se han descapitalizado en general en América Latina y es difícil concebir cómo, dada la escasez de ahorros, se podrá obtener en ella la cantidad necesaria para renovar y modernizar los equipos sin detrimento del resto del capital industrial. Lo mismo podría decirse del desarrollo de las fuentes de energía y de otros renglones de inversión en que la falta de capital extranjero significaría retrasar en muchos años la elevación del nivel de vida de las masas.

La escasez relativa de ahorro y su deficiente aplicación frente a las grandes necesidades públicas y privadas de inversión en América Latina, han llevado generalmente a la inflación. Es cierto que la expansión crediticia ha tenido primero su estímulo en factores exteriores: la gran acumulación de oro y divisas de los años de guerra; y que en la fase moderada de esa expansión creció la ocupación de factores productivos y por tanto el ingreso real. Pero después la expansión tomó su propio impulso y en vez de aumentar sensiblemente la producción, se tradujo en alza exagerada de los precios con todas sus adversas consecuencias económicas y sociales que tanto preocupa en estos momentos a los gobiernos.

Tales son los hechos más significativos de la evolución económica de América Latina en los últimos años. Hechos que plantean otros tantos problemas que no podrán resolverse sin una investigación sistemática de la estructura y modalidades de las economías nacionales de los distintos países.

PARTE PRIMERA
TENDENCIAS DE LA PRODUCCION

CAPITULO I

MANUFACTURAS

I. INTRODUCCION

La producción fabril en América Latina representa únicamente una pequeña parte del valor total de la producción industrial en el mundo entero. En 1937, el valor global neto de la producción fabril y de la minería, en la América Latina, ascendió aproximadamente al 2,3 por ciento de la producción mundial, proporción comparable a la del Canadá, cuya contribución es igual al 2,2 por ciento.¹ Este volumen de la producción es pequeño también en comparación con la población de América Latina, cuyo total era de 119 millones de habitantes en 1937, o sea igual al 5,6 por ciento de la población mundial.

A fines de 1947, el desarrollo industrial de aquellos países que no fueron directamente afectados por la guerra, y el restablecimiento económico de las naciones devastadas por la conflagración, condujeron a un incremento del 21 por ciento en la producción fabril y minera del mundo, sobre las cifras de la misma producción en 1937. En América Latina, la actividad industrial aumentó probablemente entre un tercio y la mitad sobre las cifras anteriores a la guerra, y representó mayor coeficiente de aumento que el correspondiente al resto del mundo. De este modo, la participación de América Latina en la producción total mundial alcanzó entre un 2,6 y un 2,9 por ciento del total. En relación con el número de sus habitantes, el aumento de la producción industrial en América Latina fué menor, sin embargo, que en el conjunto del mundo. En el período de 1937 a 1947, la población de la región se incrementó en un 22,3 por ciento, alcanzando la cifra de 146 millones, mientras la población del mundo entero sólo aumentó aproximadamente en un 8 por ciento, durante el mismo período. En consecuencia, el porcentaje de la población de América Latina, con relación a la del mundo entero, se elevó del 5,6 por ciento al 6,3 por ciento.

¹ Este cálculo de la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas no se altera por la omisión en él de seis pequeños países cuyas producciones fabriles y mineras son insignificantes en cuanto al total de la producción latinoamericana. El valor de la producción fabril y manufacturera no se clasifica, por faltar datos separados para estas dos actividades en varios países no latinoamericanos.

Desde antes de la guerra, el aumento medio de la producción industrial del mundo se debe principalmente al desarrollo fabril de los Estados Unidos de América, y en consecuencia, esconde grandes disparidades entre los distintos continentes y naciones. Así, el incremento en la América Latina fué menor y más lento que en la parte septentrional del Nuevo Mundo, en donde los Estados Unidos y el Canadá desarrollaron su producción industrial en un 65 y un 63 por ciento respectivamente, en comparación con las cifras anteriores a la guerra. Estos porcentajes suponen ya una declinación, a partir de otros todavía más elevados que se alcanzaron en 1943 y 1944.

El restablecimiento económico de Europa, fundado principalmente en la utilización más completa de la capacidad fabril existente, cobró ritmo más rápido a la terminación de las hostilidades. Si se incluye a Alemania, la producción industrial de Europa aumentó, durante el primer trimestre de 1946, del 48 por ciento del nivel que tuvo en 1938, al 86 por ciento en el tercer trimestre de 1947.¹ Excluyendo a Alemania, el grado de restablecimiento alcanzó al 80 por ciento y al 99 por ciento en los respectivos trimestres. De esta suerte, la producción industrial en Europa, a partir de 1946, aumentó en mayor proporción que en el resto del mundo, y desde luego con ritmo más rápido que en América Latina. Semejante tendencia continuó durante 1948. De este modo, la posición que Europa tuvo en el mundo antes de la guerra se está restableciendo en cierta medida, aun cuando la primacía industrial del Nuevo Mundo, principalmente concentrada en los Estados Unidos de América, parece hallarse asegurada.

A pesar del desarrollo de la producción fabril conseguido en la América Latina desde 1937, la agricultura continúa siendo la actividad económica fundamental de la región. Así, los cómputos de la proporción de la producción fabril en la economía latinoamericana —medida en términos de renta nacional y de empleo— indican, en la mayor parte de los países y especialmente en los menos desarrollados, la situación secundaria de la industria, y al mismo tiempo un crecimiento en su importancia relativa. Los datos referentes a la renta nacional, disponibles respecto a seis países, proporcionan una medida aproximada de los distintos grados de desarrollo industrial en cada uno de dichos países. (Véase el cuadro 1.) Sin embargo, no suministran indicaciones comparativas en cuanto a la producción *per capita*, la cual es netamente superior en la Argentina a la de los demás países latinoamericanos.

¹ Estos datos comprenden la producción fabril y minera y la construcción en quince países, los cuales, antes de la guerra, sumaban unas tres cuartas partes del valor total de la producción industrial de Europa (con exclusión de la U. R. S. S.). Fuente: *A Survey of the Economic Situation and Prospects of Europe*, Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas, Ginebra, 1948.

CUADRO 1. PORCENTAJE DE LA INDUSTRIA FABRIL EN LA COMPOSICIÓN DE LA RENTA NACIONAL, PARA SEIS PAÍSES LATINOAMERICANOS: 1938-1946

Porcentajes

	<i>Argentina</i>	<i>Colombia</i>	<i>Chile</i>	<i>México</i> ^a	<i>Perú</i> ^b	<i>República Dominicana</i>
1938	18	21
1939	18	23
1940	18	17	17	24	..	12
1941	19	..	18	25	..	9
1942	20	..	20	24	14	13
1943	21	..	20	24	..	13
1944	21	25	..	12
1945	21	25	..	16
1946	26	..	16

Nota: Los porcentajes miden la relación entre el valor agregado por la industria fabril y el producto nacional neto del año al costo de factores, salvo en el caso de la Argentina, donde los datos se refieren al producto nacional bruto a precios de mercado, esto es: el producto nacional neto, al costo de factores, más los impuestos indirectos y deducciones por depreciación y mantenimiento, menos los subsidios.

Fuentes: Los porcentajes que figuran en este cuadro, salvo en el caso de Colombia, se han deducido de los datos publicados en *Estadística de Renta Nacional en Varios Países, 1938-1947*, Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, 1949. Los datos referente a Colombia proceden de "National Income Estimates of Latin American Countries", por Loreto M. Domínguez en *Studies in Income and Wealth*, vol. 10, National Bureau of Economic Research, Nueva York, 1947.

^a Incluye las industrias de la construcción y de electricidad y gas.

^b Incluye las industrias menudas y los talleres de artesanos.

La significación de la producción fabril en varios países de América Latina, medida en términos de empleo, muestra considerables disparidades entre dichos países. (Véase el cuadro 2.)

Los números índices anuales de empleo en la producción fabril, para cinco países, utilizados en una sección subsiguiente como indicios del volumen de dicha producción, permiten llegar a la conclusión de que el porcentaje de personas dedicadas a actividades industriales, en relación con el total de la población ocupada, acusó un aumento. Aunque es probable que la estructura de la economía latinoamericana, en un período de diez años, no permitió cambio apreciable en la proporción de las personas ocupadas en trabajos remunerativos, con relación a la población total de cada país (exceptúase acaso la Argentina), debe notarse que el número índice del crecimiento en la cifra de personas dedicadas a la producción fabril viene siendo superior al número índice de crecimiento de la población total, conforme puede verse en el siguiente cuadro:

CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN TOTAL Y DE LA OCUPACIÓN EN INDUSTRIAS FABRILES EN CINCO PAÍSES LATINOAMERICANOS: PREGUERRA Y POSTGUERRA

	Período	Población	Ocupación fabril
		(números índices: año de preguerra=100)	
Argentina	1937-47	114	134
Chile ^a	1937-47	121	122
México	1937-46	123	132
Rep. Dominicana	1937-46	132	183
Uruguay	1937-47	111	150

^a El índice chileno de la ocupación fabril supone probablemente un margen de error apreciable en menos, pues no comprende todos los establecimientos de nueva planta.

CUADRO 2. NÚMERO DE PERSONAS DEDICADAS A LA PRODUCCIÓN FABRIL COMPARADO CON LA POBLACIÓN TOTAL OCUPADA REMUNERATIVAMENTE PARA NUEVE PAÍSES LATINOAMERICANOS ^a

	Año	Personas dedicadas a la producción fabril	Porcentaje de la población ocupada
		Millares	
Argentina ^b	1947	1.151	20
Brasil ^c	1940	1.400	10
Colombia	1938	441	10
Cuba	1943	190	13
Chile ^d	1940	298	17
México ^e	1940	640	11
Panamá	1940	15	7
Perú	1940	380	15
Venezuela	1941	207	17

Fuentes: *Anuario de Estadísticas del Trabajo, 1945-46* (novena edición), Oficina Internacional del Trabajo; excepto para México, cuyos datos proceden de *Compendio Estadístico, 1947*, y para la Argentina, cuyos datos parciales sobre la ocupación industrial provienen del *Mensaje Presidencial, 1948*. Para este último país, el número de personas empleadas en la industria fabril, expresado en el porcentaje respectivo del total de la población ocupada, ha sido calculado por la Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas.

^a Incluye ocupación en oficios manuales, pero excluye la ocupación en la industria de la construcción, a menos que se indique lo contrario.

^b Incluye minería y excluye oficios manuales.

^c Incluye construcción.

^d Excluye oficios manuales.

^e Incluye construcción.

El papel relativamente pequeño de la producción fabril en la economía latinoamericana muestra que, a pesar del incremento en las actividades industriales, iniciado desde antes de la guerra, la estructura económica de la región no ha sufrido alteración esencial. Sin embargo, las diferencias considerables que los países latinoamericanos presentan en la estructura de sus

respectivas economías, no permiten siempre una generalización semejante respecto de todos ellos. Desde 1937, los cambios que habían ocurrido en aquellos países latinoamericanos que habían entrado en una fase más avanzada de industrialización, especialmente Argentina, Brasil, Chile y México, tuvieron como consecuencia una alteración más profunda de sus respectivas estructuras económicas que la que sufrió la región en su conjunto. Como en el resto del mundo, parece que el desarrollo económico de la América Latina, al moverse con ritmo desigual en cada país, ha acentuado las disparidades que ya existían en la región antes de la guerra.

II. PRODUCCION

CÓMPUTOS GENERALES

VOLUMEN

En los cuatro países latinoamericanos de mayor desarrollo industrial, el promedio de la producción fabril aumentó más o menos en la mitad, durante los dos años siguientes a la terminación de las hostilidades, en comparación con 1937. (Véase el cuadro 3.)¹

CUADRO 3. PRODUCCIÓN FABRIL EN ARGENTINA, CHILE Y MÉXICO

Números índices; base: 1937=100

	<i>Argentina</i> ^a	<i>Chile</i>	<i>México</i>
1937	100	100	100
1938	104	..	98
1939	109	102	98
1940	112	115	104
1941	125	127	111
1942	138	126	122
1943	151	127	129
1944	155	122	141
1945	149	134	149
1946	151 ^b	145	163
1947	162 ^b	148	143

Fuentes: Para Chile y México, *Monthly Bulletin of Statistics*, Naciones Unidas; para Argentina, *Memorias del Banco Central de la República Argentina*.

^a Índice del valor neto de la producción a precios constantes.

^b Cifra provisional.

¹ Un índice parcial de producción industrial para el Brasil aparece en el Anexo A.

Es probable que, en los demás países de la región, el aumento se cifre entre la cuarta parte y la mitad de la producción media anterior a la guerra. La causa principal de este ritmo más débil parece residir en la diferente estructura industrial que presentan los países de menor desarrollo económico, en contraste con aquellos otros más industrializados, diferencia manifiesta en el volumen relativo de las industrias productoras de artículos de consumo.

En aquellos países donde la elaboración de artículos alimenticios para la exportación no tiene mucha importancia, datos parciales acerca de la producción de industrias como la harinera, la azucarera y de refinación de alcoholes y la de elaboración de carnes, muestran, en general, un crecimiento moderado, no excedido en mucho por el rápido desarrollo de las industrias lácteas, de aceites vegetales, de bebidas y de tabaco. Aunque los procedimientos técnicos relativamente sencillos empleados en estas industrias permitieron, en algunos casos, incrementos apreciables, la producción se ha visto entorpecida porque los artículos agropecuarios destinados al mercado interior, tales como trigo, maíz, azúcar, patatas y carne, sólo se produjeron con aumentos moderados, y en algunos países su producción se mantuvo estacionaria. Este mismo hecho se observa en la elaboración de artículos alimenticios del Brasil.

No obstante la importancia relativa de las industrias elaboradoras de artículos alimenticios en los países de menor desarrollo económico, registraron en ellos distintos índices de crecimiento. En Cuba, Uruguay y la República Dominicana, donde la elaboración de artículos alimenticios para la exportación pudo desarrollarse merced a una elasticidad mayor en los suministros, la producción fabril se desarrolló probablemente tanto o más que en países latinoamericanos de mayor desarrollo industrial. Los datos correspondientes a la ocupación en actividades fabriles, para los dos países últimamente mencionados, indican esta tendencia. La importancia de la industria textil en Colombia, industria que representa aproximadamente el 20 por ciento del valor neto de la producción industrial del país, y el desarrollo de la industria refinera de petróleo en Venezuela, es probable también que condujeran a un aumento de la producción industrial, en proporciones comparables. Pero en la mayor parte de los países latinoamericanos cuya industrialización se encuentra solamente en sus etapas iniciales, es probable que el desarrollo fabril haya sido menor.

Por añadidura, y en lo que atañe a la producción fabril, los países latinoamericanos económicamente menos desarrollados tropezaron con mayores dificultades, a causa de la escasa integración de su sistema de producción industrial, de la carencia de mano de obra especializada y de dirección técnica suficiente, como también por el hecho de que, al contrario de lo que sucede en aquellos países que poseen, por pequeña que sea, industria metalúrgica, estos otros no producen maquinaria. El menor desarrollo de

la producción fabril durante el período de 1937 a 1947 en los países latinoamericanos de economía menos evolucionada, reconoce otra causa, consistente en que estos países disponían en 1937 de una capacidad fabril ociosa menor que la existente en aquellos otros países latinoamericanos cuya economía se hallaba en mayor grado de evolución.

En conjunto, las diferencias de nivel de ingreso y de distribución del mismo parecen haber acentuado las discrepancias en el crecimiento de los distintos países latinoamericanos debido a que en los países cuya producción industrial contaba ya con raíces de alguna profundidad, la demanda interior de productos fabriles nacionales se incrementó.

EMPLEO Y ENERGÍA

El desarrollo de la producción fabril en la América Latina ha sido acompañado de un incremento en la ocupación de mano de obra, hecho comprobado en todos los países acerca de los cuales se poseen datos. (Véase el cuadro 4.)

CUADRO 4. OCUPACIÓN EN LA INDUSTRIA FABRIL EN CINCO PAÍSES LATINOAMERICANOS

Números índices; base: 1937=100

	<i>Argentina</i> ^a	<i>Chile</i>	<i>México</i>	<i>República Dominicana</i>	<i>Uruguay</i> ^b
1937	100	100	100	100	..
1938	104	107	102	..	100
1939	108	109	104	..	112
1940	111	116	105	..	114
1941	117	135	110	115	121
1942	124	133	114	123	124
1943	126	126	119	130	130
1944	131	122	123	139	136
1945	133	124	128	131	138
1946	137	128	132	183	146
1947	147	122	150

Fuentes: Para la Argentina, *Monthly Bulletin of Statistics*, Naciones Unidas y *Síntesis Estadística Mensual de la República Argentina*; para Chile, *Estadística Chilena*. Los índices correspondientes a México, República Dominicana y Uruguay se han calculado a base de datos suministrados por el Banco de México, el Director General de Estadística y el Consejo Nacional de Subsistencias y Contralor de Precios, respectivamente.

^a Incluye ocupación en la minería.

^b Año-base 1936.

Los cambios en la productividad evidenciados al comparar los cuadros 3 y 4, se mencionan más adelante. Por lo que atañe al Uruguay y a la República Dominicana, los datos de empleo en actividades industriales pueden considerarse como índices del volumen de la producción fabril, a falta de información más directa. Aunque no existen datos comparativos respecto de Colombia, es útil señalar que en la ciudad de Bogotá y durante el período de 1938 a 1945, se produjo un incremento del 42,6 por ciento en la ocupación de mano de obra para actividades fabriles. La industria de Bogotá concentra una quinta parte de la mano de obra fabril de todo el país.

Los datos existentes respecto a la producción de energía eléctrica, por parte de empresas de servicio público y con destino a usos industriales, indican únicamente tendencia hacia el crecimiento de la producción fabril.¹ En Colombia, el consumo, para usos industriales, de la energía eléctrica producida por cuatro empresas principales, abastecedoras de los tres centros manufactureros más importantes del país, aumentó en un 179 por ciento durante el período de 1937 a 1947, si bien es preciso tener en cuenta que en esta cifra se hallan incluidos consumos de otra naturaleza. Los datos correspondientes a las ciudades de Panamá y de Colón muestran un incremento de consumo igual al 50,4 por ciento, entre 1940 y 1947.

PRODUCCIÓN DE LOS ARTÍCULOS PRINCIPALES

Los datos relativos a la producción de determinados artículos alimenticios elaborados indican una tendencia general al incremento, el cual, por lo que atañe a ciertos artículos, declina a veces en los años posteriores a la guerra. El incremento en cuestión proviene no solamente de mayor rendimiento en los cultivos, sino también de una mayor demanda para la exportación y para el consumo interior. Los datos fragmentarios disponibles indican, por ejemplo, aumento en la producción de harina de trigo, de azúcar y alcohol refinado, y de carne y tocino, y un aumento todavía mayor en la producción de aceites vegetales, y de carne, pescado, hortalizas y frutas en conserva o elaboraciones semejantes. La tendencia al aumento se hace también sentir en la producción de leche condensada y deshidratada, así como en la de mantequilla y queso. En casi todos los países latinoamericanos productores de cerveza, la producción de esta bebida ha sufrido notable y firme incremento. Por ejemplo, en Cuba, la producción se ha du-

¹ En general, no es del todo adecuado establecer una correlación entre las ventas de energía a las "industrias" por empresas de servicio público y la producción fabril, pues los datos correspondientes, cuando los hay, suelen involucrar consumos realizados por establecimientos no fabriles. A mayor abundamiento, no se suele disponer de datos referentes a la electricidad producida por los propios establecimientos industriales. Finalmente, se puede suponer una tendencia a un mayor empleo de energía eléctrica, con abandono de la propulsión directa usada anteriormente.

plicado, entre 1937 y 1947; durante el mismo período, el aumento en Venezuela ha sido más del cuádruplo. La desaparición de otras fuentes de suministro y el crecimiento de la demanda interior han estimulado la producción nacional de vinos y otras bebidas alcohólicas. La de bebidas refrescantes se ha desarrollado en un grado todavía superior. El mayor poder adquisitivo de los consumidores se demuestra en el volumen creciente de la producción de cigarrillos, casi toda ella destinada al mercado interior de los respectivos países.

Tras el grupo de industrias elaboradoras de artículos alimenticios, sigue en importancia el grupo de las industrias textiles, que consiste principalmente en hilados y tejidos de algodón.¹ Durante el decenio terminado en 1947, el consumo comercial de algodón en América Latina se desarrolló con un ritmo superior al experimentado en ninguna otra parte del mundo. Durante el período de 1934-1938, el consumo medio fué igual a 1,10 millones de pacas (peso neto 216,8 kilogramos); se incrementó a 2 millones durante el año agrícola de 1945-1946, y a 1,95 millones, durante el año agrícola de 1946-1947, o sea en 82 por ciento y en 77 por ciento respectivamente. Esto significa un aumento más que triple, en comparación con el período de 1909 a 1913. El consumo industrial en América Latina de algodón representaba, durante el período de 1934-1938, el 3,9 por ciento del total mundial; durante 1945-1946, la proporción alcanzó al 12,2 por ciento, y durante 1946-1947 fué de 11,7 por ciento.

Las hilanderías y telares de algodón, aunque principalmente concentrados en el Brasil y México, aumentaron su producción en todos los países de América Latina que poseen esta industria, aumento en parte procedente de mayor capacidad adquisitiva de los consumidores, y en otra parte causado por la brusca declinación en las importaciones. Pero además, en los dos países que se citan y en Colombia, los tejidos de algodón se convirtieron en un importante artículo de exportación. Por lo que atañe al Brasil, el país latinoamericano que más volumen de tejidos exporta, el envío de tejidos de algodón al exterior aumentó desde 8,5 millones de yardas antes de la guerra, hasta 290 millones de yardas en 1943. El incremento en la producción de tejidos de algodón, aunque general en toda América Latina, no ha sido uniforme en todos sus países, sino mayor en aquellos cuya producción sólo cubría, antes de la guerra, una parte de la demanda interior, y en los cuales la industria nacional ha sido estimulada, en primer término, por el vacío consiguiente a la declinación de las importaciones. (Véase el cuadro 5.)

¹ George Wythe, *La industria latinoamericana*, Fondo de Cultura Económica, México-Buenos Aires, 1947. Esta fuente se ha utilizado también en pasajes subsiguientes sin citarla especialmente.

El incremento en la producción de tejidos de algodón se consiguió, sobre todo, mediante una utilización más intensa de la capacidad fabril ya existente, y por lo tanto, el problema de renovación de maquinaria y equipo se hizo más agudo en los años de postguerra. Por ejemplo, en el Brasil, la importación de maquinaria textil disminuyó, desde un promedio anual de 10,1 millares de toneladas, en el período de 1937-1939, hasta un promedio de 1,7 millares de toneladas durante el período de 1943-1944. Sin embargo, hacia 1947, se sobrepasó el promedio de las importaciones anteriores a la guerra. A pesar de esta carencia de maquinaria y otros obstáculos semejantes, el consumo de algodón comercial por persona, en América Latina, aumentó, desde un promedio aproximado de 2 kilogramos para el período de 1934 a 1938, hasta un promedio cercano a 3 kilogramos, para el período de 1946 a 1947. Aunque existen considerables disparidades entre los distintos países latinoamericanos, el promedio regional de este consumo con-

CUADRO 5. CAMBIOS EN EL VOLUMEN DE LA PRODUCCIÓN DE TEJIDOS DE ALGODÓN PARA OCHO PAÍSES LATINOAMERICANOS: 1937-1947

Números índices; base: 1937=100

	<i>Argentina</i>	<i>Bolivia</i>	<i>Brasil^a</i>	<i>Colombia</i>	<i>Cuba</i>	<i>Chile</i>	<i>México</i>	<i>Perú</i>
1937	100	100	100	..	100	100	100	..
1938	95	100	88	..	112	99	98	100 ^c
1939	113	119	93	100 ^b	150	105	93	117
1940	128	106	87	99	134	114	99	125
1941	148	119	103	129	344	133	113	157
1942	193	129	111	156	204	131	119	177
1943	216	160	147	166	232	156	121	183
1944	246	179	144	192	287	179	124	167
1945	248	208	142	195	244	184	124	175
1946	250	254	138	..	313	177	122	182
1947	157	219	112	196	380	186	118	196

Nota: Los números índices correspondientes a la Argentina se refieren a la producción de hilados de algodón, que se cifró en 25.680 toneladas métricas, en 1937. Los números índices correspondientes a Bolivia, Brasil y Chile se refieren a la producción de tejidos de algodón, la cual, durante el año-base de 1937, representó, en millones de metros, 5,04 para Bolivia, 963,8 para el Brasil y 12,8 para Chile. Los números índices correspondientes a Cuba se refieren a las importaciones de algodón en bruto e hilados de algodón (3.330 toneladas métricas, en 1937); los correspondientes a México, se refieren al peso de las telas de algodón puro fabricadas (38,5 millares de toneladas métricas, en 1937); los relativos a Colombia y al Perú, refiérense al consumo de algodón en bruto, por las fábricas textiles informantes (11.116 toneladas métricas para Colombia, en 1937, y 6.114 toneladas métricas para el Perú, en 1938).

Fuentes: Datos procedentes de *Monthly Bulletin of Statistics*, Naciones Unidas, y de publicaciones estadísticas oficiales de los países respectivos.

^a Los datos acerca de la producción textil, hasta 1944, proceden del Instituto Brasileño de Geografía y Estadística; para 1944-1946, dichos datos provienen de la Comisión Ejecutiva Textil, y para 1947, de la Fundación Getulio Vargas.

^b Base: 1939=100.

^c Base: 1938=100.

tinúa siendo considerablemente inferior al promedio de los Estados Unidos, que alcanza a 15,3 kilogramos por habitante, diferencia tanto más significativa, cuanto que, en América Latina, el consumo de otros tejidos es también menor que en los Estados Unidos de América.

La producción de lana en la Argentina y el Uruguay representaba: el 12,8 por ciento de la producción mundial, en el período de 1934-1938; el 18 por ciento de dicha producción, en cuanto al año agrícola de 1945-1946, y el 17,2 por ciento de la misma, en 1946-1947. No obstante, la mayor parte de esta producción lanera se exporta sin lavar, aunque, en la Argentina, una proporción creciente del producto se lava antes de su embarque. En los demás países, con la excepción de Chile, casi toda la lana producida se destina a las industrias nacionales. Como sucede con el algodón, se ha producido, en gran número de países latinoamericanos, considerable aumento en la fabricación de tejidos de lana. (Véase el cuadro 6.)

CUADRO 6. TENDENCIA DE LA PRODUCCIÓN DE TEJIDOS DE LANA: 1939-1947

Números índices; base: 1939=100

	<i>Argentina^a</i>	<i>Bolivia^b</i>	<i>Brasil^c</i>	<i>Chile^d</i>	<i>México^e</i>	<i>Perú^f</i>
1939	100	100	100	100	100	100
1943	159	124	85	162	104	107
1944	168	144	90	178	112	106
1945	183	147	..	192	117	106
1946	207	146	..	165
1947	215	139	..	175	..	111 ^g

Fuentes: Datos oficiales o aquellas fuentes más fidedignas entre las de carácter no oficial. Para la Argentina, se han empleado los datos concernientes a 1939, 1942 y 1945, publicados por la Confederación Argentina de Industrias Textiles, habiéndose deducido la producción correspondiente a los años restantes de los datos proporcionados por la misma fuente.

^a Producción en el año-base: 12.300 toneladas de hilados. En 1945, la producción de tejidos de lana había aumentado en un 39 por ciento, sobre las 13,650 toneladas métricas producidas en 1939.

^b Producción en el año-base: 651.000 metros de tejidos.

^c Producción en el año-base: 6.560.000 metros de tejidos de lana, con mezcla de otras materias textiles.

^d Producción en el año-base: 3.243.000 metros de tejidos.

^e Producción en el año-base: 4.056,7 toneladas métricas de hilados y tejidos de lana.

^f Índice fundado en el consumo de lana por la industria. Consumo en el año-base: 2.800 toneladas métricas.

^g Cifra provisional.

Las industrias textiles laneras, en América Latina, producen casi exclusivamente para el mercado interior. Solamente la Argentina exporta tejidos de lana, en escala relativamente pequeña. En los países andinos, existen además telares artesanos que componen una industria lanera de cierta importancia.

El desarrollo de la producción textil es todavía más acentuado en el caso del rayón. Además de la Argentina y el Brasil, países que ya fabricaban hila-

dos de rayón antes de la guerra, otros tres países iniciaron la misma producción durante el conflicto armado y otro más la emprendió a partir de 1946. (Véase el cuadro 7.) Sin embargo, la producción es todavía pequeña, en comparación con la realizada en países económicamente más desarrollados. Francia, por ejemplo, país con población inferior en una tercera parte a la población latinoamericana, produjo 41.000 toneladas en 1946, en tanto que la producción total de la América Latina sumó, en el mismo año, únicamente 17.700 toneladas.

CUADRO 7. PRODUCCIÓN DE HILADOS DE RAYÓN EN SEIS PAÍSES
LATINOAMERICANOS: 1937-1947

Toneladas métricas

	<i>Argen- tina</i>	<i>Brasil</i>	<i>Colom- bia</i>	<i>Chile</i>	<i>México</i>	<i>Perú</i>	<i>Total</i>	<i>Indice</i>
1937	839	3.289	4.128	100
1938	1.225	5.062	6.287	152
1939	2.631	6.176	82	8.889	215
1940	2.694	6.493	249	9.437	229
1941	3.445	6.942	531	50	10.988	266
1942	3.781	7.480	606	311	25	..	12.203	296
1943	3.218	7.017	633	478	215	..	11.561	280
1944	3.833	8.757	739	735	179	..	14.243	345
1945	4.116	9.167	982	798	170	..	15.233	369
1946	4.200	10.448	1.418	1.250	249	18	17.583	426
1947	4.681	10.319	1.588	1.442	1.633	197	19.860	481

Fuente: Rayon Organon, 1497, Textile Economics Bureau, Nueva York.

A pesar de la poca importancia, en el conjunto, de las industrias metalúrgicas y de ingeniería en América Latina, diríase que estas industrias se han desarrollado con ritmo más rápido que los demás ramos fabriles. Esto se debe principalmente a la disminución de las importaciones, consecuencia de la guerra, y al vacío consiguiente y repentino en los suministros de hierro y acero y de equipo y maquinaria. La reducida industria ya existente ha tenido que esforzarse en llenar ese vacío. Sin tales esfuerzos, varios ramos de la producción industrial se hubieran visto en serio peligro. El desarrollo de las industrias metalúrgicas y mecánicas ha mostrado el más elevado coeficiente en Argentina, Chile, Brasil y México, países en los cuales la última de dichas industrias ha enriquecido la variedad de sus productos. Por añadidura, en la Argentina y el Brasil, y en menor proporción también en México, se ha iniciado la producción de máquinas-herramientas. Sin embargo, la escasez aguda de acero y otros metales, apenas aliviada por el mayor uso de chatarra, y también la insuficiencia de maquinaria y equipo, y de mano de obra

especializada, han impedido realizar el desarrollo exigido por las características de la demanda.

Las escaseces sufridas durante la guerra influyeron decisivamente en la determinación de aumentar o establecer de nueva planta la producción nacional de hierro fundido y acero. Nuevas plantas siderúrgicas iniciaron sus operaciones en Monclova, México, el año de 1945; en Volta Redonda, Brasil, en 1946, y en Chile se está construyendo otra, en las cercanías de Concepción; el desarrollo de la industria siderúrgica constituye parte integral del Plan Quinquenal Argentino, y el Perú y Colombia proyectan establecer sus respectivas industrias metalúrgicas. Los datos referentes a la producción de hierro y acero, en tres países latinoamericanos, reflejan sobre todo las actividades de las nuevas plantas siderúrgicas brasileña y mexicana. Sin embargo, su capacidad de producción es todavía muy pequeña. (Véase el cuadro 8.)

CUADRO 8. PRODUCCIÓN DE HIERRO Y ACERO, EN TRES PAÍSES
LATINOAMERICANOS: 1937-1947

Millares de toneladas métricas

	<i>Brasil</i>		<i>Chile</i>		<i>México</i>	
	<i>Hierro colado y aleaciones de hierro</i>	<i>Acero en lingotes y acero fundido</i>	<i>Hierro colado</i>	<i>Acero laminado</i>	<i>Hierro colado y aleaciones de hierro</i>	<i>Acero en lingotes y acero fundido</i>
1937	98,1	76,4	57,7	15,7
1938	122,4	92,4	2,4	5,9	98,4	73,6
1939	160,0	114,1	5,9	7,4	99,6	77,1
1940	185,6	141,2	6,6	9,6	93,2	94,8
1941	208,8	155,4	6,6	21,7	96,6	94,9
1942	213,8	160,1	4,4	26,1	123,8	94,6
1943	248,4	185,6	9,3	23,1	123,3	176,1
1944	292,2	221,2	5,9	25,7	135,2	180,7
1945	259,9	205,9	6,8	27,0	218,3	191,5
1946	370,7	342,6	13,6	25,0	282,3	251,2
1947	480,7	387,0	11,3	29,9	337,5	321,5

Fuentes: Monthly Bulletin of Statistics, Naciones Unidas, y estadísticas oficiales de los países respectivos.

* Desde 1937 hasta 1939, tonelaje bruto (incluso escorias, etc.); desde 1940 en adelante, tonelaje neto.

La industria del cemento es una de las actividades fabriles más útiles para indicar la intensidad de las inversiones. El consumo aparente de cemento (producción más importaciones) se analiza en el Capítulo II. Por otra parte, los datos relativos a doce países latinoamericanos, que representan aproximadamente el 91 por ciento de la población total de la región,

muestran un incremento del 80 por ciento en la producción de cemento, durante el período de 1937 a 1947. (Véase el cuadro 9.)

CUADRO 9. PRODUCCIÓN DE CEMENTO EN AMÉRICA LATINA: 1937 y 1945-1947

	Millares de	Números índices; base: 1937=100		
	toneladas métricas	1937	1945	1946
Argentina	1.056	102	109	130
Bolivia	11	256	300	356
Brasil	472	136	145	160
Colombia	123	246	270	281
Cuba	121	195	245	248
Chile	313	131	185	192
Ecuador	16	238	246	215
Guatemala	11	249	275	280
México*	345	215	214	205
Perú	83	319	314	308
Uruguay	142	150	189	193
Venezuela	45	260	288	327
Totales para estos paí- ses	2.838	148	164	180

Nota: En 1947, la producción de Nicaragua sumó 27,2 millares de toneladas métricas, alcanzando en la República Dominicana a 16,8 millares de toneladas métricas.

Fuentes: Datos originales de *Monthly Bulletin of Statistics*, Naciones Unidas, o de publicaciones estadísticas oficiales de los países respectivos. Los datos para Cuba, correspondientes a 1938-1947, proceden de *Cuba Económica y Financiera*, mayo de 1948. Los datos para el Uruguay proceden del Ministerio de Hacienda.

* Los datos para México no reflejan plenamente la expansión de la industria del cemento, por no incluir la producción de las nuevas empresas.

A pesar del crecimiento que tuvo lugar durante el decenio examinado, la producción media de cemento *per capita*, en los doce países latinoamericanos para los cuales existen datos, alcanzó aproximadamente a 37,7 kilogramos, en 1947. Para el conjunto de la América Latina, la cifra debe ser algo más baja. Durante el mismo año, la producción media de cemento *per capita* en el Canadá ascendió a 150,5 kilogramos y en los Estados Unidos (incluso Puerto Rico) a 217,7 kilogramos. Existen, sin embargo, diferencias considerables en la producción de cemento, entre los distintos países latinoamericanos. La producción más alta *per capita* es la del Uruguay, que sumó 119,1 kilogramos, en 1947, seguida por la de Chile, que fué de 108,7 kilogramos.

Además de las industrias de la alimentación y de tejidos, la producción en las demás industrias de bienes de consumo mostró tendencia al incremento en América Latina. Así, el crecimiento de la producción textil fué acompañado de una mayor producción de artículos de vestuario. Parte

apreciable de esta última corresponde todavía a industrias domésticas o a pequeñas empresas, que las estadísticas no toman en cuenta. La producción fabril de artículos de vestuario puede, por consiguiente, representar, en ciertos países, sólo una pequeña parte de la producción nacional. En Chile, por ejemplo, la producción fabril de calzado representó un promedio de sólo 0,6 pares *per capita*, en 1947; en el Perú, el promedio fué de 0,26 pares, en 1945.¹

La industria del cuero creció, particularmente en los países exportadores de pieles, en los cuales se hizo un esfuerzo para elaborar una mayor cantidad del total de las pieles exportadas. La calidad de este ramo de la industria parece haber mejorado en varios países, durante el período examinado, aunque en general se experimenta falta de personal especializado en esta actividad.

Las industrias químicas productoras de bienes de consumo, tales como las fábricas de productos farmacéuticos y artículos de tocador, existen en toda la América Latina, en distintos grados de desarrollo. Esta industria mostró rápido crecimiento durante los años de la guerra, seguido en algunos países por un decaimiento, consecuencia del aumento de las importaciones. El incremento de la fabricación de productos químicos básicos, como la sosa cáustica, carbonato de sodio, ácido sulfúrico y productos semejantes, se limitó principalmente a los países más desarrollados, en los cuales la industria existía ya antes de la guerra. También en este campo se echa de ver, en la mayor parte de los países, escasez de personal especializado.

La producción de papeles y cartones, que en su conjunto se halla todavía muy poco desarrollada en la América Latina, ha conseguido significación sobre todo en Chile, México, el Brasil y la Argentina. Esta evolución ha ido acompañada por el crecimiento de la industria impresora y editora. América Latina, en su conjunto, produce aproximadamente la mitad del papel que necesita y sólo alrededor de la quinta parte de las materias primas para el papel de celulosa que consume.² La falta de importaciones estimuló una mayor producción en la industria maderera aserradora, mientras el crecimiento de las construcciones contribuyó al desarrollo de la industria de maderas preparadas.

La producción de cámaras y cubiertas y otros productos de caucho se vió entorpecida por la falta de importaciones de caucho crudo, a pesar de haber aumentado considerablemente durante la guerra la producción interior de esa materia prima, en las comarcas tropicales de América Latina. Además de aquellos países, como la Argentina, el Brasil, México y el

¹ En 1947, la producción total, incluyendo los talleres de artesano, se calculó en cerca de un par por persona.

² *Industrialization of Latin America*, por Lloyd J. Hughlett, Nueva York, 1946.

Uruguay, en los cuales la industria de neumáticos se había establecido antes del conflicto, Chile, Cuba, Colombia y el Perú iniciaron también esta producción.

CAUSAS PRINCIPALES DEL INCREMENTO DE LA PRODUCCIÓN

Durante la guerra fueron varios los factores que actuaron en América Latina tendientes a un incremento general de la producción fabril. Es probable que estos factores hayan conducido a un mayor ritmo de crecimiento industrial que aquel que tuvo lugar en cualquier otro período anterior de la historia económica latinoamericana, dentro de lapsos comparables. El principal de tales factores consistió en el aumento del poder adquisitivo, derivado de mayores exportaciones y de la expansión del crédito siendo otro factor importante la escasez de artículos fabriles importados. Sin embargo, en la mayor parte de los casos, la escasez de bienes de capital importados, materias primas y combustibles limitó, con intensidad variable, aquel crecimiento. Es probable que, como resultado de la guerra, las inversiones en la producción fabril hayan seguido, en ciertos países, un ritmo inferior al de los años anteriores a la guerra. No obstante, este aspecto negativo del conflicto quedó más que compensado, desde el punto de vista de la producción, por el crecimiento de la demanda a que dió lugar la guerra.

El crecimiento de la producción fabril se vió además fomentado por la escasez de productos manufacturados en otros países latinoamericanos, escasez que llevó a un incremento en las exportaciones de tales artículos, especialmente en México, el Brasil y la Argentina, conforme se demuestra en el capítulo sobre comercio exterior. Por añadidura, existió tendencia general a aumentar la elaboración de materias primas y artículos alimenticios para la exportación, en parte por causas económicas y en parte por la necesidad de ahorrar espacio de embarque. De este modo, el valor que la producción fabril representa, dentro del valor total de las exportaciones, aumentó en la Argentina desde el 17,2 por ciento en 1936 hasta un máximo de 39,1 por ciento, en 1944, proporción que declinó al 32,8 por ciento, en 1947. Este incremento se debió principalmente a un aumento en el grado de elaboración de las materias primas y de los artículos alimenticios, en especial semillas de lino, aumento combinado con un mayor volumen de estas exportaciones. El decaimiento acontecido después de la guerra se debió principalmente a una contracción en las exportaciones de productos manufacturados.

Al final de la guerra, el persistente elevado nivel de las exportaciones de artículos primarios, y las disponibilidades de divisas acumuladas du-

rante los años de guerra, hicieron posible la importación de un volumen considerable de artículos manufacturados. Estos hechos, juntamente con la declinación de las exportaciones de artículos manufacturados procedentes de países latinoamericanos más desarrollados, afectaron desfavorablemente al volumen de la producción industrial interior. Sin embargo, ciertos factores internos ejercieron mayor influencia y contribuyeron a una evolución variada de la producción fabril en los países latinoamericanos. Entre éstos, en Argentina, cuya producción manufacturera a partir de 1944 suspendió su ritmo ascendente, en parte a causa de la disminución de la productividad de la mano de obra, la demanda se vió al propio tiempo estimulada por una política de crédito fácil. El incremento acelerado de la producción manufacturera en Chile, se debió principalmente a la política de estímulo a las importaciones de maquinaria y en menor parte a la expansión del crédito. El aumento de la capacidad fabril en México, estimulado por la demanda no satisfecha de manufacturas, fué la causa preponderante del notable crecimiento de la producción manufacturera ocurrido en 1946, el cual se hace más sensible si se le compara con la producción de 1945. En el curso de 1947, tuvo lugar un decaimiento en la actividad económica, debido en parte a la restricción parcial del crédito, entonces aplicada, con el fin de mantener la estabilidad monetaria. Todavía tuvo mayor importancia el hecho de que los productos manufacturados extranjeros se importaron en gran volumen. Estas importaciones se redujeron únicamente durante la segunda mitad del año, mediante prohibiciones y contingentes de importación, y aumentos en los aranceles.

En el Brasil, el índice parcial de producción industrial mantuvo, en 1947, el mismo nivel que en el año precedente, principalmente a causa de haber compensado la industria metalúrgica, cuyo rápido crecimiento se hizo sentir como consecuencia de la inauguración de las plantas de Volta Redonda, el decaimiento continuado de la producción de tejidos de algodón.

En conjunto, la producción manufacturera en la América Latina parece continuar creciendo, aunque con paso netamente más lento que durante la guerra. Muchas de las escaseces que limitaron dicha producción durante el conflicto, especialmente las de maquinaria, combustibles y materias primas, están disminuyendo. Las principales limitaciones actuales de la producción manufacturera consisten, por una parte, en escasez de divisas necesarias para cubrir las demandas de la industria y, por otra parte, en las limitaciones del poder adquisitivo de la población nacional. Ambos factores, aunque en grado menor que durante la guerra, dependen todavía grandemente del volumen de las exportaciones latinoamericanas.¹

¹ La significación que para las inversiones en la industria manufacturera tienen el bajo nivel de los ahorros nacionales y su deficiente aplicación, se examina más adelante.

III. ESTRUCTURA

CARACTERÍSTICAS GENERALES

La producción fabril en América Latina participa de características generales comunes a las demás actividades productoras de la región. Uno de tales rasgos, a pesar de las diferencias muy marcadas existentes entre unos y otros países latinoamericanos, es la poca productividad de la mano de obra. La productividad en la industria fabril, determinada principalmente en razón de las inversiones en medios de producción por obrero, es en general mayor que en la agricultura y menor que en la minería.

La proporción reducida de inversiones en medios de producción por obrero sólo puede ilustrarse de modo aproximado. Así por ejemplo, un obrero industrial en América Latina está generalmente ayudado por una fuerza motriz de 2 H.P., en tanto que esa ayuda, en los Estados Unidos de América, es equivalente a 6 H.P.¹ Existen, como queda dicho, diferencias considerables en el valor de las inversiones en medios de producción por obrero y dentro de la industria fabril, entre los distintos países latinoamericanos, diferencias que van desde Dls. 900 hasta aproximadamente Dls. 3.000 en países cuyos censos o cómputos datan del último decenio. Por lo que atañe al Canadá, el valor de esas inversiones fué de Dls. Can. 5.542 en 1939.

Múltiples razones, que cambian de país a país, explican el bajo promedio de inversiones en medios de producción por obrero, para la industria fabril de América Latina. La mayoría de estas causas dependen de las estructuras de salarios y precios que, de un modo uniforme, prevalecen en la región. Los salarios generalmente bajos hacen que muchas veces sea más económico emplear mayor cantidad de mano de obra y menos maquinaria por unidad producida, que en aquellos países con salarios más elevados. En parte, ello se debe también a los tipos más altos de interés predominantes en la América Latina en relación con los países de mayor desarrollo económico. Por añadidura, el tamaño reducido de los mercados nacionales no permite, en muchos casos, el empleo de técnicas de producción en serie. Los altos costos de la producción fabril abastecedora de los mercados interiores y protegida por altos aranceles y otros medios, permiten muy a menudo el uso de maquinaria y procedimientos anticuados. Asimismo, la escasez de mano de obra especializada hace preferible a veces el empleo de maquinaria más sencilla y menos productiva.

Los datos medios esconden, sin embargo, grandes diferencias en la estructura de los dos sectores principales de la producción fabril existentes

¹ *Memoria del Director*, Tercera Conferencia del Trabajo, México, Oficina Internacional del Trabajo, Montreal, 1946.

en América Latina. Así, el sector exportador, que consiste principalmente en la elaboración de artículos primarios, comprende numerosas empresas de tamaño óptimo, con un grado relativamente alto de capitalización. De igual modo, empresas semejantes se encuentran con bastante frecuencia en el sector que produce para el mercado interior, dentro de los países más desarrollados de la región.

Los datos reunidos en el cuadro 10, procedentes de los últimos censos

CUADRO 10. ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA FABRIL, EN NUEVE PAÍSES LATINOAMERICANOS^a

		Número de establecimientos	Personas empleadas (millares)	Inversiones de capital ^b	Valor de la producción		
					Bruto ^c	Neto ^d	
Millones de dólares (EE. UU.)							
Argentina ^e	1935	11.101	404	.. ^f	771	269
		1943	19.266	787	..	1.849	701
Bolivia ^g	1942	1.130	13	11	17	..
Brasil ^h	1940 ⁱ	40.881	816	612	829	336
Chile ^h	1939	3.566	103	132	135	51
		1945	4.244	149	396	451	210
Colombia ^j	1945	7.853	135	256	365	83
Guatemala ^e	1946	757	23	..	42	22
México ^k	1940	12.954	291	428	372	..
Uruguay ^h	1936	10.549	66	110	116	48
Venezuela ^g	1936	8.025	46	65 ^l	71	41

Nota: Se han utilizado los siguientes tipos de conversión a dólares: Argentina (1936) 3,41 pesos, tasa de 1936; (1943) 3,60 pesos; Bolivia (1942) 46,46 pesos; Brasil (1940) 18,87 cruzeiros; Chile (1939) 30,85 pesos; (1945), 31,10 pesos; Colombia (1945) 1,755 pesos; Guatemala (1946) 1,00 quetzal; México (1940) 5,40 pesos; Uruguay (1936) 1,991 pesos; Venezuela (1936) 3,92 bolívares.

Fuentes: Censos nacionales oficiales de los años indicados.

^a Los datos se han ajustado para excluir la minería, los servicios públicos y la construcción.

^b Comprende el valor de los terrenos y edificios, maquinaria, equipo, mobiliario y accesorios, y existencias, salvo indicación en contrario.

^c Valor en fábrica de los géneros manufacturados o elaborados, incluso subproductos, y otras labores.

^d Valor de la producción bruta, menos el costo de los materiales, envases, combustible y energía eléctrica adquiridos, y trabajos a contrata. Es decir, valor agregado por la manufactura.

^e Establecimientos que emplean cinco o más obreros.

^f La inversión total en la producción fabril computada en el censo de 1935 suma 2.474.390 pesos (aproximadamente Dls. 726 millones).

^g No se conoce el tamaño mínimo de los establecimientos incluidos.

^h Todos los establecimientos fabriles.

ⁱ Los datos de producción se refieren a 1939.

^j Establecimientos con un valor bruto de producción anual de más de 6.000 pesos.

^k Establecimientos con un valor bruto de producción anual de 10.000 pesos o más.

^l Valor del capital pagado.

industriales oficiales para nueve países, describen el panorama de la estructura manufacturera en América Latina.¹

Los demás países latinoamericanos no han levantado censos industriales, pero sus industrias manufactureras se encuentran relativamente menos desarrolladas que aquellas correspondientes a los países comprendidos en el cuadro mencionado. Indica dicho cuadro que, en proporción al número de establecimientos, a la ocupación, a las inversiones y al valor de la producción, la Argentina, Brasil, México y Chile se destacan como los países más importantes de la región, representando, en conjunto, cerca del 75 por ciento del total de la producción minera y manufacturera de América Latina en 1937.

En conjunto, estos datos revelan, no solamente la pequeñez de las inversiones en medios de producción por obrero, sino también indirectamente el reducido tamaño de las empresas de producción manufacturera. Estos hechos, juntamente con las pautas de producción de las industrias manufactureras latinoamericanas indican que, en su conjunto, la América Latina se encuentra todavía en las etapas iniciales de la industrialización.

Por término medio, la elaboración de artículos alimenticios y las industrias textiles representan, con mucho, la rama manufacturera más importante dentro de los países latinoamericanos. Consideradas en su conjunto, las industrias de la alimentación, las bebidas, el tabaco y los tejidos comprenden entre el 40 y el 75 por ciento del total de la ocupación en actividades fabriles, para nueve países latinoamericanos, y estos porcentajes son sin duda mayores en el conjunto de la región. Durante el último año sobre el cual existen datos completos, las industrias citadas comprendieron el 73 por ciento del total de la mano de obra fabril, en Venezuela; el 63 por ciento, en México; el 61 por ciento, en Colombia; cerca del 60 por ciento, en el Brasil; el 43 por ciento, en Chile, y el 41 por ciento, en la Argentina. (Véase el cuadro 11.)

En relación con la producción, la pauta que acaba de describirse aparece todavía con mayor claridad. Las industrias de la alimentación, de las bebidas, del tabaco y de los tejidos representan entre el 60 y 75 por ciento del valor total bruto de la producción manufacturera, en los países seleccionados que se incluyen en el cuadro 10. En los Estados Unidos de América, país con población casi igual a la de América Latina, las mismas industrias representaban, en 1939, sólo el 25 por ciento de la ocupación industrial y el 28 por ciento del valor bruto de la producción manu-

¹ Como quiera que las bases de los censos correspondientes varían en la mayoría de los casos, los datos mencionados no son estrictamente comparables. En ciertos países, los censos comprenden únicamente establecimientos que emplean 5 o más obreros; en otros países, sólo comprenden establecimientos con un valor mínimo de producción. A veces, incluso en el mismo país, las bases de los distintos censos no son uniformes. Por añadidura, no siempre se dispone de censos correspondientes a los mismos años.

CUADRO 11. NÚMERO DE PERSONAS EMPLEADAS Y VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN EN LA INDUSTRIA FABRIL, POR SUS RAMAS PRINCIPALES, EN NUEVE PAISES LATINOAMERICANOS^a

Año	Total de la industria fabril	Artículos alimenticios	Bebidas	Tabaco	Tejidos y vestuario	Maderas de construcción y sus productos ^b	Cueros y artículos de cuero	Productos químicos	Metales principales y productos metálicos ^c	Industrias varias	
Número de personas empleadas: porcentajes de distribución											
Argentina	1943	100,0	(.....23,0.....)		17,7	9,3	4,3	4,3	19,6	21,9	
Bolivia	1942	100,0	16,4	17,2	1,5	24,6	3,7	9,0	2,2	0,7 ^d	24,6
Brasil	1940	100,0	21,2	3,7	— ^e	34,7	8,1	1,8	4,4	10,7	15,3
Colombia	1945	100,0	20,3	6,9	5,6	28,4	6,1	6,6	4,0	6,3	15,8
Chile	1945	100,0	17,9	3,0	1,0	21,1	7,9	10,4	7,4	16,6	14,6
Guatemala	1946	100,0	17,7	8,8	4,4	32,3	8,8	2,2	3,1	4,0	18,6
México	1941	100,0	22,3	3,8	1,4	35,1	3,8	1,0	4,5	13,1	15,5
Uruguay	1936	100,0	31,1	5,9	1,7	17,3	5,0	6,7	3,2	15,5	13,8
Venezuela	1936	100,0	(....55,8....)		4,8	12,2	3,9	8,7	4,6	0,1	9,6
Valor bruto de la producción: porcentajes de distribución											
Argentina	1943	100,0	31,1	6,2	1,5	19,3	4,8	4,3	6,1	14,6	11,9
Bolivia	1942	100,0	27,4	24,9	6,0	23,2	1,6	6,1	5,0	0,5	5,2
Brasil	1939	100,0	31,4	4,4	— ^e	27,8	4,4	2,0	7,5	11,3	11,2
Colombia	1945	100,0	41,2	8,1	2,5	18,7	3,0	4,4	4,4	3,4	14,4
Chile	1945	100,0	31,7	3,9	3,5	18,5	4,5	8,8	9,3	9,4	10,3
Guatemala	1946	100,0	22,9	24,5	8,6	21,9	4,3	1,9	4,0	2,4	9,5
México	1940	100,0	27,2	4,7	3,5	28,3	1,9	1,3	7,5	10,0	15,5
Uruguay	1936	100,0	44,2	10,0	2,7	14,2	2,8	5,0	3,9	8,7	8,4
Venezuela	1936	100,0	(.....45,4.....)		12,8	9,6	3,9	7,0	9,5	1,8	9,9

Fuente: Censos nacionales oficiales de los años indicados.

^a Se han ajustado los datos, eliminando la minería, los servicios públicos y la construcción.

^b Incluye fabricación de mobiliario e instalaciones domésticas.

^c Producción de metales en sus principales formas: fundición, forjado, etc., y de artículos metálicos, especialmente maquinaria.

^d Excluye fundición de estaño.

^e Incluido en artículos alimenticios.

facturera.¹ En el Canadá, el mismo grupo de industrias empleaba el 33 por ciento de la mano de obra industrial y producía el 35 por ciento del valor total de las manufacturas, en el mismo año de 1939.²

Las industrias de la alimentación y de los tejidos son también las ramas industriales más importantes, desde el punto de vista de las inversiones, pues representan entre el 50 y el 65 por ciento del total, de acuerdo con los últimos censos industriales en varios países latinoamericanos. La proporción regional debe ser considerablemente mayor. Para el Canadá, la cifra correspondiente fué del 23 por ciento en 1939.

Las industrias metalúrgicas y de productos metálicos, incluyendo la producción de máquinas, ocupan un lugar mucho menos importante en la estructura industrial de América Latina que en la de aquellos otros países cuya industrialización ha alcanzado fases más adelantadas. Incluso en la Argentina, el Brasil, Chile, México y el Uruguay, este grupo de industrias comprende solamente entre el 13 y el 20 por ciento de la mano de obra ocupada en actividades manufactureras, y entre el 9 y 15 por ciento del valor bruto de la producción manufacturera total. En el Canadá, las mismas industrias han alcanzado durante la guerra importancia casi igual a la que tenían las industrias de la alimentación y de los tejidos juntas en 1939, representando el 28 por ciento del valor bruto de la producción industrial en dicho año. Por lo que se refiere a los Estados Unidos de América, el mismo grupo de industrias representaba alrededor del 35 por ciento del total, en dicho año, tanto en términos de ocupación, como en términos de valor.

Los datos disponibles permiten suponer que los cambios en la estructura de la industria manufacturera de América Latina han sido relativamente pequeños, sobre todo si se toma en cuenta el incremento notable de la producción, durante los últimos diez años. Débese este hecho, en parte a la escasez de importaciones de bienes de capital. De este modo, el incremento de la producción fabril se debió principalmente a una mayor utilización de la capacidad existente. En ciertas industrias, sin embargo, las nuevas instalaciones fueron un factor más importante. A pesar de estas dificultades, parecen haberse producido cambios de estructura más apreciables en los países latinoamericanos de mayor desarrollo, que en aquellos otros cuya industrialización se encuentra todavía en sus etapas iniciales. En

¹ *U. S. Statistical Abstract, 1948*, Departamento de Comercio de los Estados Unidos de América, Oficina de Censos, Wáshington, D. C.

² *Canadian Statistical Abstract, 1947*, publicado por el Departamento de Industria y Comercio, Oficina de Estadística del Dominio, Sección de Comercio Exterior, Ottawa. El notable desarrollo de la industria metalúrgica del Canadá, estimulada por la guerra, llevó a una reducción relativa de las industrias alimenticia y textil. En 1944 éstas ocupaban únicamente el 23 por ciento de la mano de obra fabril y representaban solamente el 27 por ciento del valor total de la producción manufacturera.

los primeros, las industrias química y metalúrgica progresaron más rápidamente de lo que hubiera sido probable en condiciones normales.

CAMBIOS EN LA DISTRIBUCIÓN DE LAS PERSONAS OCUPADAS

En la Argentina, aunque ha tenido lugar un crecimiento absoluto en la producción correspondiente a las industrias de la alimentación, de las bebidas, del tabaco y de los tejidos, dichas industrias, en su conjunto representaban el 45 por ciento del total de la mano de obra industrial, en 1935, y el 41 por ciento, en 1943; la mayor parte de esta ocupación lo fué en las industrias de la alimentación. El grupo de la metalurgia, incluyendo la producción de maquinaria, conservó la misma importancia relativa, representando el 20 por ciento del total de la ocupación industrial. Revelan estos datos la pequeñez de los cambios relativos producidos en la estructura industrial de la Argentina, hasta 1943, ya que los dos grupos señalados son los más importantes en dicho país. Los porcentajes mencionados se fundan en los censos industriales disponibles, que comprenden la mano de obra industrial entera de la nación. Para apreciar los cambios producidos hasta 1947, sólo se dispone de datos parciales. Los índices de ocupación industrial publicados por las entidades oficiales (que comprenden solamente alrededor de la mitad de la ocupación total en actividades manufactureras), demuestran que el aumento en la ocupación correspondiente a las industrias de la alimentación fué del 58 por ciento, del 53 por ciento para las industrias textiles, del 25 por ciento para las industrias metalúrgicas y del 34 por ciento para las industrias de maquinaria y vehículos, en tanto que el crecimiento de la mano de obra representó el 47 por ciento, en 1947, sobre el nivel de 1937. Estas cifras parecen indicar que, durante los períodos de guerra y de post-guerra, se ha producido mayor desarrollo en las industrias de bienes de consumo no duraderos, principalmente artículos alimenticios, bebidas, tejidos, etc., que en las industrias de bienes de consumo duraderos y de bienes de producción, especialmente metales y artículos metálicos. Esto se debió, en parte, a la escasez de importaciones de metales durante la guerra, fenómeno particularmente agudo en la Argentina. Sin embargo, estas cifras, a causa de su limitado alcance, excluyen a numerosas empresas y, en consecuencia, es probable que el progreso conseguido en campos industriales nuevos en el país, tales como productos metálicos y químicos, haya sido en realidad más rápido que aquel que se deduce de las cifras en cuestión.

En Chile, a base de los datos comprendidos en los últimos censos, las industrias de la alimentación comprendían el 27 por ciento del total de la mano de obra industrial, en 1939, y alcanzaban solamente el 22 por ciento, en 1945. Por contraste, la participación relativa de las industrias

textiles ascendió desde el 16 al 17 por ciento, y la proporción correspondiente a las industrias metalúrgicas y de productos metálicos subió desde el 12 al 17 por ciento. La ocupación en las industrias azucareras y de conservas declinó ligeramente,¹ y se produjo un incremento del 191 por ciento en la mano de obra ocupada en la fabricación de tejidos de algodón, industria relativamente nueva en el país. Las industrias químicas, de la piedra y del vidrio y la cerámica mostraron durante el período examinado aumentos todavía mucho mayores en sus índices de ocupación que los correspondientes a los tejidos de algodón, mas como la importancia de estas industrias continuó siendo pequeña, en comparación con el total de la industria chilena, estos aumentos tuvieron escaso efecto en la estructura industrial del país. En conjunto, las industrias de la alimentación, de las bebidas y del tabaco continúan siendo el grupo más importante de Chile, seguido muy de cerca por la industria textil.

Los cambios en la estructura industrial de México son más difíciles de determinar, a causa de la falta de bases comparables en los censos industriales disponibles. El número total de mano de obra empleada en la industria fabril ha crecido en un 20 por ciento, desde 1937 hasta 1945. En las industrias conserveras, el aumento de la ocupación fué del 84 por ciento; en la producción de cemento dicho aumento llegó al 92 por ciento, y en la industria vidriera, al 120 por ciento, en tanto que la mano de obra ocupada en las fábricas de hierro y acero, principalmente en las fundiciones, aumentó en un 26 por ciento. Desde entonces, es probable que se haya iniciado un cambio de estructura, como resultado del establecimiento de la industria siderúrgica en Monclova y de nuevas plantas en donde se utilizan cobre, aluminio, zinc y plomo, que ya se industrializan en el país.

Esta misma observación es aplicable al Uruguay, en donde las industrias de la alimentación, de las bebidas y de los tejidos constituyen el grupo principal de su estructura industrial y representan el 88 por ciento en el valor de la producción. El índice general de ocupación industrial se elevó, en 1947, en un 50 por ciento sobre el nivel de 1936; la ocupación correspondiente a las industrias de la alimentación aumentó en un 30 por ciento; la referente a las industrias de bebidas, en un 59 por ciento; la de industrias textiles, en un 68 por ciento; la de construcción de vehículos y equipo de transporte, en un 68 por ciento, y la de productos metálicos, en un 195 por ciento.

A pesar de los considerables adelantos realizados en las industrias químicas y farmacéuticas y en la industria recientemente establecida del

¹ Como quiera que la producción de estas dos industrias creció alrededor de un 20 por ciento, la disminución en la mano de obra ocupada se produjo en virtud de mejoras técnicas y a causa del cierre de fábricas ineficaces, mediante fusiones de empresas, dentro de la industria de cervezas.

hierro y del acero, la estructura fabril brasileña sigue caracterizándose por la importancia general de las industrias de la alimentación y de los tejidos, que continúan representando aproximadamente el 60 por ciento del valor total de la producción industrial del Brasil. Es probable, sin embargo, que la importancia relativa de la industria de productos metálicos, que representaba alrededor del 10 por ciento del total en 1940, sea hoy sensiblemente mayor.

En los países latinoamericanos de menor desarrollo económico, los cambios en la estructura industrial se han reducido al desarrollo considerable de la industria ligera de bienes de consumo, principalmente a la producción de artículos alimenticios, bebidas, tabaco y tejidos. A falta de censos industriales, estos cambios se pueden medir únicamente en razón de la producción, conforme se ha examinado en la sección precedente de este capítulo.

TAMAÑO DE LOS ESTABLECIMIENTOS

La capacidad del mercado y los procedimientos técnicos en uso constituyen los principales factores determinantes del tamaño de los establecimientos manufactureros en América Latina. Como se indica más arriba, el promedio de los datos disponibles suele ocultar la existencia de empresas de tamaño óptimo, en las industrias latinoamericanas que producen para el mercado internacional. Establecimientos de óptimo tamaño se encuentran también, con cierta frecuencia, en las industrias de bienes de consumo establecidas en los países latinoamericanos más desarrollados. En los países de menor desarrollo económico, se han hecho frecuentemente tentativas de establecer plantas de tamaño óptimo, mediante la concesión de privilegios, consistentes, por lo general, en monopolios otorgados a una empresa única, productora del artículo de que se trate, como, por ejemplo, el cemento. De este modo, suele ofrecerse un contraste entre un pequeño número de establecimientos, que trabajan en gran escala, y un número considerable de establecimientos menores, los cuales, en razón de la mano de obra que emplean, pudieran considerarse como simples talleres de artesanos. La coexistencia de ambos tipos de establecimientos es uno de los rasgos más notables de la estructura manufacturera latinoamericana.

En la fase presente de su desarrollo económico, la industria manufacturera latinoamericana se caracteriza por la existencia de crecido número de establecimientos pequeños. En el conjunto de la industria argentina, sólo existían, en 1941, 56 empresas que emplearan más de mil trabajadores, constituyendo dichas empresas el 0,1 por ciento del total de los establecimientos industriales. Las empresas que empleaban 100 trabajadores o más representaban solamente el 2 por ciento del total. En el Estado de

São Paulo, que comprende la mayor parte de los grandes establecimientos industriales del Brasil, sólo el 0,9 por ciento del total empleaba a más de mil obreros, y únicamente el 2,3 por ciento de los establecimientos ocupaba a 100 o más obreros, en 1939. En algunos países latinoamericanos, el tamaño de los establecimientos industriales se refleja en los censos en términos de inversiones. En Colombia, el 85,2 por ciento de las empresas poseían un capital de menos de veinticinco mil pesos (aproximadamente Dls. 14.000).

La mayor parte de los censos industriales no toman en cuenta los talleres y establecimientos de artesanía, los cuales constituyen, sin embargo, una importante actividad en muchos países latinoamericanos. Puede decirse que la importancia de dichos talleres está en razón inversa del grado de desarrollo industrial del país correspondiente. Incluso en países como la Argentina, la importancia de los talleres artesanos sigue siendo grande, ya que el 23 por ciento del número total de los establecimientos industriales argentinos sólo ocupan a un trabajador. En casi todas las naciones latinoamericanas, los talleres artesanos producen importante proporción de artículos de cuero, tejidos, artículos alimenticios, artículos de mobiliario y ajuar, etc. En países como Guatemala, la producción artesana constituye probablemente la parte principal de la actividad industrial.

CONCENTRACIÓN GEOGRÁFICA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

Uno de los rasgos principales de la estructura industrial latinoamericana es el alto grado de concentración geográfica en unos cuantos centros de población. Esta concentración, que acostumbra realizarse en la capital nacional, en los puertos principales o en unas pocas ciudades cercanas al mar, proviene, en primer término, de la existencia de mercados en las zonas de localización, y también de las disponibilidades de mano de obra, de energía y de medios de transporte, que suelen concentrarse en las mismas zonas. Hasta ahora, el predominio de las industrias de bienes de consumo ha permitido esta concentración en puntos donde el costo del traslado ha hecho de la existencia de mercados para las industrias manufactureras el factor determinante de su localización. Consideraciones semejantes han llevado al establecimiento de fábricas elaboradoras de productos agrícolas para la exportación en las cercanías de los puertos. Las excepciones principales a esta regla están representadas por los establecimientos refineros y transformadores de minerales, que suelen estar situados cerca de los yacimientos.

En la Argentina, la gran concentración de las industrias fabriles en la ciudad y provincia de Buenos Aires ha disminuído levemente durante el periodo examinado, conforme se ve más adelante.

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LOS ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES
EN LA REPÚBLICA ARGENTINA

Distribución porcentual

	<i>Capital Federal</i>	<i>Buenos Aires</i>	<i>Santa Fé</i>	<i>Córdoba</i>	<i>Otras provincias</i>
1937	30	30	12	8	20
1943	31	28	12	9	20
1947	27	28	13	10	22

Fuente: Memoria y Balance. Banco de Crédito Industrial Argentino, Buenos Aires, 1947.

Por lo que afecta al Brasil, las regiones oriental, central y meridional comprenden alrededor del 80 por ciento de la producción industrial, en términos de su valor. En 1938, el Estado de São Paulo, con número de habitantes igual al 15 por ciento del total de la población brasileña, produjo el 43 por ciento del total de los artículos manufacturados en el país. El Distrito Federal cuenta con industrias que produjeron el 14 por ciento del total de estos artículos manufacturados. Como quiera que São Paulo representaba el 17 por ciento del total de la producción industrial brasileña en 1907, su desarrollo ha sido desde luego mucho más rápido que el del resto de la nación.

Por lo que a Chile se refiere, más de las tres cuartas partes de los establecimientos industriales del país se encuentran situados en las provincias de Santiago, Valparaíso y Concepción. En términos del valor de la producción, más de un tercio de los establecimientos manufactureros mexicanos se encuentran asentados en el Distrito Federal y en el Estado de México. Sin embargo, Monterrey y otras ciudades son importantes centros industriales.

Con referencia a Cuba, la distribución geográfica de los jornales y sueldos abonados indica que la provincia de La Habana comprende la mayor parte de los establecimientos manufactureros del país (a excepción de la industria azucarera). En Colombia, la producción industrial se halla principalmente localizada en los departamentos de Cundinamarca (Bogotá) y Antioquía (Medellín), los cuales comprenden respectivamente el 16 por ciento y 20 por ciento de los establecimientos industriales del país y el 28,9 por ciento y el 28,5 por ciento respectivamente de las inversiones en la industria.

En cuanto al Perú, sus industrias se encuentran densamente concentradas en torno a Lima, El Callao y Arequipa. En Bolivia, entre el 80 y 90 por ciento de todas las empresas industriales se localiza en La Paz. En ambos países, el problema de transportes constituye el mayor impedimento.

para la instalación de industrias en las cercanías de las fuentes potenciales de materias primas y artículos alimenticios.

La excesiva concentración geográfica de las manufacturas constituye un factor de desequilibrio en la estructura económica de numerosos países latinoamericanos, factor que agrava las grandes diferencias de productividad y de niveles de vida que ya existen entre unas y otras comarcas de la región. Semejantes contrastes pudieran atenuarse y sería también factible establecer un nuevo eslabón entre las producciones manufacturera y agrícola, mediante una política dirigida a fomentar la pequeña industria, en aquellos lugares en donde se justificara por consideraciones económicas.¹ El éxito de una política de este tipo depende, sin embargo, en gran medida, del desarrollo de los medios de transporte, en especial caminos, de la energía eléctrica, y de mayor grado de adiestramiento técnico.

IV. FACTORES DE LA PRODUCCION

MATERIAS PRIMAS

La proporción relativamente elevada de materias primas de origen nacional utilizada por la industria manufacturera en la mayor parte de los países latinoamericanos, se debe principalmente a la amplitud de los recursos nacionales que poseen, a la estructura de su sistema manufacturero, fundada principalmente en el uso de materias primas disponibles dentro de cada nación, y al pequeño grado de la industrialización. (Véase el cuadro 12.)

Según los datos recopilados, la industria argentina posee las bases de materia prima más amplias entre los países estudiados de la América Latina. Las estimaciones correspondientes al Brasil (no incluidas en el cuadro) acusan magnitud semejante. En contraste, la industria fabril boliviana importa más del 50 por ciento de sus materias primas. Aproximadamente el 78 por ciento del total de la Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Guatemala y México, en conjunto, era de origen nacional en 1945.² Este grupo de países representaba el 62 por ciento del valor neto de la producción manufacturera y minera de la América Latina, en 1936.

Existen, sin duda, amplias diferencias en la proporción de materias primas nacionales utilizadas por los distintos grupos manufactureros, en

¹ *Report of F. A. O. Preparatory Commission on World Food Proposals*, Washington, D. C., febrero de 1946.

² Cómputo fundado en los últimos censos industriales y otras estadísticas oficiales. Allí en donde faltaban datos para 1945, se ajustaron los datos de años anteriores. Todos los datos referentes a la proporción de las materias primas nacionales e importadas están sujetos a un apreciable margen de error favorable a las primeras, a causa de duplicaciones.

CUADRO 12. PORCENTAJE QUE EL VALOR DE LAS MATERIAS PRIMAS NACIONALES CONSUMIDAS POR LAS PRINCIPALES INDUSTRIAS MANUFACTURERAS REPRESENTA EN EL VALOR TOTAL DEL CONSUMO DE MATERIAS PRIMAS, PARA OCHO PAÍSES LATINO-AMERICANOS

	Año	Alimentos	Bebidas	Tabaco	Tejidos	Maderas de construcción	Curtiembres	Productos químicos	Metales básicos	Total
Argentina	1943	(.....96.....)			80	56	97	73	59 ^a	82
Bolivia	1942	44	49	..	19 ^b	..	67	18	..	36
Colombia	1945	92	76	80	40	91	84	43	10	78
Chile	1945	74	76	61	50	95	81	60	58	70
Guatemala	1946	82	46	50	29	99	80	70	..	58
México	1940	93	65	77	81	74	84	53	40	77
Perú	1945	..	10 ^c	..	70 ^d	25	73 ^e
Uruguay	1936	90	84	19	61	26	86	50	43 ^f	74

Fuente: Censos oficiales de los años indicados.

^a Productos metálicos, excepto maquinaria. Para maquinaria y vehículos, 59 por ciento.

^b Industrias textiles y de vestuario.

^c Sólo fabricación de cerveza.

^d Industrias textiles de algodón, lana y rayón.

^e Industria del cuero y calzado únicamente.

^f Sólo maquinaria y accesorios eléctricos. Porcentaje de material de transporte: 10 por ciento.

MANUFACTURAS

aquellos países para los cuales se dispone de datos. El alto porcentaje de las industrias elaboradoras de artículos alimenticios se debe, en buena parte, al carácter perecedero de las materias primas empleadas, como en las empacadoras de carne, productos lácteos, frutas y legumbres. Para el conjunto de la región, el grado de autosuficiencia en la industria elaboradora de artículos alimenticios es por tanto muy alto. En otros casos, la gran proporción de materias primas nacionales se debe a su carácter voluminoso y a la inherente elevación de los costos de transporte, como sucede con las maderas y los materiales de construcción. (No figuran en el cuadro 12 estos últimos, por no disponerse de datos completos.)

La mayoría de los productos agrícolas que no se cultivan, en algunos países latinoamericanos, por razones de suelo, clima u otros factores, se importan de otros países de la región, de modo que existe considerable intercambio de materias primas, tales como azúcar, algodón, maderas, trigo y lana, entre los países de la América Latina. La Argentina y el Uruguay, con su gran riqueza agropecuaria, se encuentran a la cabeza de los países latinoamericanos, en cuanto a la autosuficiencia de materias primas para las industrias de la alimentación y del cuero. Bolivia, por el contrario, depende ampliamente de la importación de productos alimenticios, por hallarse todavía poco desarrollada su agricultura, y por carecer de adecuados sistemas de transporte desde las fuentes potenciales de abastecimiento interior.

Comparadas con las industrias de la alimentación, las industrias textiles latinoamericanas dependen en mayor grado de la importación de materias primas. Además, este grado de dependencia es más variado para cada país que en el caso de las industrias de alimentación. Algunos países disponen de grandes excedentes de fibras textiles exportables; en cambio, la producción de algunos otros es a veces insuficiente para cubrir las necesidades de la industria nacional. Sin embargo, la mayor parte de las fibras textiles suelen importarse de otros países latinoamericanos. En general, puede decirse que en el suministro de estas fibras la América Latina se basta a sí misma en mucho mayor grado que Europa.

En cuanto a las industrias químicas, la proporción de materias primas nacionales es generalmente menor que en el caso de los grupos manufactureros ya mencionados. Una de las razones de esta inferioridad consiste en el menor grado de desarrollo de las industrias químicas, que hasta hace poco sólo comprendían las últimas operaciones de la producción y se limitaban a veces sólo a preparar mezclas y envases. Otras causas de la inferioridad mencionada residen en que los procedimientos de fabricación exigen conocimientos técnicos que no siempre se encuentran disponibles en los respectivos países, y también en que las materias primas de este tipo de industria precisan de requisitos más estrictos que los necesarios en el caso de las materias primas empleadas por las otras industrias ya citadas

En los países menos desarrollados de América Latina, los productos químicos básicos tienen que adquirirse en el exterior. Hasta en los países más desarrollados de la región, las materias primas para las industrias químicas comprenden importaciones substanciales, incluso de productos cuya importancia es fundamental, a pesar de los progresos realizados desde el término de la pasada guerra.

Las industrias metalúrgicas dependen en gran medida de las importaciones de hierro y acero en bruto o semielaborado, y de estaño, zinc y otros metales no ferrosos. En los países latinoamericanos de menos desarrollo económico, casi todos estos productos se importan, y aun en el caso de países de mayor adelanto, como la Argentina y Chile, las importaciones suman alrededor del 40 por ciento de las materias primas empleadas. Al desarrollarse las industrias siderúrgicas en el Brasil, México, Chile y la Argentina (y acaso también más tarde en países tales como Perú y Colombia), las bases nacionales de materias primas para las industrias metalúrgicas pueden acrecentarse substancialmente y, en consecuencia, necesitarse una proporción menor de aceros semielaborados importados.

La capacidad de los mercados, en cuanto al consumo de materias primas nacionales por las respectivas industrias manufactureras latinoamericanas, ha crecido durante la guerra a causa de la demanda de índole militar en los países suministradores, que absorbió parte considerable de los abastecimientos disponibles, y por la escasez de fletes. En la Argentina, el porcentaje de las materias primas nacionales consumido por las industrias creció desde el 73 por ciento, en 1939, hasta el 82 por ciento, en 1943. Para Chile, el alza fué desde el 64 por ciento, en 1939, hasta el 70 por ciento, en 1945. En estos países, el consumo de materias primas nacionales creció también considerablemente, en los industrias del tabaco, los tejidos, los productos metálicos y los vidrios industriales. El consumo citado se mantuvo en Chile casi estacionario, por lo que se refiere a los artículos alimenticios y a las bebidas, mientras en la Argentina, las industrias de la alimentación han utilizado mayor proporción de materias primas nacionales que antes de la guerra. También crecieron considerablemente, en México y el Brasil, los consumos de materias primas nacionales por parte de las industrias metalúrgicas. A partir del final de la guerra, el volumen de las materias primas, tanto nacionales como extranjeras, utilizadas por la industria manufacturera latinoamericana, creció, en términos absolutos, a causa del desarrollo industrial de la región. Sin embargo, en términos relativos, la proporción de materias primas nacionales consumida ha aumentado con ritmo superior, pues la escasez de divisas y otras causas han fomentado el aprovechamiento de los recursos nacionales.

Considerado en sí mismo, el grado de autosuficiencia en cuanto a materias primas no es criterio económico para determinar la conveniencia

de la industria de que se trate. Desde el punto de vista de los productores, la consideración fundamental está en los costos y en la calidad de las materias primas. Sin embargo, el problema es más complejo, desde el punto de vista de la política económica, ya que los gobernantes suelen verse frente a peticiones contradictorias: mientras los fabricantes solicitan la entrada libre de materias primas extranjeras, con el fin de reducir sus costos, los productores de materias primas demandan el establecimiento de aranceles y otras formas de protección, con el fin de mantener la ocupación.

El costo y la calidad de las materias primas, juntamente con otras consideraciones de costo, constituyen el elemento primordial, en cualquier política de industrialización fundada en consideraciones de índole económica. Un análisis comparativo del costo de las materias primas, tanto nacionales como extranjeras, al nivel actual y futuro de la demanda, ayudaría considerablemente en la aplicación de una política de industrialización dentro de cada país latinoamericano. La cuestión es bastante clara, en el caso de aquellas materias primas que normalmente pueden competir en el mercado internacional, y siendo favorables las demás condiciones, las industrias manufactureras establecidas sobre tales bases poseen ventaja natural. Puede estimarse también que el costo de varias materias primas nacionales se puede reducir al nivel de las importadas, mediante el efecto de una demanda nacional más elevada, previsible en el porvenir. Por añadidura, la política económica dispone, en la mayor parte de los países latinoamericanos, de un amplio campo de acción en el cual pueda contribuir a mejorar la calidad y a fomentar la uniformidad de materias primas. Al mismo tiempo, el desarrollo de los transportes, de la energía eléctrica y de otros factores de la producción, en especial mediante un mayor grado de mecanización, podrían reducir el costo de las materias primas. Más allá de estos límites, la producción de materias primas nacionales no puede fomentarse, por motivos económicos, cuando constituye el factor principal de altos costos de producción en determinado campo de la industria fabril.

En vista de la considerable sensibilidad que muestran los países latinoamericanos ante las fuerzas económicas exteriores, las consideraciones de costo de las materias primas sólo pueden constituir uno de los elementos concurrentes en toda política económica que tienda a conseguir también cierto grado de estabilidad. Desde este último punto de vista, un incremento de la producción de materias primas para uso nacional, juntamente con su diversificación, pueden contribuir a la estabilidad económica y a aumentar el poder adquisitivo de los productores, y pueden asimismo ampliar el mercado interno para las industrias nacionales. La aplicación de políticas anticíclicas resultaría más hacendera, por lo menos en los países

latinoamericanos de más desarrollo económico, si existiera una producción de materias primas nacionales lo bastante amplia para permitir a estos países economizar suficientes disponibilidades en divisas para pagar las importaciones que son esenciales para mantener en niveles adecuados la producción y la ocupación. Sólo un estudio detallado podría revelar hasta qué punto y en qué dirección las consideraciones de costo y el mayor volumen en la producción de materias primas nacionales pueden compaginarse en la formulación de una política de industrialización.

ENERGÍA

Entre 1937 y 1947, la producción combinada de combustibles y energía eléctrica en América Latina creció en un 82 por ciento; en consecuencia, América Latina aumentó su proporción dentro del total de la producción mundial, del 4,3 por ciento al 6,6 por ciento.¹ Para la energía eléctrica, el aumento se cifró en 74 por ciento. (Véase el cuadro 13.)

A pesar de los progresos recientemente realizados, la falta de suficiente desarrollo de las fuentes de energía en América Latina ha contribuido a retardar el desenvolvimiento de la producción fabril. El hecho de que los recursos carboníferos de la región sean muy pequeños, y que además estos depósitos a menudo no sean de fácil acceso, ni de buena calidad, hizo creer en el siglo pasado, cuando la técnica de generación de energía descansaba principalmente en las disponibilidades de carbón, que el desarrollo manufacturero latinoamericano habría de tropezar siempre con obstáculos fundamentales. Mas, si bien el carbón continúa siendo la fuente de energía más importante del mundo (representaba el 57 por ciento del total en 1935), el paso hacia la energía hidroeléctrica y el petróleo, que se inició hace pocos lustros, ha mejorado sustancialmente las perspectivas de desarrollo industrial para América Latina. La falta de recursos carboníferos y en especial la insuficiencia de carbón coquizable continúan siendo, sin embargo, un obstáculo importante en el desarrollo económico de las industrias metalúrgicas y de algunas industrias químicas pesadas. Por añadidura, el abastecimiento insuficiente de carbón priva a la industria química de valiosos subproductos de origen nacional.

En cambio, la capacidad potencial de energía hidroeléctrica se calcula, para la América Latina, en cerca del 13 por ciento del total mundial y representa, en consecuencia, importante ventaja para la industria manufacturera latinoamericana, si bien actualmente la capacidad hidroeléctrica

¹ El lignito, el petróleo y la energía hidroeléctrica se han convertido a equivalencias de carbón, mediante factores de conversión constantes.

Fuente: *Economic Report: Salient Features of the World Economic Situation, 1945-1947*, Naciones Unidas, Lake Success, 1948.

CUADRO 13. CAMBIOS EN EL VOLUMEN DE LA PRODUCCIÓN DE ELECTRICIDAD PARA VARIOS PAÍSES LATINOAMERICANOS: 1937-1947

	<i>Producción en 1937</i> <i>Millones de k. w. h.</i>	<i>Números índices; base: 1937=100</i>									
		1938	1939	1940	1941	1942	1943	1944	1945	1946	1947
Argentina	2.196	106	112	116	120	126	133	132	127	139	153
Bolivia	48	140	150	177	196	204	245	246	271	287	302
Brasil ^a	1.020	109	125	114	125	135	148	164	181	199	216
Colombia	186	114	135	136	145	151	163	182	213	248	279
Cuba	259 ^b	106	113	117	120	124	130	146	160	174 ^c	187 ^c
Chile	480	105	105	120	127	132	142	152	185	205	225
Guatemala ^d	25	104	112	112	120	128	144	128	136	152	160
México ^e	2.480	101	99	102	102	106	110	111	124	134	145
Panamá ^f	27	111	115	137	163	170	185	200	196	230	259
Perú ^g	68	110	126	141	160	174	188	201	219	238	268
República Dominicana .	15	160	153	187	193	193	173	193	233	273	333
Uruguay ^h	197	112	120	138	148	140	132	149	171	188	..
Venezuela	99 ^b	107	113	138	162	172	176	191	214	241	283
Total estimado en los países arriba mencionados	7.100	105	110	113	118	124	130	135	146	160	174 ⁱ

Nota: La producción en 1937 y los números índices para los años subsiguientes se refieren a la electricidad generada por empresas de servicio público, salvo indicación en contrario.

Fuente: Datos originales procedentes del *Boletín Mensual de Estadística* de las Naciones Unidas, y de publicaciones estadísticas oficiales de los países respectivos.

^a Consumo de electricidad en Río de Janeiro y Sao Paulo.

^b Producción estimada.

^c Cifras deducidas de datos referentes al total de electricidad generada suponiendo que la producción de empresas de servicio público creció en igual proporción.

^d Consumo de electricidad en la ciudad de Guatemala.

^e Electricidad total generada en México.

^f Consumo de electricidad en las ciudades de Panamá y Colón.

^g Electricidad total generada en el Uruguay.

ⁱ Estimación.

instalada sólo representa alrededor del 3 por ciento del total mundial. Este potencial ha facilitado, en algunos países latinoamericanos, el desplazamiento, en términos relativos, de la energía térmica por la energía hidroeléctrica. Por ejemplo, en el Brasil, en donde la capacidad total instalada aumentó desde 12.085 Kw. en 1900, hasta 1.496.859 Kw. en 1947, las plantas hidroeléctricas representaban el 45,5 por ciento de la capacidad total, en 1900, y el 83,1 por ciento en 1942. Por otra parte, en los países productores de petróleo, se ha producido un cambio relativo, en favor de la energía térmica, durante los últimos decenios. En México, la energía hidroeléctrica representaba el 63,3 por ciento del total de una capacidad motriz instalada de 392.396 Kw. en 1926 y sólo el 54,2 por ciento de un total de 893.449 Kw. en 1947.

Para la industria manufacturera latinoamericana la energía hidroeléctrica no es, en conjunto, la fuente principal de fuerza motriz. De una cantidad aproximada de 5 millones de H.P. de fuerza motriz instalada, menos de un tercio proviene de fuerza hidroeléctrica y el resto utiliza fuentes de origen térmico. Además, el caudal de muchos ríos tiene apreciables variaciones estacionales, lo cual obliga a la utilización de fuentes térmicas durante el estiaje.

La distribución de los recursos de energía carbonífera, petrolera e hidroeléctrica es muy desigual entre los países latinoamericanos, como resultado de lo cual la industria manufacturera encuentra, dentro de ellos, distintas condiciones para su desarrollo. Entre los países de mayor desenvolvimiento industrial de América Latina, México es casi autosuficiente en cuanto a fuentes de energía. El desplazamiento en favor del petróleo se ha debido en parte a la política de precios bajos seguida en la venta de este combustible por el monopolio gubernamental, tanto para los ferrocarriles como para las industrias. Sin embargo, el crecimiento insuficiente de la producción petrolífera ha conducido a una política de conservación del petróleo, que trajo consigo una disminución de las exportaciones. Actualmente se tiende a incrementar en alto grado la instalación de capacidad hidroeléctrica.

La Argentina, en contraste con México, es el país latinoamericano menos autosuficiente en fuentes de energía entre los países de mayor desarrollo económico de la región. Las importaciones de combustibles y lubricantes representaron allí el 16,0 por ciento del total de las importaciones, en el período de 1937-1939; el 21,0 por ciento en 1946, y el 13,6 por ciento en 1947. Así, a pesar de haberse producido un incremento del 21,1 por ciento en la producción nacional de petróleo crudo, durante el período de 1939-1947, las importaciones de petróleo y sus derivados aumentaron en un 87,1 por ciento, durante los mismos años, aunque se vieron severamente restringidas, en el período de 1942 a 1945. En 1947,

la producción nacional representó solamente el 45,3 por ciento del volumen total de petróleo crudo y derivados, mientras en 1939 el porcentaje fué del 56,8 por ciento. Las importaciones de carbón, durante el año de 1947, en parte como resultado de la mayor utilización de petróleo, sumaron sólo el 40 por ciento, sobre la cifra correspondiente a 1939, aun cuando la escasez de carbón existente en los Estados Unidos e Inglaterra contribuyó a esta merma. Si bien ha existido un incremento importante en la producción nacional de carbón, sólo satisface una parte muy reducida de las necesidades nacionales. Con el fin de disminuir los gastos en divisas para la importación de combustibles, se proyecta incrementar la producción nacional de petróleo y carbón y también desarrollar, en gran escala, la instalación de fuerza hidroeléctrica.

Aunque en el Brasil se ha producido un cambio en favor de la utilización de energía hidroeléctrica, las proporciones del consumo muestran el carácter poco desarrollado de la economía brasileña. El 84,0 por ciento de la energía motriz utilizada ha procedido del carbón vegetal y de la leña, el 8,7 por ciento del carbón mineral, el 6,0 por ciento del petróleo y el 1,3 por ciento de instalaciones hidroeléctricas, en 1940.¹ Si bien la utilización de leña y carbón es importante en muchos otros países latinoamericanos, se dispone de escasas estimaciones de su importancia, en relación con las demás fuentes de fuerza motriz. La deforestación que el uso de esas fuentes de energía suele llevar consigo y la utilización anti-económica de la leña, con pérdida de subproductos, hacen necesaria la sustitución de estas fuentes por otras más convenientes. Durante la guerra, hubo escasez de combustibles en el Brasil, a pesar de haberse aumentado la extracción de carbón en un 161 por ciento entre 1937 y 1947: la producción de carbón y aun más la de petróleo son pequeñas en comparación con el consumo del país. El desarrollo de las industrias manufactureras se vió así entorpecido, por falta de energía eléctrica, particularmente en São Paulo. Los combustibles y lubricantes representan una proporción apreciable en la importación nacional, la cual llegó al 13,0 por ciento, en el período de 1937-1939, y al 9,5 por ciento en 1947. Se está buscando la solución de este problema en el desarrollo del gran potencial hidroeléctrico del país y en la exploración de sus poco conocidos recursos petrolíferos.

Con producción igual a 2,2 millones de toneladas en 1948, Chile es el país que más carbón produce en América Latina, y a este respecto, puede considerarse como casi autosuficiente. Sin embargo, la producción carbonera no basta para satisfacer todas sus necesidades y alrededor de casi 700,000 toneladas de petróleo combustible se importan anualmente para

¹ *The Salte Plan, Energy Sector*, Río de Janeiro, 1948. (Versión en inglés.)

la minería del norte del país. Las importaciones de derivados de petróleo ascendieron al 8,0 por ciento del total de las importaciones, en 1937-1939, pero representaron solamente el 6,1 por ciento en 1947, a pesar de haber crecido en volumen. En el mismo país se descubrieron campos petrolíferos en Magallanes, pero todavía no se ha iniciado la producción. Los proyectos que se ejecutan para la utilización del gran potencial hidroeléctrico del país no han correspondido al aumento de la demanda. En consecuencia, la escasez de energía eléctrica ha entorpecido la producción industrial en los últimos años.

Tanto Colombia como el Perú poseen un considerable potencial hidroeléctrico y disponen también de excedentes exportables de petróleo. Sus yacimientos carboníferos sólo se han explotado en muy pequeña medida, a causa de los altos costos de producción. Otras comarcas latinoamericanas, cuyos recursos se conocen sólo parcialmente, parecen menos dotadas en fuentes de energía, especialmente Centro América, en donde sólo se dispone de fuerza motriz hidroeléctrica, y Cuba, que ni siquiera cuenta con esta forma de energía y en donde la electricidad se genera principalmente utilizando petróleo de origen extranjero.

La autosuficiencia en fuentes de energía es sólo uno de los criterios a tomar en cuenta, cuando se consideran las bases económicas de la industria manufacturera latinoamericana. El costo de los combustibles y del consumo eléctrico representa únicamente una parte pequeña de los costos de producción, parte que, en Chile por ejemplo, no llega al 4 por ciento, por término medio. Los costos de transporte del carbón, por su parte, generalmente motivan la instalación de las plantas siderúrgicas en las proximidades de los yacimientos carboníferos, y otros tipos de industria manufacturera, como la del cemento o del aluminio, dependen igualmente en grado apreciable de la disponibilidad de fuerza motriz de origen nacional. Por otro lado, el desarrollo de las industrias ligeras puede realizarse aun en los países que necesitan importar sus combustibles. Sin embargo, en los países latinoamericanos, las consideraciones acerca de las disponibilidades de divisas influyen en la política referente a fuentes de energía.

El grado insuficiente de utilización de las fuentes de energía, en América Latina, se debe principalmente a las grandes inversiones requeridas por el desarrollo de la energía hidroeléctrica y de la explotación petrolífera. Por esta razón, y también a causa de los conocimientos técnicos altamente especializados que se necesitan en estas actividades, el capital extranjero ha jugado importante papel, a veces decisivo, en la cuestión. En la actualidad, con la excepción principal del Brasil, el crecimiento de empresas de luz y fuerza motriz, controladas por extranjeros, ha sido pequeño, en comparación con las empresas dirigidas por los gobiernos y

corporaciones públicas. Por otra parte, a las dificultades provenientes de la limitación de las inversiones de capital, en el desarrollo de fuerza motriz, se han agregado durante la guerra las derivadas de la disminución de las importaciones de maquinaria. En la actualidad la tendencia principal consiste en financiar el desarrollo hidroeléctrico, por medio de préstamos procedentes de fuentes públicas extranjeras como el Banco de Exportación e Importación y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.

El desarrollo de las fuentes de energía, que en la mayor parte de los países latinoamericanos se considera como condición esencial del desenvolvimiento económico, debe también beneficiar a la industria manufacturera indirectamente. Al hacer posible una expansión de las demás actividades, particularmente de los transportes y de la agricultura, se puede esperar del desenvolvimiento de las fuentes de energía un incremento del poder adquisitivo y una ampliación del mercado nacional para los productos manufacturados.

MANO DE OBRA

La población económicamente activa de América Latina parece representar un porcentaje menor de la población total que en los países de desarrollo económico más acentuado. Mientras la mano de obra en los Estados Unidos representaba un 59,2 por ciento del total de la población en 1940, en la mayor parte de los países latinoamericanos dicho porcentaje era menor, representando, por ejemplo, el 52,1 por ciento en el Perú y el 51,6 por ciento en Colombia. Este hecho se debe en parte a la distribución por edades de la población latinoamericana, que incluye mayor proporción de niños, y procede también acaso de hallarse una parte mayor de la población femenina dedicada a labores domésticas no remuneradas dentro de sus propios hogares.

Con excepción de aquellos países que cuentan con una agricultura adelantada, como la Argentina, el Uruguay y Cuba, existe diferencia considerable entre la productividad y también en muchos casos entre los jornales reales de la mano de obra industrial y agrícola. Aparte de las ventajas en los jornales y en las horas de trabajo, la mano de obra fabril disfruta de sistemas de seguridad social y de otros incentivos, que faltan en igual grado en la mano de obra rural. En consecuencia, las empresas industriales pocas veces carecen de mano de obra no especializada, la cual puede siempre obtenerse de la masa trabajadora rural, sin que suela originarse apreciable descenso en la producción agrícola. Las actividades fabriles han obtenido mano de obra no solamente de la agricultura sino de otras ocupaciones poco remuneradas, en especial del servicio doméstico. Todavía es más importante el hecho de que el aumento de la mano de obra, correspondiente al creci-

miento de la población, parece ser mayor, en la mayoría de los países latinoamericanos, que el incremento de ocupación en las actividades manufactureras. Por ejemplo, en México, aunque la ocupación en las manufacturas creció en un 32 por ciento durante el período de 1937 a 1946, se produjo al mismo tiempo un aumento del 10,6 por ciento en la población agrícola, incluyendo las personas dependientes.

La urbanización, sin embargo, originada en parte por el proceso de industrialización, ha causado estancamiento y aun descenso en la producción agrícola de algunas zonas, si bien ese descenso suele obedecer en parte al hecho de no haberse realizado progresos apreciables en la productividad de la agricultura. Al descenso referido contribuyen además otros factores, en especial la poca movilidad de la mano de obra y la insuficiencia en los sistemas de transporte. Tal ha sido el caso del Estado de Río de Janeiro, en donde el descenso de la producción agrícola condujo a un empeoramiento de los suministros de alimentos a la capital del Brasil.

Varias características generales distinguen a la mano de obra industrial latinoamericana de los asalariados en países económicamente más desarrollados. A consecuencia, en parte, de la estructura manufacturera en la América Latina, en la cual predominan la elaboración de artículos alimenticios y de tejidos, la proporción de mujeres empleadas es mayor, por ejemplo, que en los Estados Unidos.¹ En tanto en este último país sólo el 17,8 por ciento de los obreros fabriles eran mujeres en 1940, este porcentaje representaba, en 1945, el 24,8 por ciento entre los asalariados chilenos, y el 33,4 por ciento del total de asalariados colombianos ocupados en actividades manufactureras. Por lo que atañe al Brasil, en las capitales de los estados, cerca del 33 por ciento de la mano de obra estaba compuesta de mujeres, durante el período de 1944 a 1946. En la Argentina, la industrialización trajo consigo un incremento en la proporción de mujeres empleadas en la industria manufacturera durante el último decenio.

Otro rasgo distintivo de la mano de obra latinoamericana consiste en la composición por edades de los trabajadores fabriles. Por ejemplo, el censo manufacturero de Colombia, correspondiente al período de 1945-1946, muestra que buena parte de los asalariados pertenecían a los grupos más jóvenes: el 27,9 por ciento se encontraba entre 16 y 20 años; el 23,7 por ciento entre 21 y 25 años; el 77,8 por ciento entre 26 y 30 años, y sólo el 2,6 por ciento tenía más de 50 años de edad. Estos datos indican también que el crecimiento de la industria atrae la mano de obra más joven, puesto que la desocupación industrial es insignificante. Sin embargo, dichos datos pueden también reflejar las prácticas de reclutamiento

¹ Aunque existe en los Estados Unidos de América una proporción de la población femenina total ocupada remunerativamente mayor que en los países latinoamericanos, la proporción de ella dedicada a actividades manufactureras es menor.

to usuales en el país. Como consecuencia del bajo promedio de vida de la población en la mayor parte de la América Latina, y también de sus deficientes condiciones sanitarias, el promedio de años útiles, para el trabajador fabril, es probablemente inferior al de países de mejor salubridad.¹

Está aceptada como un hecho general la adaptabilidad de la mano de obra latinoamericana a los procedimientos industriales, especialmente en aquellos países en los cuales los obreros recientemente reclutados no provienen de poblaciones agrícolas autosuficientes y dotadas de tradiciones culturales propias. Sin embargo, como queda dicho, ciertos factores contribuyen a causar, en la mano de obra latinoamericana, una productividad más baja de la que poseen los trabajadores de países económicamente más desarrollados. Este hecho obedece en parte a causas técnicas, por ejemplo, a una menor proporción de maquinaria por trabajador, como ya se ha indicado en la sección precedente. En algunas comarcas, la baja productividad de los trabajadores latinoamericanos se debe, en buena parte, a las condiciones deficientes de nutrición y de salud, a la falta de incentivos y al grado inadecuado de educación general y técnica. Entre otros factores, la inflación predominante durante el período examinado ha contribuido a debilitar los incentivos, pues los jornales reales en la industria declinaron, al parecer, en varios países latinoamericanos. Aunque en otros países existió incremento en los jornales reales, es difícil establecer su magnitud dadas las deficiencias estadísticas.

Es probable que durante la guerra haya ocurrido un descenso general en la productividad de la mano de obra, como resultado de la brusca disminución en las importaciones de maquinaria fabril y piezas de recambio, de la plena ocupación y del consiguiente empleo de brazos menos diestros, de la instalación de empresas ineficaces y de la improvisación de directores y administradores. Los datos disponibles no permiten medir exactamente la productividad, pero sí señalan la referida tendencia. También pudiera estimarse que, en la mayoría de los países latinoamericanos, aparte de los factores no económicos, la productividad del trabajo comenzó a crecer en 1946, a consecuencia de haberse reanudado la importación de maquinaria y piezas de recambio.

La eficacia del trabajo padece asimismo a causa de la insuficiente educación general, pues el analfabetismo representó desde el 82 por ciento para Honduras y el 80 por ciento para Bolivia, hasta el 12 por ciento para la Argentina. Sin embargo, debe notarse que el porcentaje de analfabetismo entre los trabajadores fabriles es sensiblemente inferior al del conjunto

¹ En Chile, el promedio previsible de vida es de 42,8 años; en el Distrito Federal del Brasil, dicho promedio es de 43,3 años (para 1939-1941), en comparación con uno de 65,1 años, para los Estados Unidos de América.

de la población. Así, en Colombia, dicho porcentaje representó sólo el 12 por ciento, en comparación con el 39 por ciento de analfabetos para el total de la población. El adiestramiento técnico de los trabajadores manuales se encuentra menos adelantado en América Latina que en los países de mayor desarrollo económico, aunque se realizan progresos en dicho adiestramiento, especialmente en la Argentina, Chile, el Brasil y México.

Los niveles generalmente bajos de remuneración, además de su desfavorable efecto en las condiciones de nutrición y salubridad de los trabajadores, contribuyen también a limitar la capacidad de los mercados nacionales para productos manufacturados. Un indicio de este fenómeno puede encontrarse en el hecho de que, antes de la guerra, más de la mitad de los gastos totales de una familia obrera latinoamericana se invertía en alimentación, mientras los gastos de este tipo, en los Estados Unidos de América, sólo representaban un tercio de los gastos totales.

Aunque las comparaciones entre los jornales de unos y otros países, expresadas en una sola moneda, revisten significación limitada como indicio de los respectivos niveles de vida, debe señalarse que, según la Organización Internacional del Trabajo, prevalecían en América Latina los siguientes tipos de jornal, incluyendo los abonados a hombres y mujeres: en la Argentina, 258,10 pesos (61,10 dólares al tipo de cambio de 4,22), por mes, en la industria manufacturera, en la construcción y en la minería, durante el año de 1947; en Chile, 76,41 pesos (1,77 dólares al cambio de 43,0), por día, en la industria manufacturera y en la construcción, durante el mismo año; en Colombia (Bogotá), 2,66 pesos (1,52 dólares) por día, en la industria manufacturera, la minería, el transporte y demás servicios, durante el año de 1946; en el Uruguay 79,51 pesos (41,80 dólares) por mes, en la industria manufacturera y la construcción, durante el año de 1946. Según otra fuente, el jornal medio de las manufacturas del Distrito Federal de México ascendía a 46,94 pesos (9,66 dólares), por semana, en el mes de octubre de 1945. Debe notarse que estos tipos de jornal están sujetos, desde el punto de vista del costo del trabajo, a varios aumentos, fundados en distintas disposiciones de la legislación social vigente en los países referidos. En los Estados Unidos de América, los jornales semanales en la industria manufacturera y en la construcción ascendían a 49,25 dólares, durante el año de 1947, y en el Canadá, a 34,16 dólares canadienses. Estos datos, sin embargo, revisten cierta significación, cuando se considera el valor añadido por la industria manufacturera al monto de las exportaciones latinoamericanas, puesto que en igualdad de los demás factores, los jornales relativamente bajos predominantes en la región, confieren a ésta una ventaja competitiva en la exportación de aquellos artículos que requieren el empleo de mucha mano de obra. Sin embargo, conforme se ha indicado en otras partes, el costo de

los otros factores de producción es generalmente más alto para los productos acabados.

En contraste con la abundancia usual de mano de obra no especializada o semiespecializada, ha existido siempre en América Latina escasez de mano de obra especializada en la industria manufacturera. Conforme queda indicado, se ha remediado un tanto esta situación, mediante el fomento del adiestramiento técnico.¹ Por otra parte, la inmigración como fuente adicional de mano de obra y en particular de mano de obra especializada, que reviste cierta significación, sobre todo en la Argentina, y en menor grado, también en el Brasil, el Uruguay y el Perú, quedó casi totalmente paralizada durante la guerra, precisamente cuando era mayor el crecimiento de la industria manufacturera. Desde entonces, únicamente la Argentina ha recibido número importante de inmigrantes, de los cuales el 70 por ciento de los que entraron al país durante el año de 1947 han encontrado ocupación en tareas industriales.

La escasez de personal técnico y administrativo es todavía mayor, en este campo, aunque tal situación ha mejorado considerablemente. La proporción de extranjeros, en dicho personal, está disminuyendo gradualmente, en parte como resultado de más amplias posibilidades de adiestramiento y de una orientación más marcada hacia profesiones técnicas entre las jóvenes generaciones, y en parte también como consecuencia de las disposiciones legislativas, que prescriben un mínimo de personal nacional (incluso obreros) en todas las empresas. Los países pequeños afrontan, sin embargo, la desventaja de ofrecer muy escasas posibilidades de trabajo para numerosas categorías de técnicos. Además, su entrenamiento en dichos países requiere desembolsos desproporcionados a los recursos disponibles si la especialización ha de ser tan satisfactoria como la que obtienen en los países más adelantados.

Pese al progreso reciente, la técnica no constituye en la América Latina rasgo autóctono, y casi todos los adelantos en esta esfera se producen fuera de la región. Es en estos campos en los cuales la ayuda exterior puede, en términos de costo, resultar más eficaz.

COSTOS Y DEMANDA

En general, sólo se dispone de información fragmentaria en cuanto a la estructura de los costos en la producción fabril de los países latinoamericanos. Además, la exactitud insuficiente de estos datos refleja mag-

¹ En el Brasil, por ejemplo, se está llevando a cabo un programa en gran escala de este tipo con el apoyo financiero y bajo la dirección de las propias empresas industriales, a través del organismo titulado SENAI (Servicio Nacional de Aprendizaje Industrial).

nitudes aproximadas, antes que cálculos muy precisos. En conjunto, parece que las materias primas, a causa sobre todo del relativamente escaso valor añadido por la actividad fabril, representan mayor proporción de los costos de producción, que en los países de industrialización más adelantada. Por su parte, los jornales, sueldos e impuestos representan probablemente proporciones relativamente menores. Por el contrario, la proporción de las utilidades, acaso subestimada en la información disponible, suele ser superior en América Latina.¹

El hecho de que la mayor parte de la producción latinoamericana de artículos acabados se encuentre protegida por aranceles y otros medios, no es, en sí mismo, prueba suficiente de que los costos de producción sean, en la América Latina, más elevados que aquellos que prevalecen en el mercado mundial. Mas, por otra parte, el hecho de que la mayoría de los artículos acabados producidos en la región, en condiciones normales de abastecimiento, no puedan competir todavía, en el extranjero, con los productos originarios de países económicamente más desarrollados, parece justificar la conclusión arriba referida. Este juicio excluye, desde luego, aquellas actividades fabriles que consisten principalmente en la elaboración de materias primas y artículos alimenticios de origen nacional, o que producen artículos que por su carácter no están destinados normalmente al comercio internacional.

Tomando en cuenta las diferencias considerables que existen entre las distintas industrias y los diferentes países de la región, cierto número de factores, muchos de los cuales se analizarán con mayor detalle, contribuyen a originar altos costos de producción. En conjunto, tales factores son más evidentes en aquellos países cuyo desarrollo manufacturero ha sido más lento, y su acción es a la vez causa y efecto. Entre los principales, se encuentran la escasa productividad de la mano de obra, debida al bajo grado de mecanización de los procesos productivos; la integración insuficiente de la estructura industrial, en cada país; la falta de adiestramiento y experiencia, por parte de la mano de obra y de la administración; finalmente la insuficiencia de los incentivos.

Algunas comarcas latinoamericanas adolecen de deficientes condiciones sanitarias, y en ellas la eficacia de la mano de obra se ve reducida

¹ Como ilustración de la estructura de los costos en la industria chilena, a continuación se indican los porcentajes que, en relación con el valor bruto de la producción de 1940, correspondieron a aquellas industrias que empleaban alrededor del 59 por ciento de la mano de obra incluida en el censo de 1937: materias primas, 56,7; combustibles, 2,4; energía, 0,8; amortización y depreciación, 3,0; impuestos y derechos, 5,5; rentas, 0,6; seguros, 1,3; intereses, 0,8; varias partidas, 2,6; jornales, 10,4; sueldos, 3,3; sueldos, a los dueños, 1,5; seguros sociales, 1,5. Así, el total de los costos de producción sumó 91,5 por ciento del valor bruto de la producción, correspondiendo el resto a las utilidades.

Fuente: *Renta Nacional, 1940-1945*, Corporación de Fomento de la Producción, Santiago de Chile, 1946.

además por el calor excesivo o la extremada altura. En procesos productores más complejos, la falta de una tradición industrial por parte del personal, tanto técnico como administrativo, falta que se está remediando gradualmente, contribuye asimismo a elevar los costos de producción. En ciertas industrias, los establecimientos existentes son a menudo mucho más pequeños de lo que convendría conforme al tamaño óptimo necesario para llegar a costos mínimos; esta circunstancia se debe a las limitaciones de la demanda. En numerosos casos, las materias primas nacionales, especialmente cuando no se producen en cantidad suficiente para alimentar un activo comercio de exportación, sólo se pueden conseguir a precios más elevados que aquellos que prevalecen en el mercado internacional. Asimismo se cuentan entre los factores que contribuyen al aumento de los costos de producción, las tarifas relativamente elevadas de energía y transportes, y los altos tipos de interés. Por último, los precios de fábrica de los artículos manufacturados comprenden márgenes de utilidad que parecen ser, a base de la información fragmentaria disponible, más elevados en América Latina que en los países de economía más desarrollada.

Además de los factores que integran el costo de la producción, la calidad del producto, en América Latina, puede constituir obstáculo a la exportación de artículos fabriles acabados, en condiciones normales de abastecimiento. Los controles técnicos de producción, comenzando por las materias primas y continuando a lo largo de todas las fases del proceso productivo, no se aplican de modo general. La gran demanda interior de artículos acabados, imperante sobre todo durante la guerra, y la situación de semimonopolio en que se hallan numerosas empresas industriales, han debilitado los incentivos para mejorar la calidad de los productos. Sin embargo, las autoridades de numerosos países latinoamericanos han aumentado sus esfuerzos hacia un uso más amplio de los controles de calidad y uniformidad de los productos.

Como quiera que la mayoría de los artículos acabados producidos en América Latina se destinan a los respectivos mercados interiores, el poder adquisitivo nacional se convierte en factor importante para la producción manufacturera. Los únicos indicios disponibles del poder adquisitivo consisten en los cómputos de las respectivas rentas nacionales, los cuales muestran, en general, ingresos bajos *per capita* en toda la región, aun cuando existen considerables diferencias de país a país. Por ejemplo, en 1940, siendo la renta *per capita* para los Estados Unidos de América de 589 dólares y de 527 dólares para el Canadá, el promedio en dólares para la América Latina fué alrededor de la sexta parte de la cifra norteamericana. Dicho promedio variaba entre aproximadamente 334 dólares para la República Argentina y unos 30-40 dólares para algunos de los países menos desarrollados de la América Latina.

En éstos, el bajo nivel de las rentas nacionales y su distribución desigual influyen de modo considerable en los mercados de bienes de consumo, limitándolos a una minoría de la población, casi toda ella radicada en centros urbanos. Hasta en los países de mayor desarrollo económico, con la excepción de Argentina, Cuba y Uruguay, el mercado de artículos manufacturados es muy estrecho, en relación con el número de pobladores.

Durante el período examinado, la demanda latinoamericana de artículos manufacturados creció considerablemente, pero este hecho parece deberse principalmente a la aguda escasez de artículos manufacturados importados, predominante durante la guerra. Por ejemplo, en la Argentina, donde ha tenido lugar un señalado crecimiento en la producción de artículos manufacturados, el volumen disponible, excluyendo los materiales de construcción y la maquinaria, declinó desde 122 en 1938 hasta 109 en 1945, cifras que representan números índices, a base del año de 1935. En términos de disponibilidad *per capita*, los números índices disminuyeron desde 116 hasta 94, durante el mismo período. El aumento de la demanda, consiguiente al crecimiento de la renta nacional, medida en precios constantes, parece haber sido pequeño, incluso en naciones relativamente desarrolladas, como Chile, donde dicho aumento sólo representó el 8 por ciento, durante el período de 1940 a 1945,¹ mientras que la población del país creció en un 6 por ciento, de suerte que el aumento anual *per capita* sólo representó alrededor del 0,24 por ciento. En ese país la creciente demanda de artículos manufacturados de origen nacional se debió principalmente a la escasez de los importados. Contribuyó también un cambio en la distribución de los gastos que favoreció a los bienes de consumo, habiéndose reducido las inversiones en bienes de capital en términos relativos. Es posible también que el efecto de la inflación en la distribución de los ingresos contribuyera al crecimiento de la demanda de artículos manufacturados.

El tamaño reducido de las empresas industriales que producen para el mercado interno es la principal consecuencia de la escasa capacidad de los mercados nacionales. En aquellas industrias que se caracterizan por la producción en serie, la estrechez del mercado no permite muchas veces que se establezcan las empresas de tamaño óptimo, exigidas por la técnica, o que, en caso de establecerse, su capacidad se utilice plenamente. Además, disposiciones legales de varias clases, como por ejemplo, el régimen de autorizaciones para instalar nuevas empresas, que tienden a mantener las ya establecidas, impiden a veces la introducción de plantas de tamaño óptimo.² A veces, el temor a la superproducción lleva a algunos

¹ *Renta Nacional*, op. cit.

² No obstante, cierto número de fábricas establecidas en los últimos años en los

gobiernos, a prohibir las importaciones de ciertos tipos de maquinaria industrial (maquinaria textil, por ejemplo), o a sujetarlas al régimen de licencia, medidas en las cuales desempeñan señalado papel consideraciones acerca de la capacidad del mercado y de la conservación de los márgenes de utilidades ya existentes. En los países menores, especialmente los centroamericanos y antillanos, se utiliza el sistema de desarrollo industrial por concesiones, el cual, mediante monopolios otorgados a determinadas empresas, asegura la creación de establecimientos industriales destinados a satisfacer la demanda nacional de un producto dado. Mientras esta concentración de la producción permite obtener costos menores que los obtenibles de otra suerte, el monopolio otorgado al concesionario no lo anima a perseverar en la disminución de dichos costos, y le consiente en cambio, a pesar de las salvaguardias que suelen establecerse, conseguir utilidades que a menudo resultan excesivamente amplias.

Además de los factores limitativos de la producción manufacturera que se derivan de la estrechez de los mercados nacionales, las fluctuaciones del poder adquisitivo, producidas por factores externos, ejercen a largo plazo influencias desfavorables en el crecimiento de la producción manufacturera. Aunque en último término el desarrollo de la industria manufacturera en América Latina pueda ejercer influjo estabilizador en la economía de la región, ésta, en su casi totalidad, continúa siendo altamente sensible a los trastornos cíclicos internacionales.¹

FINANCIAMIENTO

CARACTERÍSTICAS GENERALES

Las inversiones en América Latina proceden tanto de fuentes nacionales como extranjeras, en proporciones que varían de país a país. Aunque la proporción de las inversiones nacionales no es por sí misma indicio de desarrollo económico, debe notarse que, como consecuencia de los bajos ingresos, el volumen de las inversiones nacionales es relativamente reducido en casi todos los países latinoamericanos. Más adelante examinaremos la cuestión de las inversiones extranjeras. En cuanto a las nacionales, aun en los países más desarrollados, como Chile, las inversiones brutas en años recientes variaron entre el 8 y 11 por ciento de la renta nacional, y las inversiones netas representaron un promedio del 5 por ciento. En el

países más desarrollados (sobre todo en Argentina, Brasil y México) y destinadas a producir para el mercado nacional, parecen aproximarse a la magnitud óptima.

¹ Esta sensibilidad no se agrava por desocupación en gran escala, de magnitud comparable (en términos relativos), con la que tiene lugar en las naciones altamente industrializadas del mundo.

Brasil, las inversiones netas ascendieron a un 10 por ciento de la renta nacional estimada.

En la mayor parte de los países latinoamericanos, los ahorros proceden principalmente de grupos sociales poco numerosos con ingresos elevados y de las empresas comerciales e industriales. Los ahorros acumulados por los grupos sociales con ingresos pequeños son muy limitados, y a veces negativos. Deben exceptuarse, sin embargo, los ahorros obligatorios. Proviene éstos principalmente de dos fuentes: los pagos tributarios y las contribuciones de seguridad social, en la medida en que se inviertan en bienes de capital.

No solamente los ahorros son escasos, sino que su inversión se dirige en gran parte hacia actividades no reproductivas. En el caso de Chile, por ejemplo, la industria de la construcción (excluyendo las obras públicas, las inversiones directas de la Corporación de Fomento y las inversiones de los ferrocarriles), representaba entre el 23,5 y el 38,3 por ciento de las inversiones brutas totales realizadas en el país, durante el período de 1940 a 1944. Según cálculos menos precisos, la construcción de edificios en el Brasil, durante el año de 1947, absorbió entre el 65 y el 70 por ciento de los ahorros netos, de los cuales cerca de dos terceras partes se invirtieron en edificios de oficinas y departamentos, destinados al uso de grupos sociales con rentas elevadas, y localizados en las ciudades principales del país.¹ Hechos semejantes se deben no solamente a la distribución de ingresos predominante en América Latina, sino en mayor grado aún, a la tradicional preferencia en favor de las inversiones en bienes raíces. Las presiones inflacionarias que se han manifestado en años recientes, en la mayor parte de los países latinoamericanos, han venido a reforzar aún más esta tendencia.

En contraste, existe también la preferencia hacia la liquidez de parte de un amplio sector de las industrias latinoamericanas, lo cual les imprime, en muchos casos, un carácter marcadamente especulativo, mucho más acentuado que el ofrecido en países de mayor desarrollo económico. La preferencia por actividades comerciales derivada de dicha tendencia, afecta asimismo a los márgenes de utilidades² y a la orientación de las inversiones en la industria. Como quiera que las empresas manufactureras tienden a conseguir amplias utilidades, dentro de cortos períodos, existe la tendencia,

¹ Informe. Comisión Técnica Mixta Brasil-Estados Unidos, Departamento de Estado, Washington, D. C., 1949.

² La diferencia entre las utilidades comerciales y las industriales parece haber sido todavía mayor de lo normal en condiciones inflacionarias y de mercado de vendedores. Así, por ejemplo, las utilidades de las empresas mercantiles, en Río de Janeiro y en São Paulo, durante el año de 1946, alcanzaron al 31,9 por ciento del capital y reservas, mientras las ganancias de las empresas fabriles sólo llegaron al 16,9 por ciento. En 1947, dichas ganancias fueron respectivamente del 22,8 y del 14,3 por ciento. (*Conjuntura Económica*, Fundação Getúlio Vargas, Río de Janeiro, enero de 1949.)

particularmente manifiesta durante la pasada guerra, a realizar inversiones en aquellas actividades productoras de artículos cuya demanda permita obtener utilidades rápidas. En consecuencia, la producción se dirige a satisfacer la demanda de los grupos sociales con ingresos elevados, en proporción superior a la usual. Por añadidura, esta tendencia condujo, durante la guerra, a efectuar inversiones en numerosas empresas, sin consideración a sus ulteriores posibilidades competitivas. En general, los controles de precios fueron inexistentes, o bien fueron ineficaces para contrarrestar esta tendencia. Sin embargo, los gobiernos de varios países han realizado esfuerzos para dirigir las inversiones privadas hacia actividades objetivamente beneficiosas, mediante la concesión de especiales privilegios, o facilidades de crédito, o bien promoviendo la fundación de corporaciones mixtas con capital privado.

INVERSIONES PROCEDENTES DE FUENTES NACIONALES

Las inversiones nacionales de capital privado en actividades de producción en general y especialmente en las manufactureras (en aquella medida en que dichas inversiones tienen carácter no inflacionario) proceden de dos fuentes: reinversiones, y ahorros de instituciones y de particulares. Para el caso de las inversiones latinoamericanas en actividades manufactureras, aunque no se dispone de datos generales que indiquen, con suficiente precisión, la importancia relativa de las dos fuentes señaladas, existen, sin embargo, indicios de que la más importante es la constituida por la retención de utilidades. Por lo menos, éste parece haber sido el caso de la Argentina y del Brasil, durante el período de utilidades anormalmente elevadas que prevaleció durante la guerra. En países cuyos mercados de capital se encuentran menos desarrollados, las reinversiones tuvieron probablemente mayor importancia. Estos hechos proceden, en parte, de factores generales económicos, y en otra parte, de factores institucionales. Entre los primeros es el más importante la ya citada preferencia por las inversiones en bienes raíces, tanto de parte de las instituciones inversoras de ahorros, como de los particulares. En el caso de Chile, por ejemplo, a fines de 1945, de las inversiones realizadas por las instituciones de seguro social el 51 por ciento estuvo representado por inversiones en bienes raíces (préstamos hipotecarios o compras), mientras que solamente el 12 por ciento consistió en valores de todas clases.¹ Orientación semejante parece haber prevalecido entre las cajas de ahorro y las compañías de seguros de ese país. En los bancos de depósito y cajas de ahorro de México, los valores industriales representaban, a mediados de 1948, el 19,7 por ciento

¹ Datos referentes a las instituciones bajo la jurisdicción de la Dirección General de Previsión Social.

de sus inversiones, realizadas la mayor parte de ellas en acciones de instituciones nacionales.

Dentro de los sistemas bancarios de América Latina es muy reducida la disponibilidad de créditos a mediano y largo plazo como consecuencia de la función predominantemente comercial de los bancos y de sus operaciones crediticias a corto plazo. Sin embargo, estos bancos conceden a veces créditos a plazo mediano a la industria cuando prorrogan los créditos otorgados a corto plazo. A causa de los recargos cobrados al prorrogarse el plazo, tales créditos resultan costosos e inseguros para la industria.

Si bien existen en varios países instituciones gubernamentales o semi-gubernamentales, con facultades para canalizar el crédito a las necesidades industriales, los recursos de que tales entidades disponen para la concesión de créditos a plazos medio y largo son muy escasos, con excepciones de cierta significación en México, la Argentina y Chile. En México, por ejemplo, la Nacional Financiera, institución reorganizada en 1941 principalmente como un banco de inversiones, ha conseguido reforzar el mercado de capitales y facilitar el crédito industrial. Los bancos de crédito industrial (sociedades financieras) han tenido menor éxito del que se había esperado en la labor de estimular la producción manufacturera. En la Argentina, las disponibilidades de crédito industrial parecen ser más amplias que en los demás países latinoamericanos. Los créditos industriales representaron en este país el 34 por ciento del total de los créditos bancarios en 1944, y el 42 por ciento en 1947. La quinta parte de los créditos a la industria, durante este último año, fueron concedidos por el Banco de Crédito Industrial Argentino. En Chile, la Corporación de Fomento de la Producción constituye probablemente la institución de este tipo de mayor éxito en América Latina. No existe una información completa que permita determinar en qué medida los créditos otorgados por estas instituciones provienen de ahorros voluntarios.

En cuanto a los particulares, debe notarse, además de su preferencia por las inversiones en bienes raíces, el hecho de que sólo una escasa minoría se halla familiarizada con los factores determinantes del precio de las acciones industriales y con las ventajas de la inversión en esta esfera. Las grandes fluctuaciones en el precio de las acciones, especialmente durante la guerra y los primeros años de la postguerra, han reforzado el carácter especulativo del mercado de valores, circunstancia que puede haber alejado de él a los pequeños inversionistas. Además, la organización de mercados de valores en América Latina no parece hallarse muy extendida. El campo de operación de estos mercados, con excepción de unos pocos, especialmente el de Buenos Aires, es en general muy limitado.

Los factores generales antes analizados contribuyen a reducir el volumen de los ahorros destinados a inversiones en actividades manufactu-

reras, reducción que se acentúa por la influencia de otros factores institucionales. Uno de ellos consiste en el hecho de que un número considerable de empresas, incluso algunas de las más importantes, es propiedad de un pequeño grupo de personas, que en muchos casos son los descendientes de los fundadores, concentrando así en pocas manos las acciones de dichas entidades.¹ El papel de los grupos de inversionistas privados se realza aún más, porque, a causa de la debilidad del mercado de valores, las nuevas emisiones de éstos se conciertan a menudo con tales grupos, a los cuales se venden directamente.

Como consecuencia del bajo nivel de los ahorros y de las características especiales de las inversiones, los sistemas bancarios, incluso los bancos centrales, se suelen considerar como las fuentes más accesibles para el crédito de fomento, tanto público como privado. Como quiera que, en el último decenio, ha habido un alto grado de ocupación en casi todos los países latinoamericanos, los efectos de esta práctica han sido en su mayor parte inflacionarios.² En condiciones inflacionarias, el alza general de precios redujo los gastos de consumo, para los grupos sociales con ingresos fijos y, en algunos países, también para las clases asalariadas. Sin embargo, este "ahorro forzado" puede en ocasiones haberse más que contrarrestado por el aumento en los gastos de consumo de los demás grupos sociales. Por ejemplo, en el caso de Chile, que ha sufrido un fuerte proceso inflacionario durante el período examinado, los gastos de consumo crecieron desde el 59 por ciento de la renta nacional bruta, en 1940, hasta el 64 por ciento, en 1942, y el 63 por ciento, en 1943. Esta evolución se debió también, en parte, a la escasez de bienes de capital importados durante la guerra. Sin tomar en cuenta si el volumen del ahorro creció o disminuyó, parece ser que, en condiciones inflacionarias, se produjeron inversiones mayores de las que de otra suerte se hubieran registrado en la industria de la construcción, forma tradicional de protegerse contra las pérdidas en ingresos y capitales reales, restándose las inversiones en actividades productivas.

Los rasgos distintivos de las inversiones nacionales privadas en América Latina se manifiestan en efectos desfavorables sobre el financiamiento gubernamental de las actividades de fomento. En la medida en que este fomento debe financiarse por medios no inflacionarios, los recursos disponibles se limitan principalmente al rendimiento de los impuestos, ya

¹ También debilita el mercado de valores la práctica seguida, con finalidades fiscales, en Chile, por ejemplo, donde empresas que realizan grandes utilidades aumentan su capital, mediante la venta de acciones a sus propios accionistas, a precios muy inferiores a las cotizaciones corrientes.

² En la medida en que las inversiones efectivas han excedido el volumen monetario del ahorro voluntario de la población, los créditos bancarios con que se han financiado las inversiones han tenido efecto inflacionario.

que el mercado para los bonos oficiales, cuando existe, es generalmente estrecho. En tales circunstancias, toda política reguladora del volumen de las inversiones privadas y de los tipos de intereses a largo plazo, por medio de la emisión de valores gubernamentales, resulta generalmente ineficaz en la mayoría de los casos.

INVERSIONES EXTRANJERAS

A falta de suficiente formación de capitales en la mayor parte de los países latinoamericanos, con excepción de la Argentina, las inversiones de capitales extranjeros revisten significación singular. Ellos han permitido realizar un mayor volumen de inversiones del que el ahorro nacional normalmente hubiera hecho posible. Inversamente, han permitido mantener un nivel de consumo que de otro modo hubiera debido contraerse para alcanzar la misma capitalización. Por añadidura, los capitales extranjeros, especialmente los invertidos en ferrocarriles y servicios públicos, han creado a su vez posibilidades de inversión para los capitales nacionales.

Las inversiones extranjeras en las manufacturas latinoamericanas se concentran principalmente, o bien en la elaboración de materias primas y artículos alimenticios, preferentemente para la exportación, o en la fabricación o montaje de productos acabados, destinados al mercado nacional, a través de sucursales o empresas subsidiarias de las entidades inversionistas. El primero de estos tipos de inversión requiere desembolsos relativamente considerables y se encuentra representado por industrias tales como la elaboradora de carnes y la azucarera, en las cuales el capital extranjero ha predominado hasta tiempos recientes y, en algunos países, predomina todavía. El segundo tipo de inversión se desarrolló especialmente desde la primera guerra mundial y en los años recientes se ha asociado con capitales nacionales.

Las manufacturas en América Latina ¹ han atraído sólo parte pequeña de las inversiones extranjeras en la región. En 1943, de un total de 3.425 millones de dólares, que se calcula que estaban invertidos por ciudadanos o empresas de los Estados Unidos, en América Latina, 2.450 millones estaban invertidos directamente, y de ellos, sólo 322 millones, o sea el 13 por ciento, en actividades manufactureras. Esta suma es mucho menor que los 817 millones invertidos por norteamericanos en las manufacturas canadienses, y representa sólo el 15 por ciento de las inversiones norteamericanas, en actividades manufactureras, para todo el mundo.² (Para la clasificación de las inversiones en la producción fabril, y sus porcen-

¹ Excluyendo las fundiciones y refinerías de metales y los ingenios azucareros.

² La información más completa acerca del activo poseído por los Estados Unidos de América, incluso las propiedades de ciudadanos norteamericanos residentes en el extranjero, fundada en datos al 31 de mayo de 1943, da un total de 3.425 millones de dólares para América Latina. El activo en cuestión se descompone de la siguiente manera

tajes de las inversiones totales directas de los Estados Unidos de América en los distintos países latinoamericanos, véase el Anexo B.) Las inversiones británicas en América Latina, estimadas al final de 1947 en una cifra equivalente a 5.400 millones de dólares más o menos, superaban a las inversiones norteamericanas.¹ Sin embargo, es probable que incluyeran una menor proporción de inversiones en actividades manufactureras que la ya descrita para las inversiones de los Estados Unidos de América.

Pasando del conjunto regional a la esfera nacional, el escaso grado de concentración de las inversiones extranjeras en actividades fabriles se ilustra por el caso de México, donde después de haber crecido considerablemente, las inversiones mencionadas sólo representaban en 1945 el 8,5 por ciento del total de las inversiones extranjeras en ese país. Por consiguiente, parece ser que las inversiones extranjeras representan solamente pequeña parte del total de las inversiones en actividades fabriles, para la mayor parte de los países latinoamericanos. En la Argentina, la proporción era aproximadamente del 20 por ciento, en 1941, y en el Brasil un porcentaje análogo, en 1943. Sin embargo, en Cuba, las inversiones extranjeras en actividades fabriles, incluso en la industria azucarera, asumen proporciones mucho mayores, en términos relativos.

La tendencia general en América Latina, durante el último decenio, parece orientarse hacia un mayor crecimiento relativo en la proporción de las inversiones de capital nacional en la industria manufacturera, principalmente como resultado del aumento general en el volumen de las inversiones de capital nacional. La liquidación parcial, durante la guerra, del activo de ciudadanos de países enemigos contribuyó a esta tendencia. El establecimiento de controles de cambios, a principios del decenio de 1930-1940, y las restricciones impuestas a la remisión de utilidades al exterior, las cuales tuvieron como consecuencia la reinversión de tales utilidades dentro de cada país, son factores que han contribuido también a la nacionalización de una parte de las inversiones extranjeras en la industria manufacturera. En algunos casos, esto ha conducido a trasladar las oficinas centrales de algunas empresas, especialmente las europeas, del país de origen a la América Latina. Este proceso se aceleró durante la guerra, especialmente en lo que atañe a la República Argentina. Es muy probable que parte considerable del capital refugiado e invertido en la América Latina se haya nacionalizado, a medida que los inversionistas se han hecho ciudadanos de los países de su nueva residencia.

(en millones de dólares): intereses en empresas controladas por ciudadanos norteamericanos 2.737; valores 319; oro y plata en barras, moneda y depósitos 31; bienes raíces 71; participación en herencias y fideicomisos 10; diversos 258. (Fuente: *Census of American-Owned Assets in Foreign Countries*, United States Treasury Department, Washington, D. C., 1947.

¹ *The South American Journal*, enero de 1949.

Por otra parte, parece ser que, en México, el aflujo de inversiones directas norteamericanas en la industria manufacturera está produciendo un incremento neto de las inversiones extranjeras en este campo de actividades. Sin embargo, y a pesar de haber crecido desde 81 millones de pesos, en 1938, hasta 246,7 millones, en 1945 (cifras equivalentes a 17,9 millones de dólares y a 50,8 millones de dólares, respectivamente), las inversiones extranjeras en la industria manufacturera son muy pequeñas, comparadas con las inversiones nacionales para este país.

En la mayor parte de los países latinoamericanos, el proceso de nacionalización de las inversiones en las industrias manufactureras se ha debido no solamente a las causas indicadas más arriba, sino a la disminución considerable sufrida por la corriente de inversiones extranjeras privadas dirigida hacia la región, disminución que se hizo particularmente sensible a partir de la "gran depresión". Desde entonces el desenvolvimiento económico de América Latina ha tenido que recurrir, en mayor medida que antes, a tres fuentes de financiamiento: inversiones de capital nacional, inversiones de capital extranjero privado (la mayor parte de ellas de la naturaleza ya señalada), y préstamos procedentes de fuentes gubernamentales norteamericanas, principalmente por medio del Banco de Exportación e Importación. El número relativamente pequeño de los préstamos utilizados, parece indicar que no fueron presentados proyectos que respondieran a los estatutos del Banco en número suficiente para aprovechar en mayor escala los compromisos contraídos por los Estados Unidos. En ciertos casos esto se debió a que algunos gobiernos o sus organismos no se mostraron inclinados a asumir nuevas obligaciones, a causa de las perspectivas desfavorables de los balances de pagos. Todos los préstamos concedidos lo fueron para actividades productivas, y estimularon, ya directa o indirectamente, a la industria manufacturera latinoamericana. El mismo carácter tuvieron los préstamos concedidos a ciertos países latinoamericanos por el Banco Internacional de Reconstrucción y fomento.¹

Aunque las inversiones de capitales extranjeros, ya sean de naturaleza privada o gubernamental, parecen convenientes a fin de acelerar el desarrollo económico latinoamericano, deben, sin embargo, diferenciarse de los gastos en moneda extranjera que dicho desarrollo requiere. Si bien las inversiones privadas, incluso cuando se asocian al capital nacional, suelen cubrir todos los gastos en moneda extranjera, correspondientes a una empresa dada y, muy a menudo, también una buena parte de los gastos en moneda nacional, es lo cierto que los créditos concedidos por

¹ Hasta principios de 1949 el Banco Internacional ha concedido los siguientes préstamos a países latinoamericanos (en millones de dólares): Chile 16,0; Brasil 75,0; y México 34,1.

instituciones públicas, tales como el Banco de Exportación e Importación y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, suelen limitarse a cubrir los gastos en moneda extranjera para el proyecto de que se trata. Las proporciones de los gastos en moneda nacional y en moneda extranjera varían grandemente, según el tipo de proyecto, aunque es probable que, como promedio, los gastos en moneda extranjera representen solamente una tercera parte del total.¹ Sólo podría averiguarse dentro de los distintos países la medida en la que el desarrollo en general, y el fomento industrial en particular, se ven obstaculizados por una parte por el escaso volumen del ahorro nacional y su deficiente orientación y, por otra, por la escasez de inversiones extranjeras.

La importancia de las entradas de divisas extranjeras procedentes de las exportaciones, con el fin de satisfacer la parte que se ha de pagar en moneda extranjera en los proyectos de desarrollo económico, se pone así de manifiesto. Además, la viva sensibilidad de las repúblicas latinoamericanas a las fluctuaciones cíclicas sugiere la necesidad de la colaboración internacional a fin de coordinar las inversiones dentro de los países con exceso de ahorro, con las inversiones proyectadas en América Latina.

V. INDUSTRIALIZACION Y COMERCIO EXTERIOR

EFFECTOS DE LA INDUSTRIALIZACIÓN

La industrialización ejerce doble estímulo sobre las importaciones de artículos manufacturados. En primer término y especialmente en América Latina, requiere amplio volumen de importaciones de bienes de producción. En segundo lugar, las mayores rentas reales conducen a una demanda mayor de bienes de consumo, parte de los cuales, especialmente aquellos de índole duradera o semiduradera, se satisfacen mediante importaciones. De este modo, en aquellos países que experimentan un rápido proceso de industrialización, la importación de artículos manufacturados tiende a aumentar, antes que a disminuir. El Canadá, que a partir de principios del siglo incrementó su producción manufacturera más rápidamente que ningún otro país del hemisferio occidental, representa un caso típico de esta tendencia. A partir del período-base de 1901-1905, la producción manufacturera aumentó allí hasta un número índice de 318, en el período de

¹ Esta estimación, hecha por la Comisión Técnica Mixta Brasil-Estados Unidos de América, puede sólo ser válida para el Brasil.

1926-1929, y el *quantum* de las importaciones de artículos manufacturados se elevó a 284 durante dicho período.¹

Mayores rentas reales, procedentes de adelantos en la industrialización o de otras causas, tales como el aumento de las exportaciones, conducen a una mayor demanda de bienes de consumo, que afecta a los abastecedores, tanto nacionales como extranjeros. La relación entre los abastecedores nacionales y extranjeros está determinada, en primer término, por la estructura industrial del país y por la política comercial que aplique, y en segundo término, por la distribución de la renta.

Este último factor tiene significación especial, en cuanto a los efectos que la industrialización produce sobre el comercio exterior en numerosos países latinoamericanos. Este efecto se debe a su vez al hecho de que considerando la demanda, la proporción de artículos manufacturados y alimenticios varía según el nivel de ingresos. Así, en el caso de bajos niveles de ingresos, la demanda de artículos manufacturados es muy pequeña, comparada con la de artículos alimenticios. Como resultado de ésta, todo pequeño aumento en la renta real lleva principalmente a una nueva elevación, aunque no proporcional, en el consumo de estos últimos artículos. En aquella medida en que haya aumento en el ingreso real de las clases humildes en América Latina, se refleja sobre todo en una mayor importación de artículos alimenticios, a menos que no haya habido un incremento en la producción de artículos alimenticios para el consumo nacional.

Sin embargo, la distribución de la renta en la mayor parte de los países latinoamericanos es tal que la demanda de artículos manufacturados, en especial aquellos de procedencia extranjera, se concentra en los grupos sociales de ingreso elevado en un grado mayor del usual en los países más adelantados del resto del mundo. Las fluctuaciones de ingresos, resultantes de cambios en la producción y en las exportaciones, se dejan sentir también con mayor fuerza en esos grupos. La pauta de su consumo, en escala ascendente, comprende gastos en artículos manufacturados mayores que en la adquisición de artículos alimenticios. Por ejemplo, en los Estados Unidos de América, al quintuplicarse el ingreso familiar se observa que la demanda de artículos manufacturados crece tres veces más que la de artículos alimenticios. Sin embargo, en la medida en que la industrialización contribuye a aumentar los ingresos altos, conduce también generalmente a incrementar las importaciones de bienes de consumo, especialmente aquellos que no se producen en determinado país o que son de mejor calidad.

Además del aumento de las importaciones, en términos absolutos, el proceso de industrialización implica una diversificación de las importa-

¹ *Industrialization and Foreign Trade*, Sociedad de Naciones, 1945. Esta fuente se ha utilizado asimismo en pasajes subsiguientes, sin citarla expresamente.

ciones de artículos manufacturados y a veces una completa alteración de la composición de tales importaciones. Así, antes de 1914, los tejidos constituían más de la mitad del total de las importaciones de América Latina. El hecho de que la mayor parte de estas importaciones de tejidos se substituyeran con productos nacionales se acompañó de un aumento en las importaciones de artículos duraderos y bienes de capital. En ningún caso la substitución de importaciones de ciertos tipos de artículos por productos manufacturados nacionales condujo a la reducción del volumen total de importaciones.

Que esta tendencia tiene carácter general se demuestra en que trece de los países más industrializados del mundo absorbieron más de un tercio de los artículos manufacturados que circularon en el comercio internacional durante el año de 1935, aun cuando dichos países únicamente comprendían un quinto de la población total del globo. De igual manera, entre los países que exportan principalmente artículos primarios, aquellos cuya industrialización ha progresado más alcanzaron mayor cuantía en la importación de artículos manufacturados.¹ Por consiguiente, se puede esperar que el proceso de industrialización de América Latina seguirá la tendencia general hacia una mayor importación de artículos manufacturados acompañada de una alteración en su composición.

INDUSTRIALIZACIÓN Y COMERCIO EXTERIOR DURANTE LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL

En secciones precedentes de este capítulo, se han señalado las causas del aumento de la producción manufacturera latinoamericana, a partir de los años anteriores a la guerra, y también las causas externas que influyeron en este desarrollo, así como los cambios estructurales que tuvieron lugar en la industria manufacturera.²

A causa de los numerosos factores de índole no económica que influyeron durante la mayor parte del período examinado, se produjeron ciertas distorsiones en la relación normal de causa a efecto, entre la industrialización y el comercio exterior. Las consecuencias de este fenómeno se amplificaron, en virtud de que, en la mayor parte de los países latinoamericanos, el suministro de artículos manufacturados depende en gran medida del comercio exterior. La escasez creciente de artículos manufacturados importados, resultante de la guerra, tuvo un efecto estimulante sobre la producción manufacturera nacional. A esto se puede agregar el

¹ Por ejemplo, durante el período 1925-1929, las importaciones netas *per capita* de artículos manufacturados para cuatro dominios británicos, alcanzaron entre cuarenta y cincuenta veces más que las de la India y de China.

² Véase Sección II (Producción), Subsección 3 (Causas del incremento de la producción) y Sección III (Estructura de la industria fabril).

hecho de no haber estado trabajando a plena capacidad la industria nacional, como, por ejemplo, la industria textil brasileña, desde los tiempos de la "gran depresión". De este modo, la disminución de las importaciones condujo, en primer término, a un aumento de la demanda, que benefició principalmente a las empresas ya establecidas. Posteriormente entraron en juego efectos secundarios, el principal de los cuales consistió en una mayor ocupación y en mayores ingresos monetarios, los cuales, de modo acumulativo, ayudaron a incrementar la demanda de productos manufacturados de origen nacional.

Parece ser que el multiplicador de comercio exterior, en condiciones normales, es bajo en América Latina.¹ Cuando crecen las exportaciones, el abastecedor extranjero siente pronto sus estimulantes efectos, ya que una proporción relativamente alta del aumento de los ingresos se gasta en artículos importados. Esta relación sufrió cambios considerables durante la guerra. El aumento de los ingresos resultante de mayores exportaciones, se dirigió, en mucho mayor proporción, debido a las escasas posibilidades de importación, hacia la compra de bienes fabricados dentro de la nación, y por lo tanto el efecto multiplicador debe de haber aumentado considerablemente. En consecuencia, la producción manufacturera y la ocupación, en todos los países latinoamericanos, crecieron apreciablemente a partir de 1941, conforme se ha señalado a comienzos de este capítulo. Por añadidura, la situación anormal del comercio de importación permitió mantener altos niveles de precios, con poca posibilidad de competencia por parte de las manufacturas extranjeras. En muchos países, las empresas industriales pudieron alcanzar márgenes de utilidad de importancia inusitada, buena parte de los cuales se reinvertió dentro de cada país.

Al mismo tiempo, la dificultad de importar maquinaria nueva impidió el desarrollo normal del proceso de industrialización. Así, hubieron de hacerse numerosas inversiones en maquinaria técnicamente inadecuada o gastada. La disminución de las importaciones de maquinaria y el mayor uso de la existente, en medida muy superior al normal, condujeron forzosamente a la creación de nuevas empresas, que muy a menudo carecían de bases económicas sólidas.

COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES LATINOAMERICANAS EN EL PERÍODO DE 1946-1947

El aumento considerable de las importaciones latinoamericanas a partir de 1945 no tuvo las consecuencias que hubieran sido de temer en las industrias establecidas en esos países. La extraordinaria cuantía de la

¹ Seymour E. Harris y otros, *Problemas Económicos de América Latina*, México, Fondo de Cultura Económica, 1945.

demanda no satisfecha y acumulada, y las grandes necesidades de reconstrucción en los países devastados por la guerra, impidieron equilibrar la demanda y la oferta en el comercio internacional. Los precios crecientes de los artículos importados no tuvieron siempre carácter realmente competitivo. Estos hechos contribuyeron, de varias maneras, a hacer que se produjese un reajuste más lento y menos completo a las condiciones de post-guerra por parte de las nuevas industrias.

De todas maneras, ni siquiera la duplicación en el volumen de las importaciones latinoamericanas, que se produjo en 1945-1947, fué suficiente para satisfacer la demanda de bienes de consumo que se había acumulado desde años anteriores. Esto se debió también a que tales importaciones comprendían una proporción inusitada de bienes de producción. Las importaciones de maquinaria industrial y agrícola, como también de equipo ferroviario, vehículos motorizados (excluyendo automóviles de pasajeros) y motonaves (excluyendo ventas a Panamá), aumentaron de Dls. 621 millones en 1946 a Dls. 1.267 millones en 1947. Las importaciones de esta clase sumaron sólo 167 millones en 1939.

Esta orientación de las importaciones hacia los bienes de producción impidió, en parte, el restablecimiento de una competencia efectiva en aquellos sectores de la industria nacional desarrollados durante la guerra. Los altos precios, a veces condición esencial de la subsistencia de tales empresas, se mantuvieron. A partir de 1947, el creciente rigor del control de importaciones restringió las de artículos no esenciales en numerosos países. La escasez de divisas actuó por lo tanto como protección suplementaria de las industrias nacionales.

En Argentina, Chile y México, la proporción de bienes de consumo en el total de las importaciones, durante el período de 1946-1947, decreció, en comparación con el promedio para el período de 1937-1939. (Véase el cuadro 14.) Este decrecimiento fué notable, especialmente en el caso de la Argentina. Un señalado incremento en las importaciones de este país, durante 1946 y 1947, benefició principalmente a las importaciones de maquinaria y equipo, que representaron el 12 por ciento del volumen total de las importaciones en 1946 y el 30,9 por ciento en 1947.¹ Brasil fué el único país, entre los más desarrollados de la América Latina, donde se produjo un incremento relativo en las importaciones de bienes de consumo en 1947. Durante ese año, las importaciones al Brasil fueron completamente libres (el sistema de permisos de importaciones se estableció en mayo de 1947), y tendieron a satisfacer la demanda de bienes de consumo con preferencia a la de bienes de producción.²

¹ Incluyendo automóviles de pasajeros.

² Por ejemplo, las importaciones de refrigeradores, en el Brasil, alcanzaron un número índice de 422 (1937-39=100), y las de piezas de recambio para automóviles un

CUADRO 14. IMPORTACIONES DE BIENES DE PRODUCCIÓN Y DE CONSUMO ANTES Y DESPUÉS DE LA GUERRA, PARA CUATRO PAÍSES LATINOAMERICANOS

Porcentaje del valor de las importaciones

	<i>Maquinaria y equipo</i>			<i>Materias primas y artículos semi-elaborados</i>			<i>Combustibles y lubricantes</i>			<i>Artículos alimenticios</i>			<i>Otros bienes de consumo</i>		
	1937-39	1946	1947	1937-39	1946	1947	1937-39	1946	1947	1937-39	1946	1947	1937-39	1946	1947
Argentina ^a	13,0 ^b	12,0 ^b	30,9 ^b	37,0	43,6	35,0	16,0	21,0	13,6	8,0	6,6	4,0	26,0	16,3	16,5
Brasil	33,2	..	31,5	23,0	..	17,9	13,0	..	9,5	15,7	..	18,1	15,1	..	23,1
Chile	19,8	20,1	24,7	34,8	40,3	37,6	8,0	6,8	6,1	37,2 ^c	32,5	31,6
México	34,0	25,7	..	31,3 ^d	36,8	6,3	13,5	..	28,7	20,3	..

Nota: Las categorías en cada país no son estrictamente comparables.

Fuentes: Publicaciones oficiales. Para el Brasil, la Comisión Técnica Mixta Brasil-Estados Unidos; para México, el Banco de México.

^a Los datos referentes a la Argentina, para 1947, se han calculado a base del crecimiento del volumen entre 1946 y 1947.

^b Incluye automóviles de pasajeros.

^c Incluye artículos alimenticios.

^d Incluye combustibles y lubricantes.

A pesar de los importantes cambios que se indican y especialmente de la substitución de artículos manufacturados ligeros por maquinaria y artículos duraderos, existen numerosos indicios de que la composición general de las importaciones que prevalecía antes de la guerra tiende a restablecerse, en aquella medida en que el control de cambios y la acción gubernamental no se oponen a ello. Por ejemplo, en Colombia, los artículos manufacturados, que representaban cerca del 92 por ciento del total de las importaciones en 1937-1939, y que en 1944-1945 habían declinado hasta 81,5 por ciento, volvieron a alcanzar el 88 por ciento del valor total de las importaciones en 1946. Los bienes de producción crecieron desde el 13,1 por ciento del total de las importaciones en 1939, hasta 25,4 por ciento en 1943. Sin embargo, en 1946 dichas importaciones habían ya declinado hasta el 14 por ciento. Esto no implica que tuviera lugar un descenso en las importaciones de artículos semielaborados, en números absolutos, o que hubieran sido sustituidas por importaciones de artículos acabados. Se produjo, no obstante, un incremento relativo en las importaciones de artículos de consumo manufacturados, cuya demanda no había sido satisfecha durante los años precedentes. Esta evolución, en cuanto a las importaciones colombianas, se resume a continuación.

IMPORTACIONES COLOMBIANAS DE ALGUNOS ARTÍCULOS SEMIELABORADOS
(POR CIENTO DEL TOTAL DE IMPORTACIONES)

	1938	1942	1946
Hilados y fibras textiles preparadas	3,0	8,2	2,1
Productos químicos semielaborados	4,6	8,7	4,7
Artículos de hierro y acero semifabricados ...	3,9	1,7	4,1

Las importaciones de productos textiles, principalmente de tejidos de algodón, decrecieron, entre el período de 1937 a 1939 y el año de 1946, desde el 18 por ciento al 8,9 por ciento del total de las importaciones colombianas, y desde el 17,2 por ciento al 9,8 por ciento, en las importaciones chilenas. Por lo que atañe a la Argentina, la producción de tejidos de algodón aumentó en un 92 por ciento, entre 1939 y 1945. Durante el mismo período, la producción de hilados de algodón, en dicho país, creció aproximadamente en un 104 por ciento. Estos productos ya habían sido desplazados, en años anteriores, de las importaciones de México y

número índice de 551. Las importaciones de automóviles de pasajeros, que en 1937-1939 representaban el 2,8 por ciento del valor total de las importaciones, aumentaron hasta el 4,1 por ciento en 1947. El hecho de que los aranceles brasileños sean específicos y no *ad valorem* facilitó sin duda las importaciones de artículos de lujo y bienes de consumo en general. De este modo, el aumento de precio de los artículos importados tuvo el mismo efecto que una reducción de derechos de importación.

Brasil. En este campo especial, parece que los cambios ocurridos son de carácter permanente.

La composición general de las importaciones de México proporciona otro ejemplo del restablecimiento parcial de las pautas anteriores a la guerra. La proporción de artículos manufacturados dentro del total de las importaciones descendió desde el 71 por ciento, en el período de 1939 a 1941, a un promedio de cerca del 60 por ciento, en el período de 1942-1945. Sin embargo, en 1946 las proporciones anteriores a la guerra se habían restablecido ya, a pesar de haberse desarrollado, en medida significativa, las industrias manufactureras del país.

En el caso de los bienes de capital el crecimiento de la producción nacional no implica necesariamente una disminución del mismo tipo de importaciones. El desarrollo en el Brasil de la producción siderúrgica, del cemento y del carbón, no impidió que las importaciones de estos artículos fueran considerablemente mayores en 1947 que en el período de 1937-1939, como puede verse por el cuadro siguiente:

PRODUCCIÓN E IMPORTACIÓN EN EL BRASIL DE ALGUNOS ARTÍCULOS
SELECCIONADOS, 1947

Números índices; base: 1937-1939=100

	<i>Producción</i>	<i>Importaciones</i>
Productos de hierro y acero	410 ^a	129
Carbón	219	112
Cemento	145	731

^a Hierro fundido, acero en lingotes y acero fundido.

De modo análogo, el aumento de la producción de cemento en Colombia, que alcanzó un número índice de 272 en 1947 (1936-1939=100), tampoco impidió un señalado incremento en las importaciones del mismo producto, que alcanzaron un número índice de 232,8 durante el mismo año. Evolución semejante puede notarse en el aumento de la fabricación de productos químicos en la Argentina, Brasil y Chile, durante la guerra, ya que la producción pudo satisfacer únicamente una pequeña parte de las necesidades crecientes de estos países, en este ramo fundamental del desarrollo industrial. Las importaciones de productos químicos y farmacéuticos aumentaron en un 50 por ciento, entre los años de 1937-1939 y el de 1947, en dichos países.

En varias naciones latinoamericanas, la industrialización ha ido acompañada por la creación de una industria pesada de cierta importancia. La tendencia general, en estos países, por ejemplo, en el Brasil, se dirigió a un aumento inmediato de las importaciones de bienes de consumo, como

consecuencia de la concentración de las inversiones en un sector que producirá sus efectos sobre el suministro de bienes de consumo sólo a largo plazo y de modo indirecto.

La consecuencia inmediata de la creación de una industria pesada parece consistir en la disminución relativa de las importaciones de artículos semielaborados y de materias primas (por lo menos en países con recursos carboníferos y de minerales de hierro), y en el crecimiento relativo de las importaciones de bienes de consumo. Se puede esperar que los ingresos reales crecientes resultantes de los más altos niveles de producción contribuyan a aumentar la demanda de importaciones de productos de alta calidad.

Otros países latinoamericanos concentraron sus esfuerzos en el desarrollo de las industrias de artículos de consumo. En este caso, la industrialización deberá reflejarse a corto plazo en la substitución parcial de las importaciones de bienes de consumo, por las de bienes de producción y artículos semifabricados, y en algunos casos, también por las materias primas. Además, el incremento de los ingresos reales, debido al desarrollo de la producción, afectará la demanda, diversificándola y extendiéndola.

EL PROBLEMA A LARGO PLAZO

Desde el punto de vista de los países latinoamericanos, la relación entre la industrialización y el comercio exterior presenta dos aspectos. Primeramente, ¿es posible, y hasta qué punto, incrementar sus abastecimientos de artículos manufacturados mediante un aumento en el comercio con las naciones industrializadas? En segundo lugar, ¿qué consecuencias tendría para el comercio exterior un aumento de la producción manufacturera nacional? En ambos casos —incrementar las importaciones o desarrollar la producción manufacturera nacional— la finalidad es el incremento de las disponibilidades *per capita* de artículos manufacturados y la elevación en el nivel de vida.

Suponiendo que la industrialización no fuera a crecer substancialmente en América Latina, rara vez se suele considerar la magnitud de las importaciones de artículos manufacturados que se necesitarían para aumentar el suministro total de estos artículos en la región hasta niveles comparables a aquellos que prevalecen en los países industrializados. La verdad es que habrían de afrontarse volúmenes de comercio exterior enteramente inasequibles. Por ejemplo, con el fin de incrementar el abastecimiento *per capita* de artículos manufacturados (con exclusión de los artículos alimenticios elaborados, de las bebidas y del tabaco), en la Argentina, el Brasil, Chile y México, tomados en conjunto, hasta el 50

CUADRO 15. PRODUCCIÓN, INTERCAMBIO Y DISPONIBILIDADES DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS EN CUATRO PAÍSES DE AMÉRICA LATINA^a

	Año	Total en millones de dólares			Per capita, en dólares			
		Producción (Valor bruto)	Importación	Exportación	Producción (Valor bruto)	Importación	Exportación	Disponibili- dades
Argentina	1939	677	265	8	46,7	18,3	0,55	64,4
Brasil	1939	519	198	20	12,6	4,8	0,48	16,9
Chile	1939	72	161	0,2	14,7	32,8	0,04	47,5
México	1940	241	80		12,2	4,0	2,37	13,8
TOTAL de los cuatro países		1.509	704	75,2	18,7	8,7	0,9	26,5
Canadá	1939	2.536	327 ^b	239 ^b	224,4	28,9	21,2	232,2

Fuente: Estadísticas oficiales de los países respectivos.

^a Excluye alimentos, bebidas y tabaco.

^b Año fiscal.

por ciento del nivel del Canadá en 1939, sería necesario aumentar las importaciones de artículos manufacturados, para esos cuatro países, en 7.236 millones de dólares, cifra equivalente al 30 por ciento del total mundial de las importaciones (incluyendo materias primas y artículos alimenticios).¹

Todo aumento de las importaciones supone necesariamente un aumento correspondiente de las exportaciones.² Pero la posibilidad de un incremento múltiple de las exportaciones de artículos primarios sólo es de prever en casos excepcionales. Debe notarse, a este propósito, que la expansión de las exportaciones latinoamericanas está limitada, en general, por el bajo grado de elasticidad de la demanda de materias primas y artículos alimenticios en los mercados mundiales. Los cambios estructurales que tuvieron lugar en el comercio internacional durante el período de 1914-1918, y la contracción sufrida por el mismo durante el decenio de 1930-1940, hicieron dudosa la posibilidad de conseguir por medio del comercio internacional un amplio desarrollo económico en los países que son tradicionalmente exportadores de artículos primarios. A base de experiencias pasadas, no parece probable que esto sea hacedero en el futuro.

Aquellos países que siendo grandes exportadores de productos primarios, alcanzaron, a la vez, altos niveles de suministro de artículos manufacturados, sólo pueden considerarse como excepciones. Están estos países insólitamente dotados de condiciones para la producción agropecuaria, de fáciles comunicaciones interiores, de tierras abundantes y de población escasa. Tal ha sido el caso de algunos dominios británicos, de la Argentina y del Uruguay.

Sin embargo, la destacada superioridad en los niveles de suministro de artículos manufacturados disponibles en Australia, Canadá, Nueva Zelanda y la Unión Sudafricana sólo pudo lograrse en aquella medida en que el desarrollo del comercio exterior ha ido acompañado de un amplio progreso en la industrialización. De este modo, ya durante el período de 1926-1929 estos cuatro países habían logrado un promedio de producción manufacturera *per capita*³ igual al de Francia y doble del de Italia.

¹ Cómputos fundados en los datos del cuadro 15. Es probable que a causa de las diferencias metodológicas y también de la mayor significación relativa de la producción artesana en América Latina, el suministro de artículos manufacturados en estos países se haya subestimado. Sin embargo, vistas las magnitudes resultantes del cómputo anterior, el posible margen de error no invalida las conclusiones que se pueden deducir de dicho cómputo. Estos datos en modo alguno traducen diferencias en las rentas nacionales de los respectivos países.

² En realidad, un aumento de las exportaciones mayor que el de las importaciones debe tener lugar, puesto que la entrada de capitales extranjeros, necesarios para originar un incremento substancial en la producción latinoamericana, ejercería influencia a largo plazo sobre la balanza de pagos, como resultado principalmente de las remesas al exterior de intereses y dividendos.

³ Excluyendo artículos alimenticios, bebidas y tabacos.

Hasta en un país menos industrializado, como la Argentina, en el cual la renta nacional depende en alto grado del comercio exterior, los artículos manufacturados importados ascendieron, en 1939, a menos del 30 por ciento del abastecimiento en dichos artículos, siendo el resto de origen nacional. Hubiera sido necesario incrementar seis veces más las importaciones de artículos manufacturados, durante ese año, para que la República Argentina alcanzase un nivel en el abastecimiento *per capita* igual al alcanzado por los cuatro dominios británicos mencionados más arriba, durante el período de 1926-1929.

Otros países latinoamericanos, tales como el Brasil y México, por ejemplo, que poseen menor grado de productividad que la Argentina, y en los cuales la producción deja márgenes menores para la exportación, se encuentran en condiciones mucho menos favorables para elevar los niveles de vida de sus poblaciones mediante el comercio exterior. Así, para poder alcanzar el nivel de abastecimiento de la Argentina en 1939, el Brasil tendría que aumentar sus importaciones de artículos manufacturados diez veces y México doce veces.¹

De este modo, la industrialización parece ser a largo plazo el medio principal para conseguir una elevación sensible de los niveles de vida de América Latina. Si la finalidad primordial de la actividad y de la política económicas consiste en producir mayor cantidad de bienes y servicios, y lograr estabilidad en su suministro, la actividad fabril no puede ser el único medio utilizable, pues la industrialización significa el uso de técnicas y mecanismos que ahorren mano de obra en todas las esferas de la producción. Sería difícil, por ejemplo, concebir un desarrollo económico armonioso en cualquier país, sin el mejoramiento de la técnica agrícola, de los transportes, suministro de energía y un sistema moderno de distribución. El testimonio de la historia y la interdependencia entre todas las actividades económicas indican que es un proceso mucho más complejo que la mera instalación de fábricas y el establecimiento de una política que asegure la perduración de las mismas.

Por añadidura, si se toman en cuenta las grandes diferencias entre los distintos países latinoamericanos, el momento propicio para que la industria fabril pase a constituir el medio principal de elevar substancialmente los niveles de vida variará de país a país. En algunos de ellos, la ocasión puede ser ahora; para otros, sólo llegará en los próximos decenios. En varios de esos países, resulta aventurado predecir la fecha oportuna. Sólo el análisis detallado de cada país, análisis que requiere más cantidad y mejor calidad de información que la disponible hoy, podría permitir una apreciación del papel y de las posibilidades de la industria fabril en

¹ El cómputo para México se refiere al año 1940.

América Latina. Resulta probable, sin embargo, que en ciertos casos, los datos aludidos conduzcan a la conclusión de que, por algún tiempo, un incremento en las industrias extractivas, inclusive la agricultura, puede contribuir mejor al bienestar nacional que un desarrollo artificial de la industria fabril. Sin embargo, pocas veces se trata de una disyuntiva, ya que ambas actividades necesitan apoyo recíproco.

Finalmente, la industrialización es algo más que un simple proceso económico: es también a la vez causa y efecto de cambios profundos en las instituciones sociales y políticas de aquellos países donde la industrialización arraiga. Sin embargo, hasta el mero bosquejo de estos cambios queda fuera del alcance de este capítulo, que se limita necesariamente a los aspectos exteriores de la industrialización en América Latina.

CAPITULO 2

LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCION

I. CONDICIONES DE LA HABITACION EN AMERICA LATINA

Todo estudio sobre la industria de la construcción en América Latina presupone el conocimiento de las condiciones de la habitación que prevalecen en esta parte del Hemisferio Occidental.

De fuentes diversas se destaca la extrema escasez de habitaciones adecuadas, para las clases de población de ingresos medianos y mínimos. En México, el censo de 1939 reveló que apenas el 7 por ciento de los edificios en ese país disponían de agua potable y alcantarillado, mientras el 62 por ciento del total no tenía ninguno de estos servicios. En el Distrito Federal, un 19 por ciento de los edificios no estaba provisto de estos dos requisitos fundamentales.¹ La Asociación de Arquitectos de Chile calculó, en 1934, que este país tenía una urgente necesidad de cerca de 300.000 casas nuevas. La situación parece haberse agravado desde entonces, puesto que la misma institución, en 1945, calculaba el déficit de viviendas entre 350 y 400 mil casas nuevas, lo cual significa que cerca del 40 por ciento de la población de ese país carecía entonces de viviendas adecuadas.² Una encuesta realizada en la Argentina, antes de la guerra, comprobó que el hacinamiento en casas de vecindad afectaba al 45 por ciento de las familias del país.³ Se calculaba por entonces que se necesitaba aproximadamente un millón de casas nuevas.⁴ En Colombia, otra encuesta, referente al importante centro industrial de Medellín, reveló, en 1938, la existencia de un promedio de 9 personas por cuarto.⁵ En el conjunto del país, el 80 por ciento de las habitaciones carecen de servicios de agua, luz y alcantarillado.⁶ Por lo que atañe al Uruguay, los censos realizados en 1888, 1908

¹ *Compendio Estadístico*, Dirección General de Estadística, México, D. F., 1947.

² Moisés Poblete Troncoso, *El Subconsumo en América del Sur*, Santiago de Chile, 1946.

³ *Ibid.*

⁴ George Soule, David Efrón y Norman T. Ness, *Latin America in the Future World*, National Planning Association, Nueva York, 1945.

⁵ *Ibid.*

⁶ *Encuesta Continental sobre el Consumo de Productos de Alimentación y Vestido, y sobre la Vivienda Popular*, "Respuesta referente a la República de Colombia". Consejo Interamericano de Comercio y Producción, Montevideo, 1946.

y 1935 revelan que el promedio de personas por habitación, en Montevideo, viene aumentando conforme se extiende la ciudad.¹ La situación no es ciertamente mejor en los demás países latinoamericanos.

El rápido proceso de industrialización, puesto de manifiesto en el capítulo anterior, contribuye a agravar dicho estado de cosas, duplicando y aun cuadruplicando la población de importantes centros urbanos, en el decurso de una generación a otra. La construcción de habitaciones de bajo costo, como suele ocurrir en tales condiciones, no correspondió al ritmo de acrecentamiento urbano. La multiplicación de “conventillos” y “cortijos”, en donde se alberga una buena parte de la población en las grandes ciudades de Latinoamérica, no está exenta de este influjo. Tal escasez crónica de albergue se ha agudizado, al aumentar la población urbana, en virtud de la demanda industrial experimentada durante la guerra.

Sin embargo, la demanda de albergue resultante de ese rápido incremento de la población urbana no ofrece suficiente incentivo a las inversiones de capital en la construcción de viviendas familiares, aunque sea a bajo costo. La diferencia entre los recursos de gran parte de la población activa y los elevados costos de la construcción es una de las causas del hacinamiento de familias de escasos recursos en casas de vecindad improvisadas.² Un número creciente de viviendas, antes ocupadas por grupos sociales de ingresos medianos y elevados, ha sido transformado en casas de vecindad, acrecentando así su rendimiento, por lo menos cuando se trata de edificios depreciados o que requieren amplias reparaciones. En consecuencia, la carencia de habitaciones suficientes se trasladó, en gran medida, de los grupos de escasos recursos a los de recursos medianos.

Al principio de la guerra el encarecimiento de la edificación, consecuente a la brusca disminución de las importaciones de materiales de construcción, hizo difícil satisfacer la demanda de los grupos capaces de pagar alquileres remunerativos.³ En la América Latina obsérvase, en general, durante los primeros años del período en estudio, una reducción en el ritmo de las construcciones.

A partir de 1942, y a raíz de la presión inflacionaria, la situación cambió rápidamente. La formación de importantes excedentes líquidos de exportación y la reducida posibilidad de inversiones industriales internas (dadas las limitadas disponibilidades de equipo), crearon una coyuntura excepcionalmente favorable al desarrollo de la construcción. A esta poten-

¹ *Ibid.*, “Respuesta referente a la República del Uruguay”.

² Este problema no es privativo de América Latina. En 1938, el 96 por ciento del total de construcciones privadas urbanas, en los Estados Unidos de América, era accesible apenas a las familias con ingresos superiores a 1.500 dólares anuales. Escasamente el 40 por ciento de las familias urbanas se encontraban en este caso. (*Fuente: Housing and Employment*, Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra, 1948).

³ Todos los países latinoamericanos importaban antes del conflicto acero y vidrio plano, y casi todos ellos cemento y madera.

cialidad de inversiones privadas vino a sumarse, en algunos países, la acción de las instituciones de previsión social, que buscando en el mercado de bienes raíces inversiones capaces de conservar su valor real, agudizaron la tendencia a la especulación en el mercado inmobiliario.¹

A raíz de esa tendencia a la especulación, el costo de las construcciones aumentó con mayor rapidez en algunos países que el índice de los precios al por mayor. Sin embargo, la política de bajos alquileres seguida, con más o menos consistencia, en casi todos los países latinoamericanos, no permitió que dichos alquileres acompañasen en su curva el costo de edificación, y por esta razón, gran parte de las nuevas construcciones se desvió del mercado de arrendamiento hacia el mercado de venta. La inflación del crédito fomentó este mercado, eludiéndose así las trabas impuestas a la industria de la edificación, por el control de los alquileres.

El incremento de la industria de la construcción asumió proporciones de auge febril en aquellos países en que, como en el Brasil, los tres factores que se acaban de señalar obraron agudamente: incremento excepcional de la demanda de viviendas; acumulación de recursos de origen inflacionario, sin grandes posibilidades de inversión en otros campos; y amplias facilidades de crédito, por parte de las instituciones de previsión social, que procuraban así proteger sus ingresos reales contra la inflación de los precios.

II. CARACTERISTICAS DE LA EXPANSION DE LA CONSTRUCCION

Los datos existentes relativos a la industria de la construcción se refieren a un número limitado de países latinoamericanos y no son lo bastante precisos para permitir comparaciones. Sin embargo, puede observarse cierta uniformidad en la evolución de la industria, entre 1939 y 1947, para un grupo importante de países latinoamericanos. (Véase el cuadro 16.)²

¹ El *Relatorio do Banco do Brasil* de 1945 afirma que los institutos de previsión siguieron la "práctica de efectuar depósitos en bancos particulares, donde las tasas de interés eran más altas que en el Banco del Brasil" y que "esos depósitos se utilizaron en Río de Janeiro casi exclusivamente para operaciones de especulación inmobiliaria".

² Los índices se refieren, en general, a la construcción civil, dentro de los límites de las capitales. Apenas si la Argentina y Chile poseen índices generales. Tales índices adolecen de otra limitación consistente en el hecho de utilizarse en su elaboración, con pocas excepciones, datos referentes a la superficie afectada o al número de viviendas, y no a la superficie de los pisos o a la cubicación de las construcciones. Por otra parte, los datos provienen por lo general de los permisos de construcción y no de los edificios ya construídos. El comportamiento irregular que ofrece el índice de Buenos Aires, en 1944, por ejemplo, traduce el aflujo anormal de solicitudes de licencia para edificar, provocado por el intento de eludir, adelantándose a ellas, las modificaciones proyectadas en el Código de Edificaciones.

En general, se nota un decaimiento relativo en los primeros años del período mencionado; una aceleración de las actividades, en los años subsiguientes; y, finalmente, un nuevo y a veces más pronunciado decaimiento en los dos últimos años. Para algunos países el período de incremento comienza ya en 1943. Brasil, Colombia y México, se hallan en este caso. En otros países, los síntomas de aceleración de las actividades se manifiestan a partir de 1944, como sucede en la Argentina y en Chile, o solamente en 1945, como acontece en el Perú.

CUADRO 16. LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN EN SIETE PAÍSES LATINOAMERICANOS

Números índices; base: 1939=100

	1940	1941	1942	1943	1944	1945	1946	1947
Argentina ^a	107	109	183	116	158	139
Brasil ^b	132	151	108	103	141	201	235	192
Colombia ^c	100	98	85	126	178	116
Chile ^d	114	117	91	105	122	123	179	131
Guatemala ^e	133	148	188	167	191	256	296	..
México ^f	128	127	160	204	206	237	262	291
Perú ^g	100	86	85	96	136

Fuente: Datos oficiales de los países respectivos.

^a Superficie construída, Buenos Aires.

^b Superficie autorizada, Río de Janeiro y São Paulo; cifras parcialmente estimadas. (Fuente: *Informe de la Misión Técnica Mixta Brasil-Estados Unidos*).

^c Superficie de pisos, Bogotá y Medellín; base: 1940=100.

^d Metros cuadrados edificadas en 13 comunas.

^e Número de construcciones terminadas en la ciudad de Guatemala.

^f Índice calculado en la Secretaría de la Economía Nacional, basado en la producción de fierro, acero, cemento y vidrio plano.

^g Superficie construída, Lima; base: 1941=100.

CONCENTRACIÓN DE LAS NUEVAS CONSTRUCCIONES EN LAS CIUDADES

PRINCIPALES

Como quiera que el desenvolvimiento de la industria constructora resultó, en buena parte, de la dificultad de invertir capital en otros campos de la economía, y también de la tendencia a la especulación, originada por el alza continua de los precios de la propiedad inmobiliaria, compréndese que la masa de los negocios relacionados con esta industria se haya concentrado en las grandes ciudades, y especialmente en la edificación de casas de departamentos y viviendas de lujo.

En Chile, por ejemplo, el incremento de las construcciones parece haberse concentrado en la capital de la República, conforme lo demuestran los índices siguientes:

CHILE: ACTIVIDAD DE LA CONSTRUCCIÓN: 1940-1947

	<i>Números índices; base: 1940=100</i>						
	1941	1942	1943	1944	1945	1946	1947
Conjunto del país ^a	103	80	92	107	108	157	115
Santiago	93	85	107	161	152	239	144

Fuente: Dirección General de Estadística, Chile.

^a 13 comunas, inclusive Santiago.

Las construcciones efectuadas directamente por la Caja de la Habitación Popular, en modo alguno influyen en estos índices, ya que el nivel alcanzado por estas construcciones en 1940 (1.905 viviendas con capacidad para 10.299 moradores), no fué igualado en ninguno de los años subsiguientes. Si además se tiene en cuenta que cerca del 30 por ciento de las construcciones de la Caja están situadas en Santiago, evidénciase que la extraordinaria elevación del índice correspondiente a esta comuna está motivada por otros tipos de edificación.

En el Brasil, durante los años de mayor incremento de las construcciones —1944 y 1945— el 83 por ciento de la edificación (índice de la superficie concedida en los permisos, para 21 capitales de estados y territorios), se concentró en Río de Janeiro y en la ciudad de São Paulo. En 1946, al comenzar el decaimiento en las actividades constructivas, ese porcentaje descendió al 76 por ciento.

Si en Colombia se comparan los índices de Bogotá y de Medellín, se evidencia idéntica concentración de construcciones en la capital nacional:

COLOMBIA: ACTIVIDAD DE LA CONSTRUCCIÓN: 1943-1945

	<i>Números índices; base: 1940-1942=100</i>		
	1943	1944	1945
Bogotá	155	217	120
Medellín	95	142	126

Fuente: Datos basados en informaciones publicadas por la Dirección Nacional de Estadística, Bogotá.

Concentración semejante no se deja sentir en la Argentina, en donde otros factores entorpecieron la especulación sobre bienes raíces. Según puede verse más abajo, el ritmo de las construcciones en la capital federal y en el conjunto del país, presenta cierto paralelismo:

ARGENTINA: ACTIVIDAD DE LA CONSTRUCCIÓN: 1943-1946

	<i>Números índices; base: 1939=100</i>			
	1943	1944	1945	1946
Capital federal	109	183 ^a	116	158
Conjunto del país	123	176	136	174

Fuente: Dirección General de Estadística y Censos, Buenos Aires.

^a Respecto a las causas de este elevado valor del índice, véase la nota 2 al pie de la p. 69.

AUMENTO DE LOS COSTOS DE EDIFICACIÓN

Los datos disponibles referentes al costo de la edificación constituyen otro indicio de que esta industria asumió a veces carácter netamente especulativo. Entre 1939 y 1946, en Río de Janeiro, el costo de la superficie construída se cuadruplicó. Los precios de ciertos materiales de construcción aumentaron todavía más rápidamente, y el cemento, cuya venta estaba sólo en parte controlada por el gobierno, alcanzó, en 1944 y 1945, precios extraordinariamente elevados.¹

A partir de 1943, el costo de la construcción subió aceleradamente en Chile, según se observa a continuación:

CHILE: AUMENTOS DE LOS COSTOS DE LA CONSTRUCCIÓN: 1943-1946

Números índices; base: 1940=100

	1943	1944	1945	1946	1947
Índice del costo del m ² de construcción..	208	292	269	316	333
Índice de precios al por mayor	175	181	192	222	286

Fuente: Dirección General de Estadística, Chile.

En México el costo de la edificación casi se triplicó, aumentando en mayor proporción que los precios al por mayor, según las cifras siguientes:

MÉXICO: AUMENTO DE LOS COSTOS DE LA EDIFICACIÓN: 1939-1946

Números índices; base: 1939=100

	1940	1941	1942	1943	1944	1945	1946
Costo de la edificación.....	120	133	148	170	201	219	283
Precios al por mayor	103	109	121	146	179	199	229

Fuente: Datos oficiales.

De los renglones del costo los salarios subieron en menor proporción que los materiales de construcción. Los terrenos fueron objeto de mayor especulación, aumentando aun más que estos últimos.

En la Argentina, en donde la presión inflacionaria sólo se hizo sentir más tarde, y a causa además del estricto control del precio del cemento, el índice del costo de la construcción no se equiparó al de los precios al por mayor sino hasta 1946:

¹ *Conjuntura Económica*, Fundação Getúlio Vargas, Río de Janeiro, marzo de 1948.

ARGENTINA: AUMENTO DE LOS COSTOS DE LA CONSTRUCCIÓN: 1943-1947

Números índices; base: 1939=100

	1943	1944	1945	1946	1947
Índice del costo de la construcción.....	142	149	168	216	282
Índice de precios al por mayor	187	195	201	217	231

Fuente: Revista de la Cámara de la Construcción y Dirección General de Estadística y Censos.

La elevación del costo de la construcción, que se agudiza en la Argentina a partir de 1946, resulta principalmente del encarecimiento de la mano de obra, según puede verse a continuación:

ARGENTINA: AUMENTO DE LOS COSTOS DE LA CONSTRUCCIÓN
Y DE LA MANO DE OBRA: 1943-1948*Números índices; base: 1939=100*

	1943	1944	1945	1946	1947	1948
Costo de la construcción	142	149	168	216	282	423
Costo de la mano de obra	110	119	140	207	314	505

Fuente: Revista de la Cámara de la Construcción, El Constructor y Mundo Maderero, de Buenos Aires.

CONSUMO DE CEMENTO

Los datos relativos al consumo de cemento, reunidos en el cuadro 17, aunque representativos de la evolución de la industria en sentido muy general, confirman la significación de los índices de edificación mencionados anteriormente. En algunos países, los gobiernos desarrollaron durante la guerra una política de fomento de obras públicas, reservándose por consiguiente importante participación en las disponibilidades de aquel producto.

El aumento acentuado en el consumo de cemento, que se observa a partir de 1945, se debe en parte al restablecimiento de las importaciones. El incremento substancial de la producción interna —sobre todo en aquellos países antes completamente dependientes del abastecimiento exterior— no fué suficiente para impedir, durante los años del conflicto, una severa escasez de cemento en América Latina. La Argentina, que ya antes de la guerra poseía una importante industria de cemento, vió su producción entorpecida por la escasez de combustible. En este país, la industria del cemento continúa trabajando por debajo de su capacidad y subsiste agudamente la escasez de este producto.

CUADRO 17. CONSUMO APARENTE DE CEMENTO EN DOCE PAÍSES
LATINOAMERICANOS: 1938-1947

Números índices; base: 1938-39=100

	<i>Media 1938-39 (miles de toneladas métricas)</i>	1940	1941	1942	1943	1944	1945	1946	1947
Argentina ...	1.230	88	95	91	81	90	88	94	111
Bolivia ^a	21	114	114	110	110	133	133	153	181
Brasil	705	108	111	116	108	129	146	167	179
Colombia	196	104	109	107	134	153	171	203	233
Cuba	129	116	122	142	133	137	226	250	281
Chile ^b	354	113	110	108	108	109	130	165	169
Ecuador ^a	14	121	121	143	200	250	264	271	243
Guatemala ^a .	11	131	193	197	210	229	275	304	309
México ^b	401	122	135	149	168	173	229	258	267
Perú	152	94	114	125	136	164	178	183	..
Uruguay ^b ...	171	94	109	83	70	94	120	148	157
Venezuela ...	141	134	267	104	119	211	260	281	..

Fuentes: Monthly Bulletin of Statistics, Naciones Unidas, y publicaciones oficiales de los países respectivos; para Cuba, Cuba Económica y Financiera, mayo de 1948.

^a Producción solamente.

^b Producción más importación menos exportación.

Para los países latinoamericanos no existen datos precisos en lo que atañe a la procedencia de los capitales invertidos en la construcción, durante la reciente fase de incremento. En algunos de ellos, conforme ya se observó, desempeñaron papel sobresaliente los fondos de las instituciones de seguro social.

En cuanto al importe de las inversiones, son reveladores los datos disponibles para Chile:

PORCENTAJE DE LA CONSTRUCCIÓN EN LA FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL

	1940	1941	1942	1943	1944	1945	1946	1947
Construcción total	41	41	41	48	52	53	54	44
Construcción privada ..	24	27	34	34	38	34	42	30

Fuente: Corporación de Fomento de la Producción.

La construcción privada llegó a absorber, en los años de su mayor incremento, más de una tercera parte de los capitales formados en este país. Existen numerosos indicios de que en el Brasil, entre 1943 y 1946, la absorción por la construcción civil de capitales formados en el país fué todavía mayor.

En la Argentina, el control del crédito impidió que, a partir de 1945, momento en el cual se acentuó la presión inflacionaria, la especulación en torno a las edificaciones se desarrollara en escala comparable a la de los países que acabamos de citar. Los créditos concedidos a las empresas constructoras, en aquel país, bajaron, a partir de 1945, no sólo en comparación con el importe de los créditos concedidos a otras industrias, sino también en relación al conjunto de los créditos otorgados en el país:

ARGENTINA: PORCENTAJE DE LOS CRÉDITOS CONCEDIDOS
A LAS EMPRESAS DE CONSTRUCCIÓN

	1945	1946	1947
Sobre el total de créditos distribuidos	3,6	3,6	3,3
Sobre el total de la industria	11,4	9,8	7,8

Fuente: Banco Central de la República Argentina, *Memoria*, 1947.

A partir de 1946, en algunos países latinoamericanos se han tomado medidas destinadas a reducir el crédito inmobiliario. Tales medidas determinaron en el Brasil, a fines de 1946 y comienzos de 1947, la paralización de las construcciones de algunos centenares de edificios en Río de Janeiro, que representaban muchos millares de unidades de habitación. La construcción de otros edificios se prosiguió con créditos obtenidos de otras fuentes y esto encareció todavía más el costo, ya extremadamente elevado, de la edificación.

Dada la forma en que se desarrolló la construcción en América Latina, durante la guerra y en los años que siguieron al conflicto, tenía forzosamente que presentar costos elevados. El material escaso y tardíamente entregado; la mano de obra, no menos difícil de lograr, y posteriormente el paso brusco de una situación de inflación del crédito a otra de escasez del mismo: todo esto contribuyó a dilatar el plazo de las construcciones y a elevar su costo.

Las amplias inversiones hechas en este campo de actividades no se tradujeron en modificaciones esenciales de las condiciones de vivienda dominantes en los países latinoamericanos. Las circunstancias que acompañaron el desarrollo de la edificación y el hecho de haberse ésta concentrado en tipos de alto costo, apenas accesibles a sectores reducidos de la población, impidieron que el empleo de importantes masas de ahorro redundase en beneficios de mayor amplitud para la colectividad.

En casi todos los países latinoamericanos, la demanda de viviendas continúa siendo aguda, especialmente para los grupos sociales de ingresos medianos y pequeños. No obstante, los altos precios, la escasez de materiales y la situación irregular del crédito, que siguió a la inflación, no permiten todavía a la industria desarrollarse en condiciones económicas normales.

CAPITULO 3

MINERIA

I. INTRODUCCION

La minería en América Latina presenta muchos rasgos que son típicos de esta actividad en todos los países poco desarrollados. El principal de aquéllos consiste en que la mayoría de los minerales producidos en la región se destina a mercados extranjeros.

Como queda explicado en el capítulo correspondiente, la estructura industrial de los países latinoamericanos se compone todavía, en gran parte, de artículos manufacturados ligeros, entre los cuales, la elaboración de metales, por lo general, reviste importancia muy limitada. Así, sólo una pequeña parte de los minerales básicos se utiliza en la región: el resto se exporta en diferentes grados de elaboración. Lo mismo sucede con la plata. Por el contrario, las autoridades monetarias locales adquieren la mayor parte de la producción aurífera. Se producen minerales no metálicos en gran escala para el consumo nacional, principalmente en la industria de la construcción. En cuanto a los minerales no metálicos, parte considerable de la producción de petróleo, en Venezuela y Colombia, también se destina a la exportación.

Las grandes inversiones, en particular de capitales especulativos, y el alto grado de conocimientos técnicos y administrativos que requiere la minería, explican que tanto su financiamiento como su explotación hayan estado principalmente en manos de intereses extranjeros, los cuales todavía financian casi toda la producción de minerales básicos y de petróleo de América Latina destinados a la exportación.

A pesar de la significación decisiva que asume la minería en el comercio exterior de varios países —especialmente Venezuela, Bolivia, Perú, Chile, México y Colombia— la importancia preponderante de la agricultura y el desarrollo de la industria manufacturera y de los servicios explican el hecho de que la actividad minera regional contribuya en proporción relativamente escasa al total neto de los ingresos de cada país. (Véase el cuadro 18.) Si se dispusiera de las cifras correspondientes a la renta nacional respectiva, es probable que el porcentaje de la mi-

CUADRO 18. PORCENTAJE DE LA MINERÍA EN LA COMPOSICIÓN DE LA RENTA NACIONAL PARA CINCO PAÍSES LATINOAMERICANOS: 1938-1946

	Porcentajes				
	Argentina	Colombia	Chile	México ^a	Perú
1938	2	17	..
1939	2	16	..
1940	2	8	10	15	..
1941	2	..	10	13	..
1942	2	..	9	13	14
1943	2	..	10	12	..
1944	2	10	..
1945	2	9	..
1946	8	..

Nota: Los porcentajes miden la relación entre la producción minera y el producto nacional neto a precios de costo de los factores, salvo en el caso de Argentina, donde los datos se refieren al producto nacional bruto a precios de mercado, es decir: el producto nacional neto, al precio de costo de sus factores, más impuestos indirectos y compensaciones por depreciación y mantenimiento, menos los subsidios.

Fuentes: Los porcentajes que figuran en este cuadro, menos los de Colombia, se han deducido de los datos contenidos en *Estadísticas de Renta Nacional de Varios Países, 1938-1947*, Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, 1949. Los datos de Colombia proceden de: "National Income Estimates of Latin American Countries", por Loreto M. Domínguez en *Studies in Income and Wealth*, vol. 10, National Bureau of Economic Research, Nueva York, 1947.

^a Incluye la metalurgia y la industria de derivados del petróleo.

nería en dicha renta resultara mayor en el caso de los dos países primeramente citados.

Desde el punto de vista de la ocupación, aun aquellos países que obtienen de la minería la mayor parte de sus divisas extranjeras son, no obstante, esencialmente agricultores. El número de personas empleadas en la minería fluctúa entre el 2 y el 3 por ciento del total de la población ocupada remunerativamente, en México, Perú y Venezuela, hasta el 6 por ciento en Chile; y es posible que Bolivia tenga igual porcentaje. (Véase el cuadro 19.)

Las exportaciones de minerales y petróleo representaron antes de la guerra parte principal de los ingresos en moneda extranjera de cinco países latinoamericanos: en 1937, dichas exportaciones sumaron, en Venezuela, el 90 por ciento del valor de sus exportaciones totales; el 86,6 por ciento, en Bolivia; el 79,5 por ciento, en Chile; el 76,6 por ciento, en México, y el 57,5 por ciento, en el Perú. Por el contrario, fueron insignificantes en países como Argentina, Uruguay, Guatemala, Paraguay, Cuba y otros. La importancia de las exportaciones de minerales en Venezuela, Bolivia y Chile es mayor, porque en el primero de estos países están constituidas casi totalmente por petróleo y en el segundo por estaño, mientras que en Chile el 54 por ciento del total de aquéllas correspondió al cobre y el 20 por ciento al salitre, en 1937.

CUADRO 19. NÚMERO DE PERSONAS DEDICADAS A LA MINERÍA, COMPARADO CON LA POBLACIÓN TOTAL OCUPADA, PARA NUEVE PAÍSES LATINOAMERICANOS

	Año	Personas dedicadas a la minería	
		Millares	Porcentaje de la población ocupada
Brasil	1940	390	3
Colombia ^a	1938	75	2
Cuba	1943	6	—
Chile	1940	96	6
México	1940	107	2
Nicaragua	1940	5	1
Panamá	1940	4	2
Perú	1940	45	2
Venezuela	1941	23	2
TOTAL		752	2

Fuentes: *Anuario de Estadísticas del Trabajo, 1945-46*, (novena edición), Oficina Internacional del Trabajo; menos para México, cuyos datos proceden del *Compendio Estadístico, 1947*, Dirección General de Estadística.

^a Incluye empleo en canteras y actividades similares.

La demanda internacional de minerales básicos y de petróleo y la influencia que ejercen los cárteles sobre los precios y los programas de producción, ocasionan fluctuaciones considerables en las entradas de moneda extranjera para aquellos países que dependen principalmente de exportaciones de minerales. Debe atribuirse especialmente a estas causas las bruscas variaciones en el valor de las exportaciones de algunos países. (Véase el cuadro 20.) A este respecto debe hacerse notar que sólo una parte

CUADRO 20. VALOR TOTAL DE LAS EXPORTACIONES PARA SEIS PAÍSES LATINOAMERICANOS

	En millones de dólares ^a					
	Bolivia	Colombia	Chile	México	Perú	Venezuela
1913	46,7	56,9	244,7	273,6	74,7	49,8
1917	120,1	60,5	440,0	399,4	153,2	39,1
1921	44,0	67,1 ^b	268,0	681,6	136,9	43,5
1929	86,0	199,1	472,3	472,0	275,4	253,8
1932	17,8	108,4	59,7	209,0	146,7	207,7
1937	36,3	86,3	192,6	211,3	92,1	253,8
1943	77,4	129,7	194,9	211,9	84,2	355,4
1947	80,6	243,7	279,1	405,8	154,3	785,2

Nota: Para algunos países los datos anteriores a 1937 no son comparables con los de años subsiguientes, debido a cambios ocurridos en la valuación de las exportaciones.

Fuente: Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas.

^a A 35 dólares por onza de oro fino.

^b 1922.

de los ingresos en moneda extranjera provenientes de exportaciones minerales queda en los países respectivos. En Chile, por ejemplo, entre el 66,9 y el 76,5 del valor de las exportaciones de cobre, en 1944-1947, quedó en el país para cubrir los costos de producción y los impuestos. El resto se envió al exterior para cubrir dividendos, amortizaciones y gastos relacionados con la explotación de las minas.

En países como Venezuela y Bolivia, las entradas estatales provienen en grado preponderante de impuestos y otras rentas derivadas de la minería. En el primero de ellos, entre el 62 y el 78 por ciento de las entradas presupuestarias procedieron de la minería, en 1946-1948, mientras que en el último, la proporción fué del 54 por ciento, en 1944. En México, dichas rentas oscilaron entre el 11,9 y el 5,1 por ciento del total de ingresos del gobierno federal, en 1938-45. La mayor parte de los impuestos y otros derechos sobre la minería, los pagan las empresas extranjeras en dólares u otras monedas convertibles. En países con tipos de cambio diferenciales, como Chile y Venezuela, existe un impuesto indirecto adicional, que resulta de estar obligadas las empresas mineras a efectuar sus ventas de moneda extranjera a tipos inferiores a los usuales. Las grandes fluctuaciones en el valor de las exportaciones de minerales señaladas más arriba originan variaciones considerables en las rentas de algunos gobiernos.

II. COMPOSICION DE LA PRODUCCION Y CAMBIOS EN LA MISMA

VARIACIONES EN EL VOLUMEN DE LA PRODUCCIÓN

La posición de América Latina como región productora de minerales puede deducirse de los datos correspondientes a 1937. (Véase el cuadro 21.) No se dispone de cifras completas con relación a la producción de minerales, en 1945-1946, y no pueden sacarse conclusiones respecto a la posición actual de América Latina en el mundo, ya que la producción se desorganizó en numerosas zonas afectadas por la guerra y, además, en 1946, se produjo un descenso en el volumen de la minería latinoamericana.

Los datos del cuadro 21 no revelan el grado en que se ha concentrado la minería en unos pocos países. En 1937, por ejemplo, México produjo el 86 por ciento de la producción total de zinc de América Latina, el 76 por ciento del plomo, el 71 por ciento de la plata, el 36 por ciento del oro y el 16 por ciento del petróleo. La producción del Perú representó el 15 por ciento de la plata y del plomo extraídos, el 7 por ciento del oro, el 10 por ciento del zinc, el 6 por ciento del petróleo y el 7 por ciento del cobre. Chile produjo el total de los nitratos extraídos en América Latina, el 81

CUADRO 21. PRODUCCIÓN MUNDIAL DE METALES Y OTROS MINERALES
Y PORCENTAJES CORRESPONDIENTE A LA AMÉRICA LATINA, 1937

	<i>Producción mundial 1937^a</i>	<i>Porcentaje en Améri- ca Latina</i>
Cristales de cuarzo (en bruto)	3.500	93,0
Mineral de berilio	4.400 ^b	77,0
Mineral de tántalo	285 ^c	54,0
Bismuto	1.400 ^d	47,0
Antimonio	37.300	47,0
Plata	8.556	44,0
Vanadio	1.947	82,0
Cobre	2.329 ^e	22,0
Arsénico (blanco)	55.700	20,0
Plomo	1.686 ^e	17,0
Cadmio	4.200	15,0
Petróleo (crudo)	334.700 ^e	14,0
Estaño	210.000	13,0
Zinc	1.619 ^e	11,0
Mineral de cromita	1.068 ^{e,f}	9,0
Mineral de tungsteno	37.944	8,0
Nitrógeno	2.880 ^e	7,8
Mineral de manganeso	2.597 ^e	7,0
Oro	1.110	6,5
Molibdeno	14.872	5,0
Mercurio	4.587	4,0
Mineral de titanio	245.000 ^e	3,0
Cemento	83.040 ^e	3,0
Diamantes	9.612 ^h	2,5
Mineral de hierro	111.124 ^e	1,5
Feldespató (en bruto)	453.000	1,0
Azufre	3.331 ^e	0,8
Carbón bituminoso	1.540.000 ^e	0,3
Níquel	115.000	0,1
Cobalto	3.493	..
Bauxita (en bruto)	3.679 ^e	..
Magnesio	20.000	..
Mineral de columbio	1.930 ^c	..
Yeso	10.300 ^e	..
Mineral de fosfato (en bruto)	9.781 ^e	..
Fluorespató (en bruto)	465.000 ^f	..
Amianto (en bruto)	487.000	..
Barita	1.101 ^e	..
Potasa (refinada)	3.252 ^e	..
Mica (en bruto)	50.955	..

Fuente: Minerals Yearbook, 1937, 1939, 1944, Departamento del Interior de los Estados Unidos.

^a En toneladas métricas, salvo advertencia en contrario.

^b Datos para 1943.

^c Datos para 1944.

^d Datos para 1940.

^e En millares de toneladas métricas.

^f Datos para 1936.

^g Datos para 1941.

^h En millares de quilates.

por ciento del cobre y el 12 por ciento del oro. Bolivia produjo el 92 por ciento del estaño, el 8 por ciento de la plata y el 6 por ciento del plomo. La producción venezolana representó el 63 por ciento del petróleo extraído en la región y la producción brasileña el 63 por ciento de la del manganeso. Colombia produjo el 19 por ciento del oro extraído en América Latina y el 7 por ciento del petróleo.

La producción de los principales minerales, en América Latina, aumentó aproximadamente en un tercio, entre 1937 y 1947. Sin embargo, si se excluye de la cifra total la producción de un solo país —el petróleo venezolano— el alza es casi imperceptible. Teniendo en cuenta el aumento del 22,3 por ciento experimentado por la población, el rendimiento minero *per capita* en el resto de la región habría disminuído. El bajo porcentaje de aumento en la minería se debe en parte al descenso de la producción de oro y plata. Puesto que el petróleo representaba el 40 por ciento del valor de la producción de minerales en América Latina durante 1937, la causa principal del aumento de la producción minera, en general, reside en el alza experimentada por la producción petrolífera en la región, durante el período de 1937-1947. (Véase el cuadro 22.)

La mayor parte de los cambios ocurridos en 1937-1947 se debieron a circunstancias externas, especialmente a la guerra y sus consecuencias. En menor escala, pueden atribuirse al progreso de la industrialización latinoamericana durante ese período.

Al principio de la guerra, los países latinoamericanos perdieron parte de sus mercados en Europa continental; aun las tradicionales exportaciones al Reino Unido disminuyeron. En consecuencia, la producción general minera se mantuvo casi estacionaria hasta fines de 1940. Las necesidades crecientes de la industria metalúrgica de los Estados Unidos compensaron con exceso la baja considerable de las exportaciones a Europa, de modo que la producción experimentó en 1941 un alza con relación a 1937. La mayor parte del aumento correspondió al petróleo, el cobre y el estaño.

Con la entrada de Estados Unidos a la guerra, sobrevino un cambio fundamental, pues se acentuaron dos tendencias opuestas, desde el punto de vista de la producción minera latinoamericana. Una serie de factores, a saber: precios más altos (aunque limitados por topes, para la mayoría de los minerales, entre mediados de 1941 y fines de 1945), y la suspensión virtual de los cárteles, favoreciendo un aumento en la producción, mientras que, por otra parte, la escasez de equipo y de medios de transporte tendían a restringirla. En general, con excepción del período de 1942-43, cuando la guerra submarina y la escasez de buques-tanque condujo a una disminución temporal en la producción petrolífera de Venezuela y Colombia, se acentuó la producción de petróleo y minerales estratégicos. Lo

CUADRO 22. CAMBIOS EN EL VOLUMEN FÍSICO DE LA PRODUCCIÓN DE LOS PRINCIPALES MINERALES EN AMÉRICA LATINA
1937 - 1947

Números índices; base: 1937=100

	1937	1938	1939	1940	1941	1942	1943	1944	1945	1946	1947
	<i>Millares de tons. métricas</i>										
Petróleo crudo	42.380	98	106	100	114	80	92	122	145	168	188
Carbón	4.432	101	95	107	109	126	137	130	131	127	131
Mineral de hierro	1.570 ^a	101	102	102	112	57	44	46	49	90	130
Metales básicos:		98	92	98	113	119	124	122	124	101	114
Cobre	492 ^a	88	85	90	112	117	120	117	115	95	105
Plomo	288 ^a	125	100	96	83	96	104	92	100	75	108
Estaño	28 ^a	101	106	145	158	145	151	145	158	141	125
Zinc	180 ^a	107	93	80	100	127	140	160	160	120	173
Plata	3.746 ^b	97	94	98	91	98	89	80	74	57	69
Oro	72,3 ^b	108	115	125	119	114	95	89	85	79	68
Fertilizantes ^c	1.440	98	100	104	99	93	82	70	98	116	115
TOTAL		99	101	102	111	98	101	110	120	121	133

Nota: Los números índices de cada mineral se fundan en el volumen físico de la producción que figura en las publicaciones estadísticas oficiales. El índice "total" es la agregación del volumen físico correspondiente a cada uno de los componentes, medido en precios medios del mercado primario en Estados Unidos, en 1937. Los precios de cada artículo, salvo de los abonos, proceden de *Minerals Yearbook, 1937*, Departamento del Interior de los Estados Unidos, Washington, D. C. Los precios de los abonos provienen de Corporación de Ventas de Salitre y Yodo, Santiago de Chile.

La ponderación de los componentes, en el año-base de 1937, es como sigue.

Petróleo	40,0 por ciento.	Metales básicos	30,1 por ciento.
Carbón	1,1	cobre	(17,3)
Minerales de hierro	0,9	plomo	(5,0)
Plata	12,2	estaño	(4,4)
Oro	10,7	zinc	(3,4)
		Fertilizantes	5,1 por ciento.

Fuente: Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas.

^a Contenido metálico.

^b Toneladas métricas.

^c Nitrato sódico y fosfato en piedra.

mismo puede decirse de otros minerales de menor importancia, tales como el tungsteno, el molibdeno y los cristales de cuarzo, cuya demanda aumentó de modo considerable durante el período de 1942-44.

Por otra parte, la necesidad de destinar todos los buques y el equipo disponible a la explotación de aquellos minerales esenciales para la continuación de la guerra, condujo a una baja en la producción de mineral de hierro y de metales preciosos. Por consiguiente, la minería del hierro en Cuba y Chile se paralizó y no se pudieron conseguir maquinaria ni repuestos para la minería del oro y de la plata a menos que estuvieran acompañados por metales básicos. Con excepción parcial de los nuevos pozos perforados en Venezuela, la mayor producción de minerales en América Latina, durante la guerra, debe atribuirse, en su casi totalidad, a la explotación más intensa de los establecimientos existentes. La escasez de maquinaria, agregada al hecho de que la explotación de metales básicos requiere, en sus comienzos, el transcurso de varios años entre la terminación de los planos y el momento en que la producción se inicia, impidieron la apertura de minas nuevas. Entre las excepciones a esta regla, que se presentaron durante la guerra, cabe citar la explotación en gran escala del níquel, que se emprendió en Cuba para abandonarla en 1946. Por lo demás, la técnica de la extracción del petróleo permite una mayor flexibilidad en la producción. (Véase el cuadro 23.)

Al término de la guerra, la producción de minerales en América Latina se caracterizaba por su desorientación. Por un lado, el hecho de que los contratos de venta con el gobierno de Estados Unidos estuvieron, en 1945, a punto de expirar, y la incertidumbre general de los negocios en ese país, durante el período de reconversión, contribuyeron a estancar la producción de casi todos los minerales, en 1946. La producción de oro prosiguió su movimiento descendente y una gran cantidad de productores marginales se eliminaron en razón de los crecientes costos de producción, mientras se mantenían los precios de compra por decisión de la Conferencia de Bretton Woods. Del mismo modo, la producción de plata se sostuvo por debajo de los límites de preguerra. Por otra parte, debido al aumento de la demanda y al alza de los precios, la producción de petróleo experimentó sensible progreso. Los contratos de venta del estaño también se prorrogaron hasta 1947, pues la producción en Indonesia se vió entorpecida por disturbios políticos.

En 1947, cuando se disiparon la mayoría de las incertidumbres y mejoraron los precios, la minería resurgió una vez más en Latinoamérica, particularmente la del petróleo, alcanzando en muchos casos cifras nunca antes igualadas. Otra circunstancia que contribuyó a mantener la demanda, consistió en que Estados Unidos no procedió a liquidar de inmediato los *stocks* de materiales estratégicos acumulados durante la guerra, y a

CUADRO 23. PRODUCCIÓN DE PETRÓLEO CRUDO EN AMÉRICA LATINA, 1937 - 1947

Millares de toneladas métricas

	Argentina	Bolivia	Brasil	Colombia	Ecuador	México	Perú	Venezuela	Total
1937	2.244	16	—	2.794	286	6.956	2.304	27.780	42.380
1938	2.388	16	—	2.976	296	5.684	2.100	28.128	41.590
1939	2.652	28	—	3.384	305	6.327	1.788	30.600	45.084
1940	2.940	37	—	3.636	310	6.500	1.608	27.492	42.523
1941	3.168	30	—	3.504	205	6.355	1.584	33.408	48.254
1942	3.396	40	4	1.512	300	5.127	1.812	21.588	33.779
1943	3.552	43	6	1.884	305	5.132	1.944	26.004	38.870
1944	3.468	41	8	3.180	382	5.623	1.944	36.996	51.642
1945	3.264	49	10	3.192	344	6.420	1.836	46.344	61.459
1946	2.964	47	9	3.144	306	7.284	1.668	55.704	71.126
1947	3.108	49	13	3.528	311	8.328	1.692	62.352	79.381

Fuente: *Monthly Bulletin of Statistics*, Naciones Unidas. Para México, Dirección General de Industrias Extractivas.

que continuó haciendo préstamos y donaciones a Europa. La tendencia general al alza de los precios, estimulada por las inversiones de Estados Unidos —principalmente en petróleo venezolano— continuaron hasta el comienzo de 1949, cuando dicha alza se detuvo, ante la posibilidad de que sobreviniera una fase menguante en los negocios.

A pesar de las cifras máximas logradas en la producción de numerosos minerales, la proporción de siete de los productos más importantes en las exportaciones de América Latina, bajó de un promedio de 26,6 por ciento, en 1937-38, a 15,55 por ciento, en 1946-47, conforme puede verse a continuación:

	Promedio 1937-38	Promedio 1946-47
Petróleo crudo	14,5	9,1
Cobre	5,3	2,9
Estaño	0,95	1,1
Nitrato de sodio	1,75	0,7
Derivados de petróleo	1,4	0,65
Plomo	1,7	0,65
Zinc	1,0	0,45
TOTAL	26,6	15,55

Solamente en Venezuela y Bolivia y en cierto modo en Chile, las exportaciones de minerales representaron una proporción mayor en el valor total de las exportaciones de dichos países. (Véase el cuadro 24.) La disminución de la proporción de minerales dentro del total de las

CUADRO 24. PROPORCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE MINERALES EN EL TOTAL DE LAS EXPORTACIONES, PARA OCHO PAÍSES LATINOAMERICANOS

	Porcentajes							
	Argen- tina	Bolivia	Colom- bia	Cuba	Chile	México	Perú	Vene- zuela ^a
1937	0,7	86,6	23,1	3,9	74,4	61,1	57,5	90,0
1938	1,2	88,9	25,8	3,8	78,2	69,4	65,0	95,0
1939	1,2	91,9	23,5	3,2	79,8	68,4	59,6	95,6
1940	1,5	92,5	31,8	4,8	83,0	66,8	60,5	96,1
1941	2,2	94,4	30,4	4,8	82,2	50,2	50,5	97,5
1942	1,8	94,2	8,4	4,2	83,2	51,5	52,4	91,6
1943	2,0	92,4	9,2	3,4	78,1	35,9	55,9	91,3
1944	1,1	91,3	16,5	5,6	74,6	31,8	45,7	94,7
1945	0,8	88,4	15,8	7,2	70,7	28,7	34,7	93,7
1946	0,4	85,4	12,1	5,0	66,7	26,0	27,8	92,0
1947	0,2	90,5	16,0 ^b	1,5	79,6	40,0	31,8	92,3 ^c

Fuentes: Estadísticas oficiales de los respectivos países.

^a Incluye únicamente el petróleo y sus derivados y el oro no acuñado.

^b Incluye únicamente el petróleo crudo y el platino.

^c Estimación.

exportaciones latinoamericanas se debió al menor ritmo de aumento en los precios unitarios de estos productos, en comparación con el correspondiente a los productos agrícolas, como también a la mayor proporción de artículos manufacturados en las exportaciones de diversos países, principalmente México. Sin embargo, en 1947 y sobre todo en 1948 se aceleró el alza en los precios unitarios de los minerales y al mismo tiempo bajaron las exportaciones de artículos manufacturados, lo cual contribuyó a restablecer la estructura de exportaciones imperante antes de la guerra.

LA MINERÍA Y EL CRECIMIENTO DE LAS INDUSTRIAS METALÚRGICAS NACIONALES

La demanda creciente por parte de las industrias metalúrgicas nacionales fué también causa, de escasa monta aunque de acción más constante, en el descenso de las exportaciones de minerales. A fin de resolver la escasez de productos minerales refinados y semielaborados que se produjo durante la guerra y evitar además su repetición, varios gobiernos impulsaron la creación de pequeñas plantas de fundición, refinación y elaboración. Dicha política se siguió principalmente en Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, México y Perú, países en los cuales se edificaron plantas para fundición y refinación de plomo, estaño, zinc, cobre y otros metales, aunque su capacidad generalmente no alcanzaba a cubrir sino pequeña parte de la demanda nacional. Además, a causa del tamaño reducido de las plantas, los costos de producción fueron superiores a los del extranjero. También tuvo alguna influencia, en la disminución de las exportaciones de minerales, el aumento del consumo interno de derivados de petróleo. Así, las ventas de Petróleos Mexicanos, organismo del gobierno mexicano, para el mercado nacional, aumentaron desde el 70 por ciento de las ventas totales en 1936, hasta el 88 por ciento en 1946.

Independientemente de esta evolución, desarrollóse una segunda en la refinación y fundición de minerales, con miras a aumentar su valor. A fin de fomentar la elaboración de minerales dentro del país, México, por ejemplo, aplica a las exportaciones de minerales impuestos diferenciales. El impuesto que grava la plata alcanza al 6 por ciento de su valor, cuando se trata de exportar minerales naturales; al 5 por ciento, para los concentrados; al 4 por ciento, para los lingotes impuros o con mezclas, y al 3 por ciento, para el metal refinado. En Venezuela, el gobierno ha obligado a las empresas petrolíferas a refinar una parte del petróleo crudo producido en el país.

Por efecto de estas diversas causas y también por la mayor extracción de materias primas no metálicas para la industria fabril, una parte creciente del valor total de la producción de los distintos países se consumió

en ellos mismos. (Véase el cuadro 25.) Es posible, sin embargo, que los datos exageren la tendencia, ya que comprenden materiales de construcción, cuya producción alcanzó límites excepcionales, como consecuencia del auge de dicha industria, y cuyos precios sufrieron alzas muy superiores a las correspondientes a los minerales de exportación.

CUADRO 25. VALOR DE LA PRODUCCIÓN DE MINERALES Y PROPORCIÓN DEL CONSUMO INTERNO, PARA TRES PAÍSES LATINOAMERICANOS, 1937 - 1947

En millones de las monedas nacionales y por ciento

	<i>Chile</i>		<i>México</i>		<i>Perú</i>	
	<i>Valor</i>	<i>Por ciento</i>	<i>Valor</i>	<i>Por ciento</i>	<i>Valor</i>	<i>Por ciento</i>
1937	3.098	15,5	658	17,4	282	18,2
1938	2.878	21,7	750	22,5	298	25,4
1939	3.064	21,6	819	23,6	300	24,3
1940	3.235	27,6	862	25,5	328	25,7
1941	3.820	32,7	831	56,4	334	25,0
1942	4.069	26,7	1.020	45,5	377	31,0
1943	4.231	33,0	1.060	43,0	394	34,7
1944	4.271	30,7	950	46,0	393	36,8
1945	4.264	31,6	940	50,5	394	39,7
1946	4.702	34,6	950	49,7	407	33,8

Fuentes: Los datos originales proceden de fuentes estadísticas oficiales de los respectivos países.

POSIBILIDADES DE LAS INDUSTRIAS DEL HIERRO Y DEL ACERO EN AMÉRICA LATINA

El capítulo referente a la industria fabril ha demostrado el progreso reciente de la siderurgia en tres países, así como también su importancia relativamente pequeña. Es muy probable que, por mucho tiempo aún, las limitaciones de los pequeños mercados nacionales traigan como consecuencia, aun en el caso de aquellos países donde tales industrias ya están bien establecidas, la continuidad en la explotación de los recursos en minerales de hierro principalmente para la exportación. Por esta razón y a pesar del aumento apreciable experimentado por la extracción de hierro y acero en Brasil, Chile y México, la exportación de mineral de hierro, que está supeditada a las disponibilidades de barcos, bajó de modo apreciable en dos países durante el período de 1942-45. (Véase el cuadro 26.) En Venezuela, la extracción de mineral de hierro sólo ha empezado recientemente.

Parece haber grandes posibilidades de que la producción de mineral de hierro aumente en América Latina, ya que la región contiene una parte

CUADRO 26. PRODUCCIÓN DE MINERAL DE HIERRO EN AMÉRICA LATINA
1937 - 1947

En millares de toneladas métricas de contenido de metal fino

	<i>Brasil</i>	<i>Cuba</i>	<i>Chile</i>	<i>México</i>	<i>Total</i>
1937	234	316	930	90	1.570
1938	393	98	980	111	1.582
1939	362	106	985	141	1.594
1940	385	102	1.050	70	1.607
1941	538	124	1.032	72	1.766
1942	457	85	248	103	893
1943	527	30	—	138	695
1944	500	17	14	187	718
1945	422	—	170	175	767
1946	382	91	708	171	1.352
1947	1.056	226	..

Fuente: Publicaciones estadísticas oficiales de los países respectivos, salvo Cuba., cuyos datos se refieren a las exportaciones y proceden de varias ediciones de *Minerals Yearbook*, Departamento del Interior de los Estados Unidos.

importante de los recursos mundiales explorados.¹ Se dice que el Brasil posee alrededor de 20.000 millones de toneladas métricas de reservas computadas, Cuba sobre 3.000 millones y Venezuela 1.000 millones aproximadamente. Las reservas comprobadas de mineral de hierro alcanzan a unos 300 millones de toneladas para México y 80 millones para Chile, y en el Perú un yacimiento muy conocido contiene 20 millones de toneladas. En Colombia y Ecuador se han explorado algunos depósitos, pero los costos de transporte han impedido su explotación económica. Los yacimientos de mineral de hierro de Argentina, en las laderas orientales de los Andes, están casi inexplorados, y los costos de operación en gran escala serían altos, especialmente porque no existen yacimientos de carbón cerca. Hasta ahora, sólo se han explotado los minerales con más del 60 por ciento de contenido metálico y la economía consiguiente, unida a los bajos costos de producción, compensa los costos de carga y transporte a los centros de consumo en el exterior, particularmente Estados Unidos y el Reino Unido.

En contraste con las abundantes reservas de minerales de hierro de alta ley en América Latina, la escasez de yacimientos de carbón, en los países que cuentan con depósitos de hierro, constituye, generalmente, un obstáculo para el desarrollo de las industrias del hierro y del acero, salvo algunas excepciones que se indican más abajo.

Entre los países en que se ha desarrollado la industria metalúrgica, solamente México y Perú tienen carbón coquificable, y una parte conside-

¹ Las cifras referentes a las reservas de hierro y carbón están sujetas a grandes variaciones.

rable del combustible se ha transformado en coque, a fin de satisfacer las necesidades de las fundiciones. En vista de la importancia de la siderurgia, se están estudiando las propiedades coquificantes del carbón producido en diversos países, especialmente Brasil y Chile. Sin embargo, hasta ahora muy pocos países han continuado haciendo investigaciones completas de sus reservas de carbón, pues el uso del petróleo como combustible industrial ha desplazado al carbón. De este modo, México alcanzó antes de la primera guerra mundial su máxima producción de carbón. A pesar de esta tendencia general, el progreso de la industrialización y del transporte, durante el período en estudio, condujo a un aumento apreciable en la producción carbonífera latinoamericana, como se demuestra por el ejemplo de cinco países. (Véase el cuadro 27.) En el caso del Brasil y de Chile, la producción fué grandemente estimulada por la falta de petróleo importado.

CUADRO 27. PRODUCCIÓN DE CARBÓN EN AMÉRICA LATINA, 1937-1947

Millares de toneladas métricas

	<i>Brasil</i>	<i>Colombia</i>	<i>Chile</i>	<i>México</i>	<i>Perú</i>	<i>Total</i>
1937	763	338	1.990	1.242	99	4.432
1938	912	331	2.040	1.093	74	4.450
1939	1.044	349	1.848	877	108	4.226
1940	1.332	521	1.944	816	113	4.726
1941	1.404	403	2.064	856	116	4.843
1942	1.776	578	2.148	914	149	5.565
1943	2.076	483	2.268	1.054	186	6.067
1944	1.908	499	2.280	904	173	5.768
1945	2.076	534	2.077	915	200	5.802
1946	1.896	551	1.968	983	229	5.627
1947	1.992	505	2.076	1.040	200 ^a	5.813

Fuente: Monthly Bulletin of Statistics, Naciones Unidas, excepto para Colombia y Perú. Para la primera los datos se obtuvieron en Mining and Manufacturing in Colombia—1945, Comisión Arancelaria de los Estados Unidos; Minerals Yearbook—1945, Departamento del Interior de los Estados Unidos, y fuentes oficiales. Para Perú, los datos se obtuvieron de Anuario de la Industria Minera en el Perú—1946, Ministerio de Fomento.

^a Estimación.

La proximidad geográfica de los depósitos de mineral de hierro y carbón en México ofrece posibilidades favorables para el desenvolvimiento de la industria del hierro y del acero en ese país, en competencia con los precios del mercado mundial. Una situación semejante prevalece en el Perú, donde ambas materias primas están cerca de la costa, pero los depósitos de hierro de Marcona —estimados en 20 millones de toneladas— difícilmente llenarían los requisitos de una producción en gran escala,

a menos que se dispusiera de yacimientos adicionales una vez que se agoten aquéllos. El carbón brasileño tiene alto contenido de ceniza y sólo una pequeña parte de él puede coquificarse satisfactoriamente. Además, los depósitos de carbón están localizados a una distancia considerable del principal lugar de consumo: la planta de acero de Volta Redonda, que usa una mezcla de carbones brasileños y norteamericanos, de alto poder coquificante. Con el fin de fomentar el empleo de carbón brasileño en la generación de vapor, los consumidores se han visto obligados, desde 1921, a mezclar el carbón importado con el nacional, en proporciones siempre crecientes. También en Chile será necesario mezclar el carbón importado con el que se produce en la zona de Arauco, para la coquería que se encuentra en construcción en los altos hornos de Huachipato.

Otro factor desfavorable, en cuanto a la utilidad de los depósitos de carbón para la industria metalúrgica, es el alto costo de producción, originado, en parte, por la estructura geológica del terreno, y en parte por la escasa mecanización de las minas. En estas condiciones, el rendimiento medio por hombre-día alcanzó a 585 kilogramos en Chile (1946), y a 990 kilogramos en México (1939), en comparación con 4,528 kilogramos en Estados Unidos.

Sin embargo, no puede llegarse todavía a conclusiones definitivas respecto a las posibilidades de la región como productora de hierro y acero, a causa de la falta de datos completos sobre los recursos latino-americanos en minerales de hierro y carbón.

III. FACTORES DE LA PRODUCCION

COSTOS Y DEMANDA

En el capítulo sobre comercio exterior se ha hecho notar que la tendencia secular de los precios de los productos primarios se eleva a un ritmo más lento que la de los artículos manufacturados. Como se indica en dicho capítulo, entre los productos primarios, los minerales han experimentado más lentamente las alzas de precios que los productos agrícolas. La diferencia no fué muy grande en el decenio 1920-1930, pero aumentó en forma sensible en años subsiguientes. Así, tomando el año de 1937 como base, los precios de los artículos alimenticios importados a Estados Unidos (excepto los aceites vegetales), alcanzaron un índice de 224 en 1947, y los precios de estos últimos llegaron a 309, mientras los minerales sólo acusaron un índice de 196. Sin embargo, a partir de 1948, las diferencias tienden a disminuir, como consecuencia, por un lado, de la baja de los precios agrícolas, y por otro, del aumento en los precios de los minerales.

También debe tomarse en consideración el comportamiento diferente de los distintos productos minerales. (Véase el cuadro 28.) Otro factor desfavorable, desde el punto de vista de los países exportadores de minerales, consiste en que los precios indicados en el cuadro son cotizaciones de Nueva York, y por lo tanto comprenden el correspondiente impuesto aduanero en los Estados Unidos de América para los productos a los cuales tiene aplicación.

Así, tomando como base el año de 1937, vemos que los números índices de los precios de los minerales, en 1947, l.a.b. en puertos latinoamericanos, oscilaron entre 80, para los derivados del petróleo, y 150, para el estaño, en comparación con un índice de 162, que representa el promedio de 22 minerales importantes de América Latina. Entre estos dos extremos, estaban el petróleo crudo, el cobre, el plomo, el salitre y la plata, en escala ascendente. Partiendo del promedio ponderado general correspondiente a todas las materias primas l.a.b. en puertos latinoamericanos, que alcanzaron un número índice de 202 en 1947, los precios índices de los minerales fluctuaron entre 129 para el petróleo crudo y 188 para el estaño.

Para formarse un concepto cabal del significado de esta tendencia en los precios, sería necesario un conocimiento más exacto de los cambios operados en el rendimiento de la minería, en comparación con la agricultura, y del mecanismo de los precios en estas dos actividades. A base de datos parciales parece que el crecimiento relativamente más lento en los precios de los minerales, comparados con los correspondientes a los productos agrícolas, ha sido compensado con creces por el auge en el rendimiento. Este se debió principalmente al mayor grado de mecanización y a la introducción de procedimientos nuevos. Al primero de estos factores, por ejemplo, debe atribuirse el mayor rendimiento por hombre-día en la industria cuprífera chilena, rendimiento que pasó de 25,1 toneladas en 1929 a 28,4 toneladas en 1947, o sea un aumento del 13,6 por ciento. Entre los nuevos procedimientos, fueron de capital importancia la flotación selectiva de minerales, que se estableció a fines del tercer decenio de este siglo y que permitió la explotación de minerales compuestos (tales como plomo, zinc y estaño) y de baja ley. La cristalización de nitratos a baja temperatura, adoptada en Chile en 1930, fué causa principal de un mayor rendimiento por hombre-día, que partiendo de 55,4 toneladas en 1929 llegó a 75,0 toneladas en 1947; o sea, un 35 por ciento más. El tercer procedimiento importante entre los nuevos, consiste en las continuas mejoras en el *cracking* del petróleo que dan rendimientos cada vez más altos de gasolina y kerosena.

En comparación con el carácter variable de la productividad minera, la naturaleza tanto de la oferta como de la demanda de minerales es más

CUADRO 28. PRECIOS PARA CIERTOS MINERALES Y METALES EN EL MERCADO
PRINCIPAL DE LOS ESTADOS UNIDOS, 1937 - 1947

Números índices; base: 1937 = 100

	<i>Petróleo crudo^a</i>	<i>Mineral de hierro^b</i>	<i>Cobre^c</i>	<i>Estaño^d</i>	<i>Plomo^e</i>	<i>Zinc^f</i>	<i>Plata^g</i>	<i>Oro</i>	<i>Salitre^h</i>
1937	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1938	104	98	81	78	79	71	96	100	107
1939	95	107	86	93	84	79	87	100	107
1940	95	87	93	92	96	115	77	100	107
1941	106	90	98	96	86	97	77	100	107
1942	112	92	98	96	108	127	85	100	118
1943	112	94	98	96	108	127	100	100	118
1944	112	94	98	96	108	127	100	100	118
1945	112	97	98	96	108	127	116	100	116
1946	129	107	119	101	135	134	179	100	118
1947	169	..	194	129	221	178	160	100	146

Fuentes: Datos originales procedentes de varias ediciones de *Minerals Yearbook*, Departamento del Interior de los Estados Unidos, y de *Oil and Gas Journal*, 3 de enero de 1947.

^a Costa del Golfo de México, B30°-30,9° por barril.

^b Valor medio por tonelada bruta en bocamina.

^c Precio medio por libra.

^d Estaño del Estrecho de Malaya c.i.f. Nueva York.

^e Precio medio por libra, Nueva York.

^f Precio del lingote del Oeste, Saint Louis.

^g Precio medio de la plata en Nueva York para metal distinto al de reciente extracción.

^h Precio en almacén, Nueva York.

constante. Por lo general, los mercados están muy cartelizados y no participan en ellos sino reducido número de compradores y vendedores, mientras que los establecimientos mineros, en la mayoría de los casos, son subsidiarios de grandes corporaciones extranjeras, dedicadas al mismo género de actividades. Únicamente hay mayor flexibilidad en un pequeño sector del mercado, donde predominan los productores marginales que, por lo general, representan empresas pequeñas o medianas.

Además de las causas puramente económicas concernientes a la demanda de minerales, actúan, en tiempos de guerra o inseguridad política, motivos de otra índole. La política de conservación de los recursos naturales que siga Estados Unidos puede también influir en la demanda de petróleo, cobre y hierro latinoamericanos.

La oferta de minerales se caracteriza por el hecho de que, en virtud del monto de capital fijo que exige la minería y los altos costos de mantenimiento de las obras necesarias en caso de suspenderse la producción, toda baja de los precios trae por lo general como consecuencia pérdidas financieras, antes que el abandono de las operaciones. Esto explica la marcada rigidez que ofrece la oferta de minerales, frente a las oscilaciones de precios, extremadamente agudas, durante los movimientos cíclicos.

MANO DE OBRA Y CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

En conjunto, no hay escasez de obreros no calificados en la minería de Latinoamérica. Las crisis que se experimentan ocasionalmente tienen su origen en los salarios bajos, que a su vez son consecuencia de los precios reducidos de algunos metales. Esta es, por ejemplo, la situación actual con respecto a la producción de oro, en que los precios oficiales no han permitido a los productores marginales aumentar los salarios en la proporción de los que rigen para ocupaciones competitivas.

Por lo general, los salarios medios de la minería son más altos que los de la agricultura y más bajos que los de algunos sectores de la industria. Así, en Chile, por ejemplo, el jornal diario alcanzó un promedio de 56.49 pesos en el salitre, 83.79 en el cobre y 52.55 en el carbón, en 1947, en comparación con un promedio de 85.45 en las industrias manufactureras más mecanizadas, que emplearon alrededor de 30,000 obreros. Este nivel de los salarios se explica en gran parte por el hecho de que la masa de los trabajadores, en la mayoría de las minas, está constituida por individuos no calificados. La excepción más notable es la extracción de petróleo, que exige una alta proporción de obreros especializados y paga salarios por lo general más elevados que los de cualquier industria.

Con equipo comparable y en ambiente semejante, puede decirse que el rendimiento de los mineros latinoamericanos es equivalente al de aquellos

de países más adelantados. Por ejemplo, en las minas de hierro, altamente mecanizadas, de la Bethlehem Steel, en Chile, el rendimiento es igual al de Estados Unidos. Por otra parte, el bajo rendimiento de muchas minas en el Perú, que llega hasta un 50 por ciento de la cifra de Estados Unidos, tiene su origen principalmente en el hecho de que las operaciones se desarrollan a una altura de más de 3.500 metros y los obreros no calificados —generalmente venidos por temporada de las aldeas de los Andes— están con frecuencia mal nutridos.

En América Latina, hay muy pocas escuelas mantenidas por los gobiernos para adiestrar obreros mineros. La escasez de esta clase de trabajadores se está remediando, sólo en parte, mediante escuelas establecidas y mantenidas por las mismas empresas mineras, que proporcionan algún adiestramiento técnico a los obreros. Estos deben desempeñar tareas que les brindan escasas oportunidades de completar su adiestramiento y de especializarse. Este sistema de enseñanza alcanza mayores proporciones cuando se trata de empresas extranjeras de minerales o petróleo en países donde deben emplear un alto porcentaje de personal nacional.

Además de la escasez de mano de obra calificada, la mayoría de los países latinoamericanos tienen que hacer frente a numerosos problemas derivados de la falta de ingenieros de minas y otro personal técnico. Por ejemplo, hay pocos países que tengan geólogos en cantidad suficiente para realizar un reconocimiento siquiera superficial de sus regiones mineras. Durante la guerra, algunos gobiernos recibieron ayuda de los geólogos e ingenieros de Estados Unidos, quienes colaboraron con los peritos de los respectivos países en la ejecución de tales reconocimientos. Sin embargo, esta solución eficaz se abandonó, en la mayoría de los casos, después de la guerra.

La escasez de técnicos metalúrgicos en América Latina es todavía más seria que la de geólogos. Y la extracción de numerosos minerales se ve entorpecida por la falta de los especialistas indispensables para resolver los problemas de explotación. Aunque tales dificultades no existen en el caso de los grandes yacimientos que son o pueden ser explotados por capitales extranjeros, las mencionadas dificultades se presentan comúnmente en la explotación de yacimientos medianos o pequeños, que generalmente se explotan por empresas nacionales. Los servicios de los técnicos metalúrgicos extranjeros resultan, por lo general, demasiado costosos para esas firmas pequeñas. Durante la guerra, la cooperación de Estados Unidos se extendió a estas actividades: se enviaron numerosos técnicos a América Latina y se proporcionaron laboratorios norteamericanos para facilitar el trabajo de investigación. Sin embargo, esta colaboración cesó, casi por completo, al término de la guerra.

DISPOSICIONES LEGALES E INVERSIONES

En América Latina, las inversiones en la minería proceden de tres fuentes: empresas extranjeras, empresas o empresarios privados nacionales, y empresas mixtas, con participación gubernamental.

El primer tipo de inversiones predomina en las grandes empresas mineras, que producen para la exportación, y es probable que represente más de dos tercios del total de las inversiones mineras en América Latina. Durante los últimos diez años, casi el total de las nuevas inversiones extranjeras en la minería corresponde a empresas norteamericanas.

La característica más notable de esta corriente es su concentración en la producción de petróleo, y en menor grado, en minerales de hierro y cobre. En 1943, de un total de 2.450 millones de dólares en inversiones directas de Estados Unidos dentro de América Latina, el 23,2 por ciento se destinó a compañías petrolíferas y el 16,5 por ciento a otras entidades mineras. Aproximadamente un 60 por ciento de las inversiones en la industria del petróleo se concentraron en Venezuela, y el 53 por ciento de los demás tipos de minería en Chile. Este último país, México y Perú, absorbieron el 87 por ciento del total de las inversiones de Estados Unidos en la minería latinoamericana con exclusión del petróleo. Esta tendencia a la concentración continuó después de la guerra. Por ejemplo, en 1947 el 70 por ciento de los 407,9 millones de dólares invertidos directamente por ciudadanos de Estados Unidos, se concentró en la minería. De este total, el 65 por ciento correspondió al petróleo y sólo el 5 por ciento a otras actividades mineras.

Las inversiones británicas de postguerra se han concentrado igualmente en el petróleo de Venezuela. Se está construyendo en Puerto Cardón, como parte de un amplio plan, una refinería con capacidad para 10.000 metros cúbicos por día.

Las inversiones nacionales, hasta ahora, se han dirigido casi exclusivamente hacia empresas pequeñas o medianas, que con frecuencia sólo producen para el consumo interno.

Como se ha señalado antes, la participación relativamente pequeña del capital nacional en la minería, se debe en gran parte a las peculiaridades técnicas de la producción en gran escala. Las grandes empresas mineras, en particular aquellas que cuentan con fundición y refinería, exigen inversiones de magnitud considerable. Además, en el caso de yacimientos subterráneos, se requieren grandes gastos iniciales, a fin de explorar la cuantía de las reservas. Estos desembolsos implican un riesgo considerable, pues las reservas pueden resultar pequeñas o cualquier otra circunstancia puede impedir su explotación en forma económica. Esto, añadido a que las inversiones en la minería son necesariamente a largo

plazo, contribuye a disminuir la participación del capital latinoamericano en la minería en gran escala.

A comienzos de la guerra, numerosos establecimientos mineros, pequeños y medianos, estaban trabajando con capital insuficiente. Su alto costo de producción con frecuencia no les permitía acumular reservas suficientes para renovar el equipo. Cuando fué posible adquirirlo, esta situación se agravó por un alza en los precios de la maquinaria, mayor que el alza en los precios de la mayoría de los minerales. Aun más, muchas de las minas pequeñas no hacen una estimación de las reservas en los yacimientos que están explotando; en consecuencia, es imposible calcular exactamente las necesidades de equipo, y a la vez ello limita el crédito que puede extenderseles.

Aparte del esfuerzo hecho por varios gobiernos latinoamericanos para incrementar el tratamiento de los metales dentro de sus propios países, se ha hecho antes notar que las inversiones del gobierno en minería se concentran generalmente en el petróleo, lo que en algunos países constituye un monopolio o semimonopolio fiscal. En los últimos años y en diferentes formas, las inversiones del gobierno también se han extendido a otras actividades mineras. En Bolivia, Chile y Perú se han creado bancos mineros de propiedad de los gobiernos, que compran minerales a los pequeños productores y los concentran o tratan en plantas de propiedad del Estado. Una acción análoga se ha emprendido en México, principalmente por intermedio de la Nacional Financiera y de la Comisión de Fomento Minero.

Los créditos extendidos a la minería por los bancos especializados, patrocinados por los diversos gobiernos, y los créditos obtenibles en los bancos comerciales de la región no están suficientemente adaptados a las necesidades peculiares de la producción minera. Generalmente exigen pagos de amortización que empiezan muy poco después de la concesión del préstamo y no están escalonados a lo largo de un período suficientemente amplio. Además, el financiamiento de empresas pequeñas o medianas se ve por lo general obstaculizado porque los recursos de los bancos mineros gubernamentales son demasiado limitados para permitirles verdadera eficacia.

En diversos casos, los gobiernos han tratado de encauzar la creación de empresas mineras mixtas, patrocinadas por ellos. Este es el caso, por ejemplo, de la Compañía del Vale do Rio Doce, que explota mineral de hierro en el Brasil. Los créditos concedidos por el Banco de Exportación e Importación, durante la guerra, favorecieron dicha política.

A las consideraciones de orden puramente económico es necesario agregar que la explotación de los recursos minerales de diversos países está condicionada por el sistema legal en el que opera la minería, en

particular la financiada por capital extranjero.¹ Desde el punto de vista del origen de las inversiones mineras, la legislación varía desde la absoluta igualdad entre las nacionales y las extranjeras, por un lado, hasta el monopolio de Estado, por otro.

Argentina, Bolivia, Brasil, Chile y México tienen monopolios de propiedad del gobierno u otras formas de diferenciación legal entre las empresas nacionales y las extranjeras. No hay diferenciación legal en el Perú, pero en los últimos años no se han otorgado concesiones a empresas petroleras extranjeras. La Constitución del Brasil de 1946 no mantiene los preceptos de las Constituciones de 1934 y 1937, que excluían a los extranjeros de toda nueva actividad minera. Este es uno de los casos que indican cómo la tendencia hacia la diferenciación imperante entre 1930 y 1940 se ha atenuado después de la guerra.

¹ En los Congresos Panamericanos de Ingenieros de Minas y Geólogos que se celebraron en Chile en 1942 y en el Perú en 1945 se presentaron diferentes ponencias para la modificación de las leyes vigentes sobre la minería en los países participantes. Las modificaciones propuestas, que no se referían concretamente a la participación del capital extranjero, tendían a poner en práctica códigos de minería modernos y uniformes.

CAPITULO 4

AGRICULTURA

I. INTRODUCCION

TENDENCIAS GENERALES

Aunque la economía de algunos países latinoamericanos ha entrado en un período de transición, el conjunto de la América Latina continúa siendo esencialmente agrícola. Sin embargo, es evidente que la agricultura latinoamericana se está convirtiendo en una actividad de menor importancia relativa, no solamente por el desarrollo mayor y más rápido de otras actividades, sino también por no haber recibido la atención que merece.

A pesar de estas circunstancias, la agricultura continúa siendo la fuente de mayor cuantía en la formación del ingreso nacional en la mayoría de los países latinoamericanos. Únicamente en Argentina, Brasil, Chile, México, y acaso Venezuela y Bolivia, se coloca la agricultura en segundo lugar dentro de las fuentes de renta nacional. Por otra parte, aproximadamente el 60 por ciento de la población remunerada latinoamericana se dedica a actividades agrícolas. Estos hechos no solamente subrayan la función preponderante de la agricultura, en la América Latina, sino que, en unión de las reducidas rentas *per capita*, muestran a la vez su ineficiencia y la baja productividad de la mano de obra rural en estos países. El caso de México, donde el 65 por ciento de la población activa remunerada contribuyó, en 1940, con sólo el 15 por ciento a la formación de la renta nacional, constituye demostración irrefutable del hecho señalado, a pesar del posible margen de error en las estimaciones.

El volumen de la producción agrícola no ha logrado mantenerse a la altura de otras actividades económicas y sociales. El rápido crecimiento de la población —24 por ciento entre 1937 y 1947, en los siete países estudiados—, juntamente con un alto nivel de ocupación, más el progreso de la urbanización y posiblemente una mayor renta real, han originado una fuerte demanda de artículos alimenticios.¹ La producción de alimen-

¹ Se han realizado análisis detallados para Argentina, Brasil, Chile, Cuba, México, Perú y Uruguay, únicos países sobre los cuales se dispone de datos completos. En conjunto, estos países poseen el 73 por ciento de la población total de América Latina.

tos, no obstante, sólo ha aumentado en un 20 por ciento, dejando un saldo desfavorable, que ha tenido que cubrirse mediante la reducción de las exportaciones y el aumento de las importaciones. Las disponibilidades de alimentos *per capita* en 1947 mejoraron un tanto en esta forma, en comparación con las correspondientes al período de preguerra. Para siete países —Argentina, Brasil, Cuba, Chile, México, Perú y Uruguay— tales disponibilidades fueron superiores a las de preguerra, más o menos en un 2 por ciento. Al propio tiempo, la composición de estos suministros y sus valores nutritivos mejoraron también en cierto modo. Aunque parezca académico generalizar sobre estos hechos para países de condiciones climáticas y de características agrícolas tan diversas (que además comprenden muchas regiones en las cuales prevalece la agricultura de subsistencia), no es ocioso anotar que los niveles alimenticios de la América Latina parecen haber aumentado de 2.200 a 2.400 calorías diarias *per capita*. Pese a este progreso, las dietas medias son, en general, inadecuadas, y se hallarían muy por debajo de los niveles apropiados, aun en el caso de que los recursos alimenticios se distribuyeran equitativamente entre los distintos sectores de la población.

La industria latinoamericana depende, en gran parte, de la agricultura y la ganadería para la obtención de sus materias primas fundamentales, pues más del 50 por ciento del valor bruto de la producción industrial, para nueve países, se funda en la utilización de estas materias primas.¹ La producción agrícola, sin embargo, no parece haber podido satisfacer, en forma apropiada, la demanda de la industria, pues prácticamente en todos los países existen ejemplos de deficiente abastecimiento de materias primas a aquélla. Entre algunos de los artículos que escasean se pueden citar las semillas oleaginosas en Colombia, Chile, Ecuador y otros países; el algodón en Colombia y Bolivia; los cueros en Perú; la lana en México; el trigo en casi todos los países y así sucesivamente. Estas y otras naciones tienen que importar todavía apreciables cantidades de materias primas o de artículos transformados para satisfacer sus necesidades esenciales. Un mayor desarrollo de las industrias elaboradoras de productos agrícolas se ha visto retardado por el hecho de hallarse inexploradas fuentes potenciales de materias primas.

La mayor parte del comercio de exportación de América Latina continúa dependiendo, en amplio grado, de la agricultura y la ganadería. En 1947, trece productos agrícolas constituían el 52,3 por ciento del valor total de las exportaciones latinoamericanas, mientras en 1937 esa proporción era del 52,9 por ciento. En algunos países latinoamericanos, la importancia de las exportaciones de productos agrícolas ha sido todavía

¹ Véase el cuadro 34.

mayor: por ejemplo, en el Uruguay, la proporción de estos productos alcanzó al 96 por ciento del valor total de las exportaciones, y en otros quince países (con exclusión de Bolivia, Chile, México y Venezuela), la proporción citada constituyó más del 70 por ciento.

Sin embargo, el volumen de estas exportaciones disminuyó considerablemente en el período de postguerra con relación a 1937, a causa principalmente de una mayor demanda interna; para los trece productos agrícolas ya referidos dicho volumen descendió en 1946 en un 38,2 por ciento y en un 18 por ciento en 1947. El volumen exportado de los siete artículos alimenticios principales llegó, en este último año, a representar un 29,6 por ciento menos que el porcentaje correspondiente a 1937. Pese a esta reducción, la participación de la América Latina en las exportaciones mundiales de artículos alimenticios experimentó un cierto aumento. Dicho volumen fué, en 1937, igual al 22 por ciento de las exportaciones mundiales, proporción que en 1947 aumentó al 24 por ciento; las fibras textiles, durante el mismo período, aumentaron del 13 al 24 por ciento.

El auge económico en curso, junto con la desaparición de muchos mercados extranjeros proveedores de artículos alimenticios y de materias primas y la contracción de los mercados de exportación resultantes de la guerra, dió lugar a una fuerte presión tanto en la oferta como en la demanda de productos agrícolas. Las escaseces consiguientes indujeron a varios gobiernos a tomar diferentes medidas, destinadas a incrementar la producción de algunos cultivos principales a corto plazo. Estas medidas tomaron la forma de subsidios a los consumidores, precios de garantía, tipos de cambio diferenciales, etc. Es cierto que esta política trajo como resultado un aumento relativamente pequeño de la producción agrícola, pero principalmente ocasionó considerables cambios en la composición de la producción referida, creando en múltiples casos cultivos antieconómicos de alto costo que constituyen una carga para el consumidor y para los propios gobiernos.

En el año de 1947, y en relación con el período de preguerra, la producción de arroz aumentó, en casi todos los países latinoamericanos, y en algunos de ellos, como en Chile y el Ecuador, los convirtió, de importadores, en exportadores de este producto. El cultivo del trigo recibió preferente atención en muchos de los países latinoamericanos que tienen posibilidades de producirlo, atención que se tradujo principalmente en políticas de fijación de precios de subsidio y garantía de compra. El cultivo de papas aumentó en todos los países productores. La producción de la caña de azúcar aumentó también en Cuba, el Brasil y México. Las semillas oleaginosas —especialmente girasol, cacahuete, ajonjolí (sésamo) y linaza— se cultivaron con intensidad creciente en muchos países.

La ganadería se desarrolló en el conjunto de la América Latina, y el número de cabezas de ganado mayor y menor aumentó considerablemente en casi todos los países, en relación con los niveles de preguerra; solamente la República Dominicana y el Uruguay experimentaron reducciones apreciables en el número de sus cabezas de ganado vacuno. La producción de algodón aumentó en México, Argentina, Colombia, El Salvador y Guatemala, pero disminuyó mucho en el Brasil, el Perú y Haití. La producción de lana recibió impulso importante en la Argentina y el Uruguay, y las fibras de cordelería, como el henequén (sisal) en México y el yute en el Brasil, también acusaron incremento. El cultivo del café disminuyó en todas las naciones productoras, excepto Colombia, Guatemala y Honduras. El Brasil, como el país mayor productor de café, resultó principalmente afectado por esta disminución.

Conviene anotar que dos países, México y Argentina, sufrieron cambios fundamentales en la composición de su producción agrícola. México, mediante la intensificación de los regadíos e incorporación al cultivo de 1,7 millones de hectáreas de nuevas tierras, consiguió notable aumento en sus cosechas. Fué, sin embargo, la Argentina, a causa de modificaciones en su política económica, del control de los precios y de otras medidas reguladoras, el país que sufrió cambios más marcados en su agricultura. La disminución en la superficie cultivada de trigo, maíz, avena y linaza dejó vacantes más de 5 millones de hectáreas de tierras laborables, extensión que fué parcialmente ocupada por expansión de otros cultivos, que ayudaron a diversificar la producción agrícola, y principalmente por el retorno a praderas naturales y al pastoreo.

Entre los obstáculos principales que se oponen al progreso de la agricultura latinoamericana debe contarse la falta de suficientes inversiones de capital y de facilidades de crédito, especialmente para los pequeños agricultores. Estas deficiencias, añadidas a la insuficiencia de conocimientos técnicos y a la ausencia de servicios adecuados de extensión agrícola, han impedido la utilización de métodos de cultivo más apropiados, el empleo de semillas mejoradas, mayor grado de mecanización y una mejor utilización de la maquinaria existente, y uso mejor y más amplio de abonos, fungicidas e insecticidas. Semejante situación se ha visto agravada por la escasa productividad de la mano de obra y por el movimiento migratorio de la población rural hacia las ciudades, migración que en muchos países hizo la mano de obra más escasa y más cara que en períodos anteriores. Por añadidura, los deficientes métodos de cultivo han ocasionado la erosión constante y el empobrecimiento progresivo de los suelos, razones que han contribuído a elevar los costos de producción. Los ineficaces sistemas de comercialización, los elevados costos del transporte y la falta de instalaciones de almacenaje contribuyeron también a dificultar el aumento de la

producción agrícola. Finalmente, condiciones climáticas desfavorables y mala distribución de las lluvias en ciertas comarcas sugieren la necesidad de ampliar las obras de regadío.

Todos estos factores, que se hallan íntimamente relacionados y son interdependientes, se han combinado, en grado variable, para retrasar un progreso más rápido de la producción agrícola latinoamericana.

Las afirmaciones pesimistas según las cuales América Latina no sería capaz de alimentar a su propia población en un porvenir relativamente cercano, no han tomado en cuenta las inmensas posibilidades de incrementar la producción agrícola mediante el establecimiento y difusión de técnicas modernas y de métodos científicos de cultivo.

También ofrecen amplias posibilidades los proyectos de incorporar al cultivo extensiones hoy baldías, pero tales posibilidades se complican y dificultan por requerir grandes inversiones de capital en la construcción de caminos, en bosques, drenajes, saneamiento, colonización, etc.

Sin embargo, como condición previa para el incremento de la producción agrícola es necesario que se le aseguren mercados permanentes, los cuales únicamente podrán conseguirse a través de un mayor poder adquisitivo en las masas de población y también una demanda mundial estable.

FUNCIÓN DE LA AGRICULTURA EN LA RENTA NACIONAL

La importancia de la agricultura en la estructura económica de un país puede apreciarse por la función que le corresponde en la formación de la renta nacional. (Véase el cuadro 29.) Las series estadísticas sobre el producto nacional dan a conocer, en términos relativos, la contribución de la agricultura a dicha formación en la Argentina, Chile, México y la República Dominicana y los cambios que dicha contribución ha sufrido en cada uno de dichos países a través de varios años. Los tres primeros países citados pueden considerarse como un grupo separado, puesto que se encuentran en una etapa de transición hacia un intenso desarrollo industrial. Chile y México no experimentaron prácticamente ningún cambio en la importancia relativa de su agricultura, pero en la Argentina dicha importancia ha decaído ya considerablemente. En cuanto a la República Dominicana, la agricultura conserva allí su importancia tradicional y hasta la ha acrecentado en cierto modo.

De las cifras aisladas correspondientes a Colombia y al Perú, así como de datos complementarios de que se dispone, puede colegirse que la agricultura continuaba siendo la actividad más importante en estos dos países.

CUADRO 29. PORCENTAJE DE LA AGRICULTURA EN LA COMPOSICIÓN DE LA RENTA NACIONAL, PARA SEIS PAÍSES LATINOAMERICANOS, 1938-1946

Porcentajes

	<i>Argentina</i>	<i>Colombia</i>	<i>Chile</i>	<i>México</i>	<i>Perú</i>	<i>República Dominicana</i>
1938	27	17
1939	27	17
1940	26	31	17	15	..	39
1941	27	..	16	15	..	42
1942	28	..	16	16	33	42
1943	26	..	16	16	..	42
1944	26	17	..	43
1945	24	17	..	41
1946	17	..	41

Nota: Los porcentajes miden la relación entre el valor agregado por la agricultura y el producto nacional neto, al costo de factores, salvo en el caso de la Argentina, donde los datos se refieren al producto nacional bruto, a precios de mercado, esto es: el producto nacional neto, al costo de factores, más los impuestos indirectos y deducciones por depreciación y mantenimiento, menos los subsidios.

Fuentes: Los porcentajes que figuran en este cuadro, salvo en el caso de Colombia, se han deducido de los datos publicados en *Estadísticas de Renta Nacional de Varios Países, 1938-1947*, Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, 1949. Los datos referentes a Colombia proceden de "National Income Estimates of Latin American Countries", por Loreto M. Domínguez, en *Studies in Income and Wealth*, vol. 10, National Bureau of Economic Research, Nueva York, 1947.

INFLUENCIA DE LA AGRICULTURA EN LA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA

Una medida de la importancia de la agricultura puede obtenerse mediante la comparación del número de personas ocupadas remunerativamente en faenas agrícolas, en relación al total de la población económicamente activa en cada país. (Véase el cuadro 30.) Estas cifras, junto con las del cuadro 29, dan a conocer la naturaleza predominantemente agrícola de los países latinoamericanos, ya que el 62 por ciento de la población total económicamente activa (porcentaje que puede considerarse como representativo para el conjunto de la región) está dedicado a labores agrícolas. La ocupación más numerosa, después de la agricultura, en estos mismos países, es la industria, la cual emplea únicamente el 11,4 por ciento del total de la población económicamente activa. En Chile, país que tiene el menor porcentaje de este grupo, la agricultura ocupa 620.000 personas, en un total de 1.741.000 de población activa, o sea el 36 por ciento. La industria sólo emplea 298.000 personas, cifra equivalente al 17 por ciento del total.

Los datos anteriores muestran no sólo el predominio de la agricultura en la economía de la mayor parte de los países latinoamericanos, sino que

CUADRO 30. NÚMERO DE PERSONAS DEDICADAS A LA AGRICULTURA COMPARADO CON LA POBLACIÓN TOTAL OCUPADA, PARA DIEZ PAÍSES LATINOAMERICANOS^a

Países	Años	Personas dedicadas a la agricultura	
		Millares	Por ciento de la población ocupada
Argentina	1947	2,045	36
Brasil	1940	9,453	67
Colombia	1938	3,320	74
Cuba	1943	630	41
Chile	1940	620	36
México	1940	3,831	65
Nicaragua	1940	258	73
Panamá	1940	109	52
Perú	1940	1,546	62
Venezuela	1941	636	51

Fuentes: *Anuario de Estadísticas del Trabajo, 1945-46* (novena edición), Oficina Internacional del Trabajo; excepto para México, cuyos datos proceden de *Compendio Estadístico, 1947*, Dirección General de Estadística y para la Argentina, cuyos datos parciales sobre la ocupación agrícola provienen del *Mensaje Presidencial, 1948*. Para este último país, el número de personas empleadas en la agricultura, expresado en el porcentaje respectivo del total de la población ocupada, ha sido calculado por la Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas.

^a Incluye ocupación en silvicultura y pesca.

también patentizan la ineficacia y baja productividad, tanto de los métodos como de los trabajadores agrícolas. En el caso de Colombia, aproximadamente el 74 por ciento de la población económicamente activa contribuía en 1940 con sólo un 31 por ciento a la formación del producto neto nacional. En otros países típicamente agrícolas donde una proporción mayor de la población activa contribuye con un mayor porcentaje a dicha formación, la renta *per capita* es bastante inferior a la de los países en que otras actividades económicas, como la minería y la industria fabril, tienen mayor importancia. La escasa productividad de las actividades agrícolas, junto con la reducida renta *per capita* de la población rural y, en consecuencia, su escaso poder adquisitivo (gran parte de la población campesina, especialmente en países donde prevalece el elemento indígena, está dedicada casi exclusivamente a la agricultura de subsistencia) son una indicación del considerable atraso en que se debaten la mayor parte de las actividades agrícolas regionales. Esta situación sugiere la necesidad y al mismo tiempo las dificultades de mejorar los niveles de la producción agrícola, no solamente con el fin de proporcionar alimentación más abundante y mejor al conjunto de la población, sino también para acrecentar el poder adquisitivo real de la población campesina, creando, de esta manera, mercados internos para los productos industriales.

II. CONSUMO DE ALIMENTOS

POBLACIÓN Y CONSUMO DE ALIMENTOS

Dejando a un lado consideraciones relacionadas con el comercio exterior, uno de los sistemas más apropiados para evaluar la importancia de la producción agrícola se encuentra en la relación que existe entre los cambios en los niveles de consumo de alimentos y los que experimenta la renta real. Dada la falta de información estadística suficiente, no es posible establecer todavía si los aumentos en el consumo *per capita* han guardado paralelismo con los aumentos *per capita* en la renta real, o bien si se han visto reducidos a causa de la insuficiencia de la oferta. De igual manera, donde quiera que el consumo *per capita* ha disminuído, no se puede afirmar si ello se debe a una disminución de la renta *per capita* o a limitaciones de abastecimiento. Sin embargo, el alza más pronunciada en los precios de artículos alimenticios, con relación a otras partidas del costo de la vida, indica que la oferta de aquéllos, en algunos países, fué posiblemente inferior a la demanda determinada por una mayor renta. Es importante tener presente esta clase de medidas, para estudios futuros, cuando se disponga de datos suficientemente detallados sobre el ingreso, el consumo y los gastos. Por ahora, sólo será posible determinar si la producción y los suministros han aumentado en igual medida que la población.

Mientras la producción de artículos alimenticios en América Latina aumentó durante el año de 1946 probablemente alrededor de un 13 ó 14 por ciento, y durante el año de 1947, en un 19 ó 20 por ciento sobre la del período de 1934-1938, la población acusa un crecimiento del 22,3 por ciento entre 1937 y 1947. En consecuencia, se advierte que la producción no ha aumentado con la misma rapidez que la población.

El análisis detallado de siete países latinoamericanos (véase el cuadro 31) dará una idea aproximada de lo ocurrido en el conjunto de la América Latina, pues debe tenerse en cuenta que la población de estos siete países era en 1947 de 107 millones de habitantes y representaba el 73 por ciento de la población total latinoamericana.

Como complemento de los índices de producción agrícola total y de la producción de alimentos, se han calculado índices referentes a la disponibilidad neta de alimentos, a base del valor de la producción bruta de artículos alimenticios, ponderado por los precios de preguerra, menos la parte correspondiente a alimentos para animales, semillas, desperdicios y exportaciones, más las importaciones. Tales índices, cuando se corrigen por los índices de población, indican la producción *per capita* y también los suministros de alimentos disponibles *per capita*.

CUADRO 31. INDICES DE PRODUCCIÓN DE TODOS LOS ARTÍCULOS AGRÍCOLAS, DE LOS ARTÍCULOS ALIMENTICIOS Y DEL SUMINISTRO NETO DISPONIBLE DE ALIMENTOS EN 1947

Números índices; base: 1935-39=100

	<i>Producción</i>		<i>Suminis- tro neto disponible de ali- mentos</i>	<i>Producción per capita</i>		<i>Suminis- tro neto disponible de ali- mentos per capita</i>
	<i>Artículos agrícolas</i>	<i>Alimentos</i>		<i>Artículos agrícolas</i>	<i>Alimentos</i>	
Argentina	112	115	139	96	98	119
Brasil	111	115	115	87	90	90
Cuba	151	150	117	127	126	98
Chile	122	121	128	100	99	105
México	141	139	142	110	109	111
Perú	111	118	122	90	95	98
Uruguay	97	87	113	87	78	101
Promedio de estos paí- ses	117	120	126	94	96	102

Fuente: Los índices de los artículos agrícolas y de los alimentos han sido calculados por la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura a base de agregados de la producción total de alimentos. Los índices de los suministros disponibles han sido calculados por la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura a base de los balances correspondientes.

El cuadro 31 demuestra que, en cinco de los siete países, la producción *per capita* de artículos alimenticios ha sido inferior, durante el año de 1947, a la producción de preguerra. El Uruguay, el Brasil y el Perú son los países de producción menor, con disminuciones que equivalen al 22 por ciento, al 10 por ciento y al 5 por ciento, respectivamente, mientras Cuba y México muestran incrementos apreciables, equivalentes al 26 por ciento y al 9 por ciento. En el caso de Argentina y de México, los índices muestran un mejoramiento efectivo en los suministros disponibles *per capita*.

En la Argentina, la mayor demanda de artículos alimenticios tuvo que afrontar una apreciable disminución en la importación de éstos; pero, por otra parte, el déficit fué parcialmente satisfecho por un mayor volumen de producción (principalmente en 1947) y también por una reducción considerable en las exportaciones de productos agrícolas. Es así como el índice de suministro de alimentos disponibles *per capita* es mayor que el índice de producción de alimentos. El mejoramiento de la situación en México se debió, en gran parte, a un aumento considerable en la producción y a un incremento todavía mayor en las importaciones de artículos alimenticios (285 por ciento mayores que antes de la guerra).¹

¹ Año de 1947, en comparación con el período 1934-38. *Fuente:* Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.

Es necesario hacer notar que el objetivo del índice de "suministro de alimentos disponibles" es permitir la comparación de los suministros disponibles en 1947 con los correspondientes a la preguerra, y que dicho índice en ningún caso indica si los mismos eran adecuados a las necesidades de la población.

De los siete países examinados, Brasil presenta el cuadro menos halagüeño, con un crecimiento de su población considerablemente superior al de su producción agrícola; mientras esta última muestra, en 1947, un aumento del 15 por ciento, en relación con el período de preguerra, la población creció, en igual lapso, en un 27 por ciento. La situación, con respecto a los suministros de artículos alimenticios disponibles, durante el mismo año, mejoró un tanto, a causa de una reducción del 8,5 por ciento en las exportaciones, y a un aumento del 8 por ciento en las importaciones, en comparación con el período de preguerra. Debe notarse que el café no se halla incluido en el índice de la producción de artículos alimenticios.

La producción de alimentos en Chile, comparada con la correspondiente a la de preguerra, aumentó prácticamente en la misma proporción que la población. La pequeña diferencia se contrarrestó merced a una disminución del 35 por ciento en las exportaciones y a un incremento del 36 por ciento en las importaciones. El índice del suministro de alimentos disponibles *per capita* mejoró, en comparación con el período de preguerra.

Este mismo índice, por lo que atañe a Cuba, es de 98, mientras que el de producción de artículos alimenticios *per capita* es de 126; la diferencia se debe al hecho de que las cuantiosas exportaciones de azúcar de postguerra se ven excluidas del primero de dichos índices, e incluidas en cambio, en el segundo de ellos. El índice correspondiente a los alimentos de origen nacional *per capita*, deducidas las exportaciones, fué un 24 por ciento inferior al de preguerra, pero el índice de suministro de alimentos disponibles *per capita* mejoró como resultado de un aumento de 136 por ciento en las importaciones.

El Perú no consiguió acrecentar su producción de alimentos con la misma rapidez con que creció su población. La producción *per capita* representó sólo el 95 por ciento de la correspondiente al período de preguerra. Con importaciones aumentadas en un 12 por ciento y exportaciones disminuídas en 16 por ciento, el suministro de alimentos disponibles *per capita* quedó aproximadamente al mismo nivel que durante los años anteriores a la guerra, esto es, 98 por ciento.

El Uruguay, como resultado de la sequía, tuvo una producción *per capita* aun menor. Consiguió este país, sin embargo, mantener los suministros disponibles *per capita* al mismo nivel de preguerra mediante una

enérgica reducción del 64 por ciento en las exportaciones y un aumento no menos enérgico del 116 por ciento en las importaciones.

No se dispone de información concreta referente a los demás países latinoamericanos, aunque cómputos semejantes a los que figuran en el cuadro 31 dan una perspectiva aproximada de la situación. El desarrollo relativamente bajo de las actividades agropecuarias en algunos de estos países, y en otros las características monoproductivas de su economía agrícola, circunstancia esta última que impide su diversificación, hacen suponer que la mayor parte de ellos se encuentra en situación semejante a la de Brasil, Perú y Uruguay.

NIVELES DE CONSUMO

El análisis de los niveles de producción de alimentos y de los suministros disponibles con relación a los aumentos de población debe completarse con la evaluación de los niveles básicos del consumo. La Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, con base en informaciones oficiales y estimaciones parciales, ha realizado un cómputo del suministro *per capita* de los más importantes alimentos disponibles para el consumo humano en ocho países latinoamericanos y el contenido en calorías, proteínas y grasas de dichos alimentos. (Véase el cuadro 32.) Pero aun en estos casos, la información debe considerarse sólo aproximada y utilizarse únicamente como guía, ya que la agricultura de subsistencia es de gran importancia en muchas regiones y en especial en aquellos lugares donde prevalece la población indígena, donde no se han hecho, además, estudios completos para medir la producción y el consumo. Al propio tiempo, la falta de datos tales como la proporción de ciertos productos destinada a la alimentación animal, la acumulación de existencias, etc., pueden dar lugar a errores adicionales. Finalmente, debe recordarse que en países tan extensos y de clima y topografía tan variados como los de la América Latina, es natural que se presenten casos enteramente contradictorios en lo que atañe al consumo de alimentos, los valores nutritivos de éstos y las costumbres correspondientes. Por consiguiente, es lógico esperar grandes desviaciones del promedio entre un país y otro y aun dentro de cada país.

En todo caso, los cuadros 32 y 33 pueden servir de guía para formar juicio sobre los niveles de consumo en los siete países indicados; y como el número de habitantes de estos países comprende el 81 por ciento del total de la población latinoamericana y además existe cierta similitud de costumbres entre éstos y los otros países, los cuadros citados pueden asimismo dar una idea de la evolución ocurrida en los doce países restantes.

El cuadro 32 revela que, entre los períodos anterior y posterior a la guerra, ha habido un leve mejoramiento en el valor nutritivo de los

CUADRO 32. VALOR NUTRITIVO DE LOS SUMINISTROS DE ALIMENTOS EN DETERMINADOS PAÍSES LATINOAMERICANOS ANTES DE LA GUERRA Y EN 1946 Y 1947

	Calorías		Proteínas			
	Suministro diario per capita (Número)	Porcentaje de cereales y tubérculos	Suministro diario per capita		Proteínas animales en relación con el total de proteínas (Porcentaje)	Grasas Suministro diario per capita (Gramos)
			Totales (Gramos)	Proteínas animales (Gramos)		
Argentina						
1935-39	2.777	50	99,7	62,0	62	92,9
1946	3.087	50	103,4	60,6	59	102,0
1947	3.162	43	108,9	66,0	61	109,0
Brasil						
1935-39	2.173	48	67,6	30,4	45	51,7
1946	2.291	50	61,3	25,3	41	47,0
1947	2.299	50	63,7	26,2	41	48,4
Colombia						
1935-39	2.004	37	46,0	20,7	45	42,9
1946	2.324	39	52,0	22,5	43	45,3
Cuba						
1934-38	2.626	49	62,1	23,3	37	48,6
1946	2.708	47	65,1	25,6	39	57,1
1947	2.772	47	67,1	26,5	39	60,9
Chile						
1935-39	2.322	61	70,5	22,1	31	42,9
1946	2.327	61	70,6	26,2	37	43,7
1947	2.393	61	73,5	24,7	34	43,0
México						
1934-38	1.855	55	56,2	19,8	35	42,9
1946	2.122	55	61,0	18,8	31	44,6
1947	2.206	55	61,2	17,4	28	46,2
Perú						
1935-39	1.835	63	54,6	13,0	24	39,1
1946	1.813	62	49,2	13,0	26	37,1
1947	1.891	64	50,9	13,0	26	37,0
Uruguay						
1935-39	2.426	45	88,7	28,7	32	94,7
1946	2.445	41	83,3	30,2	36	86,3
1947	2.499	42	88,6	31,0	35	86,3

Fuente: *The State of Food and Agriculture, 1948*, Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.

alimentos disponibles. Se supone aquí que estas cifras son prácticamente iguales a las de consumo. El suministro diario de calorías *per capita* aumentó en todos los países referidos y el de proteínas en seis de estos ocho países. Los cereales y los tubérculos produjeron menores porcentajes de calorías, y en sólo cuatro países hubo mejoramiento en la proporción de proteínas de origen animal dentro del total de las mismas. México, la Ar-

CUADRO 33. ABASTECIMIENTO POR HABITANTE DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS ALIMENTICIOS EN ALGUNOS PAÍSES LATINOAMERICANOS, PREGUERRA, 1946 Y 1947

Kilogramos anuales per capita en la distribución minorista

	<i>Cereales y derivados^a</i>	<i>Tubérculos y otras féculas</i>	<i>Azúcares y jarabes^b</i>	<i>Legumbres y nueces</i>	<i>Frutas</i>	<i>Hortalizas</i>	<i>Aceites y grasas^c</i>	<i>Carne^d</i>	<i>Leche y Queso</i>	<i>Huevos</i>	<i>Pescado y mariscos</i>
Argentina 1935-39	108,1	70,6	27,2	2,5	47,2	24,5	9,8	107,6	140,4	7,1	4,5
1946	117,3	95,5	34,2	3,0	66,6	39,0	14,3	107,7	109,2	7,3	3,6
1947	118,7	77,8	34,9	3,4	61,1	39,2	15,7	118,9	114,6	7,3	3,8
Brasil 1935-39 ..	80,3	45,7	24,7	22,8	68,0	20,0	5,1	52,5	75,2	2,6	1,4
1946	81,6	55,0	32,2	21,0	74,3	23,7	5,9	40,2	75,2	2,6	2,8
1947	83,6	54,1	31,0	21,6	75,6	23,9	5,9	42,2	73,4	2,6	2,9
Colombia 1935-39	51,9	82,1	59,7	7,0	137,1	10,3	3,7	27,9	69,0	5,7	0,6
1946	63,6	99,6	78,0	7,8	114,3	11,9	3,1	27,3	91,3	4,8	0,5
Cuba 1934-38 ...	104,0	98,8	40,0	12,5	148,1	15,6	8,8	33,5	70,6	4,4	4,2
1946-47	103,9	86,9	43,0	13,3	142,0	14,3	11,9	37,5	67,7	3,4	5,5
1947-48	107,3	91,5	41,8	14,3	124,6	14,1	13,5	38,2	75,5	3,1	5,9
Chile 1935-39 ..	129,3	72,4	25,6	10,8	34,1	18,0	4,5	35,0	62,8	1,7	7,2
1946	123,9	93,3	25,2	5,1	35,3	21,0	5,0	38,7	80,5	1,8	11,3
1947	132,2	80,7	25,1	9,6	35,8	21,0	4,4	35,2	80,0	1,8	11,2
México 1934-38..	101,9	4,7	23,1	14,4	54,8	16,5	4,9	26,3	79,9	2,0	3,6
1946-47	119,0	7,4	31,4	15,5	55,1	22,0	5,5	26,0	68,6	2,2	5,0
1947-48	122,3	7,3	32,9	17,7	58,6	21,6	6,0	24,5	68,5	2,0	5,0
Perú, 1935-39 ...	98,2	88,9	13,6	15,6	42,4	13,6	3,7	24,0	27,7	3,2	0,9
1946	96,8	87,2	21,2	8,4	43,8	14,3	3,9	22,3	25,8	3,2	1,3
1947	102,6	100,2	22,4	6,9	42,6	14,0	3,6	22,6	26,1	3,3	1,3
Uruguay 1935-39	85,2	41,3	24,0	2,5	29,3	9,8	13,6	103,7	148,5	7,4	1,9
1946	92,9	31,1	29,8	1,8	39,1	12,3	11,6	86,3	160,0	8,3	2,2
1947	92,5	49,5	30,0	2,0	39,5	13,9	10,3	95,6	161,6	8,3	2,3

Fuente: *El Estado Mundial de la Agricultura y la Alimentación, 1948*, Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.

^a Cantidades del grano elaborado.

^b Incluye panela, papelón y piloncillo.

^c Incluye aceites vegetales, manteca y otras grasas de origen animal, sobre la base de grasa pura.

^d Incluye aves de corral, animales de caza y vísceras.

gentina, el Brasil y Colombia parecen haber dispuesto de menor cantidad de proteínas de origen animal durante el año de 1947 que en la preguerra.

Las diversas condiciones climáticas, el estado menos adelantado de la agricultura, y otras condiciones cualitativas, referentes a los 12 países restantes, permiten suponer que las calorías y proteínas disponibles, en la mayor parte de ellos, fueron aproximadamente iguales, si no menores que las correspondientes al Perú y México.

Por ejemplo, puede verse que el promedio diario de calorías disponibles *per capita* en la América Latina —alrededor de 2.400 en 1947— fué menor que el promedio en Europa —aproximadamente 2,900— durante el período anterior a la guerra, y no mucho mayor que los promedios correspondientes a Africa y Asia —alrededor de 2,200—. Tales promedios se comparan desventajosamente con el número de calorías disponibles en los países de mayor ingreso, como los Estados Unidos, el Canadá y Australia, los cuales en el año agrícola de 1947-48 tuvieron un promedio superior a 3,200 calorías.¹

Por lo que atañe al consumo de proteínas, América Latina se encuentra asimismo en peor situación que Europa, pues aquélla consumió un promedio de 68 gramos y ésta 74 gramos *per capita* y por día en 1947.

Pueden asimismo observarse diferencias apreciables entre los países que figuran en el cuadro 32. Mientras la Argentina disponía en 1947 de alimentos suficientes para suministrar a su población una dieta adecuada —3.100 calorías y 108 gramos de proteínas *per capita* y por día— el Perú y México contaban con insuficientes abastecimientos —1.900 calorías y sólo 51 gramos de proteínas para el primero, y 2.200 calorías y 61 gramos de proteínas para el segundo, durante el mismo año.

El cuadro 33 muestra que en seis de los ocho países la dieta consiste principalmente en cereales, y que el consumo de alimentos protectores, tales como la leche, el queso, los huevos y las hortalizas, es relativamente pequeño. Únicamente en la Argentina y en el Uruguay existen abastecimientos disponibles de productos de origen animal en cantidad suficiente para proveer abundantes proteínas de buena calidad.

Comparando los suministros disponibles *per capita* de los alimentos principales, durante un tiempo dado, puede verse que sólo Cuba y la Argentina han mejorado sus suministros de carne; el primero de estos países incrementó dicho suministro de 33,5 kilogramos en 1934-38, a 38,2 kilogramos en 1947, y el último, de 107,8 a 118,9 kilogramos en el mismo período. El consumo de carne bajó en México, Perú, Brasil y Uruguay, siendo los dos primeros países los que alcanzaron los niveles más bajos —24,5 kilogramos México y 22,6 el Perú.

¹ Datos procedentes de cuadros publicados en *The State of Food and Agriculture*, Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.

El consumo de leche y queso tuvo un desarrollo más favorable, pues Cuba, Colombia, Chile y Uruguay aumentaron su consumo considerablemente. Cuba lo incrementó de 70,6 kilogramos en la preguerra a 75,5 kilogramos en la postguerra; Colombia, de 69 kilogramos a 91,3; Chile de 62,8 a 80 kilogramos, y el Uruguay de 148,5 a 161,6 kilogramos. El consumo decayó en México, Brasil y Perú, aunque sólo unos pocos kilogramos en cada caso. En la Argentina, sin embargo, descendió desde 140,4 kilogramos hasta 114,6 kilogramos. Seis de los ocho países que figuran en el cuadro consumen cantidades muy pequeñas de leche, y es posible que la mayor parte de los demás países latinoamericanos tengan un consumo todavía menor. Estas disponibilidades tan bajas muestran la posición desventajosa en que se encuentra la región, al ser comparada con países como Estados Unidos, el Canadá y Nueva Zelanda, donde los suministros de productos lácteos disponibles son de 197, 227 y 196 kilogramos *per capita*, respectivamente. Debe mencionarse además que el consumo de leche y sus subproductos en muchos de los países de América Latina se concentra principalmente en las clases de renta más elevada.

El suministro disponible de huevos, como también el de hortalizas, es completamente inadecuado en todos los países latinoamericanos.

Cuando se considera la posibilidad de mejorar los niveles alimenticios, deben tomarse en cuenta las costumbres en el consumo de alimentos, pues influyen en el nivel nutritivo tanto en América Latina como en el resto del mundo. La importancia del maíz en la dieta de México, de la América Central, de Colombia y de Venezuela, como también de ciertas regiones del Perú, del Ecuador y de Bolivia, es bien conocida. Lo mismo puede decirse del frijol en México y en Chile, del arroz en Cuba, de la quinoa y la cebada en el Altiplano de Bolivia, del Perú y del Ecuador, y de la carne en la Argentina y el Uruguay. Sería difícil cambiar en un período relativamente corto los hábitos alimenticios de estos países; es éste un procedimiento que requiere tiempo, y además se encuentra íntimamente ligado con el aumento del poder adquisitivo de los consumidores.

Cabe hacer notar que, debido a los diferentes métodos de construcción y a los distintos consumos finales, los índices de suministros disponibles *per capita* y las cifras sobre valor nutritivo y sobre abastecimiento de los principales productos alimenticios no son comparables directamente.

III. MATERIAS PRIMAS DE ORIGEN AGROPECUARIO

IMPORTANCIA GENERAL

La composición de la producción industrial latinoamericana en los años para los que se dispone de datos, muestra que para la obtención de sus

materias primas depende en su conjunto más de la agricultura y de la ganadería que de otras fuentes.

A juzgar por el valor bruto de la producción industrial de nueve países latinoamericanos durante los años indicados (véase el cuadro 34), las industrias que utilizan materias primas de origen agropecuario representan alrededor del 75 por ciento del valor total de dicha producción. Bolivia ocupa el primer lugar, con el 87,6 por ciento, y la Argentina el último, con el 62,9 por ciento. Si se considera el número de personas ocupadas en la industria, se observa que entre el 45 por ciento (Argentina) y el 81 por ciento (Venezuela) del total se hallan ocupadas en industrias que utilizan materias primas agropecuarias. El crecimiento de la industria en Argentina, Chile, Brasil y México, durante los últimos años, probablemente ha disminuído un tanto en estos países los porcentajes relativos

CUADRO 34. PROPORCIÓN DEL VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN Y DEL NÚMERO DE PERSONAS EMPLEADAS EN LAS INDUSTRIAS QUE UTILIZAN MATERIAS PRIMAS AGROPECUARIAS, EN AMÉRICA LATINA*

	Año	Valor de	Número de
		la producción	personas empleadas
		Por ciento	
Argentina	1943	62,9	45,0
Bolivia	1942	87,6	68,7
Brasil	1940	65,6	61,4
Colombia	1945	74,9	67,8
Chile	1945	66,4	53,4
Guatemala	1946	79,8	65,4
México	1941	65,0	63,6
Uruguay	1936	76,1	62,7
Venezuela	1936	74,8	81,5

Fuentes: Publicaciones estadísticas oficiales de los respectivos países y *Monthly Bulletin of Statistics*, Naciones Unidas.

* Excluye minería, servicios públicos tales como gas, electricidad, etc., y la industria de la construcción.

a los ramos industriales que utilizan materias primas de origen agropecuario; pero, por otra parte, informes disponibles para otros países indican que las industrias de este tipo han aumentado considerablemente; por lo tanto, no es aventurado suponer que la agricultura continúa suministrando a la industria, en la América Latina, la mayor parte de las materias primas consumidas por ésta.

A pesar de que sólo se dispone de datos estadísticas muy deficientes con respecto a la manufactura de tejidos de algodón y la transformación de oleaginosas y trigo, se procurará hacer comparaciones entre los

CUADRO 35. PRODUCCIÓN DE TEJIDOS DE ALGODÓN, DE FIBRAS TEXTILES E IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE ALGODÓN EN RAMA EN SIETE PAÍSES LATINOAMERICANOS

Números índices

	<i>Producción textil</i>			<i>Producción de fibras</i>			<i>Importaciones de algodón</i>			<i>Exportaciones de algodón</i>		
	<i>Base: 1937=100</i>			<i>Base: 1934-38=100</i>			<i>Base: 1935-39=100</i>			<i>Base: 1937-39=100</i>		
	<i>1945</i>	<i>1946</i>	<i>1947</i>	<i>1945</i>	<i>1946</i>	<i>1947</i>	<i>1945</i>	<i>1946</i>	<i>1947</i>	<i>1945</i>	<i>1946</i>	<i>1947</i>
Argentina	248	250	257	103	115	130	248	374	585	47	131	36
Bolivia	208	254	219	205	178
Brasil	142	138	112	97	90	67	55	135	111
Cuba	244	313	380	319 ^a	417	458
Chile	184	177	186	306 ^a	284	234
México	124	122	118	142	133	148	42 ^b	74	62	32	261	376
Perú	175	182	196	85	78	77	77	158	74

Fuentes: *Monthly Bulletin of Statistics*, Naciones Unidas, y fuentes estadísticas oficiales de los países respectivos.

^a Base: 1937-39=100.

^b Base: 1938-39=100.

aumentos de la producción de materias primas y de la producción de artículos manufacturados y alimentos transformados, con el fin de establecer si el desarrollo de la agricultura ha seguido el mismo ritmo que el de la industria.

ALGODÓN

El índice para la producción de tejidos de algodón en siete países muestra aumentos apreciables durante los años de postguerra con relación a los de preguerra.

Cuatro de los siete países que figuran en el cuadro 35 aumentaron su producción en forma ininterrumpida; en 1947, Cuba produjo el 280 por ciento más que antes de la guerra; Argentina, el 157 por ciento más; Perú, el 94 por ciento, y Chile el 86 por ciento. El Brasil alcanzó su producción máxima en 1944, y México en 1944 y 1945, pero desde entonces ha habido un descenso considerable, especialmente en Brasil. Bolivia alcanzó su producción máxima en 1946, mas en 1947 esta producción disminuyó apreciablemente. En estos tres casos la producción en 1947 continuó siendo, sin embargo, muy superior a la de 1937.

La producción de algodón en rama aumentó en 1947 sólo en Argentina (30 por ciento sobre el período anterior a la guerra) y en México (48 por ciento sobre dicho período). Brasil y Perú redujeron su producción en un 33 y en un 23 por ciento, respectivamente. Estos cuatro últimos países son productores de excedentes, pero en tanto que Argentina y Perú, por una parte, han reducido sus exportaciones con el fin de satisfacer la creciente demanda de sus industrias textiles, México y Brasil, por otro lado, han aumentado sus exportaciones sobre el nivel de preguerra. Bolivia y Cuba tienen posibilidades de producir algodón; sin embargo, en Bolivia se ha prestado escasa atención a este cultivo; en Cuba, el algodón se cultivó hace algunos años, pero actualmente resulta relativamente más ventajoso cultivar caña de azúcar. Chile prácticamente carece de climas adecuados para esta producción. No ha sido posible obtener datos completos acerca de otros países, mas, a juzgar por las cifras disponibles sobre consumo aparente —producción más importaciones (no exportándose algodón en rama)— la industria algodonera colombiana ha aumentado apreciablemente, ya que en 1940 la producción de algodón en rama más las importaciones sumaron 12.700 toneladas, y en 1946, 25.000 toneladas. La producción nacional de algodón en rama aumentó de un promedio de 4.500 toneladas en el período de preguerra, a 6,300 toneladas en 1947, pero este aumento no ha permitido todavía una reducción en las importaciones de esta materia prima.

CUADRO 36. CONSUMO APARENTE DE TRIGO Y PORCENTAJE DE LA PRODUCCIÓN NACIONAL EN LA COMPOSICIÓN DEL CONSUMO APARENTE^a

Consumo aparente

	<i>Millares de toneladas métricas</i>	<i>Números índices; base: 1934-38=100</i>							
		<i>Preguerra^b</i>	1940	1941	1942	1943	1944	1945	1946
Brasil	1.218	81	95	97	107	122	126	68	116
Colombia	122	124	132	98	89	89	126	123	111
Chile	860	92	90	110	120	110	109	104	..
México	397	117	140	152	164	229	176	174	..
Perú	201	120	103	110	102	146	128	104	..
Uruguay	277	97	103	132	119	98	92	106	112

Relación de la producción nacional al consumo aparente

	<i>Preguerra^b</i>	<i>(Por ciento)</i>							
		1940	1941	1942	1943	1944	1945	1946	1947
Brasil	10	20	18	17	12	15	30	24
Colombia	82	87	90	83	74	53	80	57
Chile	99	100	91	97	96	99	99	..
México	100	78	81	56	44	53	53	..
Perú	42	49	46	44	29	34	43	..
Uruguay	100	67	102	102	111	71	73	59

Fuente: Las cifras de importaciones y exportaciones proceden de publicaciones estadísticas oficiales de los respectivos países; los datos de producción, salvo los del Uruguay y Colombia, provienen de *Yearbook of Food and Agricultural Statistics*, 1948, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. Los datos del Uruguay y Colombia provienen respectivamente de *Recapitulación de la Estadística Agrícola del Uruguay*, 1948, Ministerio de Ganadería y Agricultura; y de *Producción de Trigo en Colombia*, 1948, Ministerio de Agricultura.

^a Todos los datos relativos a harina se han convertido a sus equivalentes en trigo.

^b La preguerra se refiere a 1934-38 para la producción y a 1938-39 para las exportaciones, salvo en el caso del Uruguay, en el cual se refiere a 1937-39, tanto para aquélla como para éstas.

TRIGO Y HARINA

El alza creciente de los precios del trigo y las dificultades para adquirirlo en el mercado internacional durante los años inmediatamente posteriores a la guerra obligaron a muchos gobiernos a fomentar la producción nacional mediante disposiciones de diversa naturaleza, tales como precios de garantía, distribución de semillas, asesoramiento técnico, etc. Como resultado de esta política, la producción de trigo aumentó considerablemente, y en varios países llegó a substituir gran parte de las importaciones.

La Argentina, único país latinoamericano que produce excedentes permanentes de trigo, aumentó su producción de harina en un 26,6 por ciento durante el año 1947,¹ en comparación con el año 1939.

El cuadro 36 se ha calculado para otros seis países, a base de las importaciones de trigo y harina (harina en términos de trigo) y de la producción nacional de trigo.

El consumo aparente de trigo (producción más importaciones, no tomándose en cuenta las existencias) en el Brasil, durante el año 1947, aumentó en un 16 por ciento sobre el período anterior a la guerra, a pesar de las dificultades que experimentó este país para importar trigo de la Argentina. La producción nacional creció en forma constante y logró en 1947 contribuir con un 24 por ciento al total de las necesidades del país. La situación en Chile fué algo diferente, pues de ser país importador en 1937 y 1938, se convirtió en exportador en 1948. La producción, durante la guerra, satisfizo entre el 91 y el 99 por ciento de las necesidades del país; pero en 1948, a consecuencia de los altos precios del trigo, se destinaron mayores extensiones a este cultivo, las que, sumadas a buenos rendimientos, favorecieron la obtención de un excedente de cosecha que fué exportado.

La producción triguera de México alcanzó su producción máxima en 1942 y declinó después hasta el año 1946, pero en 1947 volvió a subir hasta llegar a un 8 por ciento sobre el período anterior a la guerra. Durante el decenio en curso, sólo en el año de 1940 fué la producción nacional de trigo capaz de satisfacer prácticamente todas las necesidades del país; desde entonces, el consumo se elevó con ritmo tan acelerado que la producción quedó muy a la zaga. En 1944, con una producción superior a la del período 1934-38, la cosecha de trigo suministró solamente el 44 por ciento del consumo aparente —la cifra más baja del decenio— y éste, al propio tiempo, alcanzó su punto más alto de 129 por ciento sobre el período anterior a la guerra. En 1947 y 1948, la producción satisfizo alrededor del 60 por ciento de las necesidades totales del consumo.

¹ Dirección General de Estadística y Censos, *Síntesis Estadística Mensual de la República Argentina*.

Aunque en Colombia no existen datos oficiales acerca de la producción triguera, un estudio realizado por la División de Economía Rural del Ministerio de Agricultura muestra que de 1939 a 1947 ha existido una leve tendencia hacia la disminución; el consumo aparente decreció hasta 1944, pero volvió a subir en 1945, para permanecer a un nivel superior al de los años de la preguerra. En consecuencia, la contribución de la cosecha nacional al consumo de la industria harinera disminuyó lentamente hasta 1947 —a causa principalmente de las malas cosechas—, año en el cual llegó a constituir el 57 por ciento del consumo aparente.

En el Perú, de 1941 a 1946, la producción de trigo ha mostrado también ligera tendencia a disminuir, pero continúa todavía a niveles superiores a los de preguerra. En 1947, volvió a alcanzar el mismo nivel de 1940, o sea un 25 por ciento más alto que en el período 1934-1938. El consumo aparente ha estado sometido a diversas fluctuaciones, habiendo sido en 1943 superior en 2 por ciento al promedio del período de preguerra y superior en 46 por ciento en 1944. La proporción en que contribuyeron las cosechas nacionales a este consumo fué más o menos del 43 por ciento, con excepción de los años de 1944 y 1945, en los cuales fué mucho menor.

Muy diferente es la situación en el Uruguay, pues de ser este país exportador de trigo, ha pasado a ser importador, principalmente a causa de las malas cosechas; sin embargo, parece que en 1948 la producción volvió a normalizarse, dejando un pequeño excedente para la exportación. Para compensar los déficit en la producción, el Uruguay tuvo que importar hasta el 41 por ciento del trigo consumido por su industria.

SEMILLAS OLEAGINOSAS Y ACEITES COMESTIBLES

Los datos disponibles sobre la producción de aceites comestibles en los países de América Latina son incompletos, y para juzgar si la producción nacional de semillas oleaginosas guarda concordancia con la producción y consumo de aceites, ha sido necesario considerar las importaciones y la producción de semillas oleaginosas como equivalentes al consumo aparente de materias primas por la industria de aceites comestibles. Argentina, Brasil y El Salvador son los tres países latinoamericanos que producen excedentes para la exportación. Argentina exportó la mayor parte de su excedente, en forma de semillas, hasta 1942; desde entonces, ha comenzado a elaborar cantidades crecientes de este producto, con el fin de exportar aceites, hasta el punto de no haberse exportado casi ninguna cantidad de semillas oleaginosas en 1947. Brasil ha exportado almendras y cocos de palmera y de semilla de algodón, pero en ritmo decreciente a causa de la considerable disminución de la producción algodonera. Debe

advertirse, sin embargo, que la producción de cocos de palma en este país ofrece grandes posibilidades, tanto para su industrialización como para la exportación. El Salvador ha comenzado a exportar pequeñas cantidades de aceites y grasas comestibles e industriales.

Chile y Uruguay aumentaron considerablemente su producción de semillas oleaginosas y en especial el girasol en el primero de estos países y el cacahuete en el segundo. Chile tiene que importar todavía alrededor del 20 por ciento de los aceites que consume, pero Uruguay prácticamente se abastece a sí mismo.

En 1946 y 1947, México produjo entre el 65 y 70 por ciento más de semillas oleaginosas que en la preguerra, pero también aumentó su consumo de estos productos. Pequeñas cantidades de semillas oleaginosas se importan todavía, aunque al mismo tiempo se realizan exportaciones de aceites.

La República Dominicana se ha vuelto casi autosuficiente en cuanto al abastecimiento de semillas oleaginosas consumidas por su industria de aceites comestibles. Perú y Ecuador han mejorado considerablemente su producción de materias primas para esta industria, pero todavía necesitan importar algunas cantidades de grasas y aceites. Todos los demás países latinoamericanos se encuentran todavía lejos de poder satisfacer sus propias necesidades, pero, en general, la producción de semillas oleaginosas ha aumentado, merced a un esfuerzo destinado a contrarrestar la carencia de estos productos en el mercado mundial.

INDUSTRIAS DERIVADAS DE LA LECHERÍA

Los productos lácteos elaborados han experimentado también incrementos apreciables en varios países latinoamericanos y especialmente en la Argentina, Chile y Uruguay; el suministro de leche a las fábricas de productos de lechería en estos tres países no constituye ya un problema debido a condiciones técnicas y económicas favorables. Otros países, como Brasil, Colombia, Perú, México y Cuba, han tropezado con algunas dificultades en el suministro de leche, por lo menos para algunas de sus fábricas; sin embargo, todos estos países han aumentado considerablemente su producción de leche condensada, evaporada y en polvo.

CONCLUSIÓN

De las informaciones precedentes, se puede inferir que, si bien en algunos casos la producción agrícola ha concordado con la industrial, lo usual ha sido que aquella vaya a la zaga de ésta. La capacidad de las fábricas

cas existentes es, en general, lo suficientemente grande para satisfacer todas las necesidades del consumo nacional; sin embargo, debido a las dificultades para conseguir materias primas de origen nacional o extranjero, ha sido forzoso importar cantidades adicionales de artículos alimenticios elaborados y productos manufacturados. Al propio tiempo, se han dado casos en los cuales la producción agrícola se ha visto entorpecida o bien no ha logrado aumentar debidamente por falta de suficientes instalaciones fabriles. Tal ha ocurrido en la industria azucarera y de semillas oleaginosas en Bolivia; en la fabricación de conservas de frutas y hortalizas en México y Colombia; en la industria azucarera del Ecuador, y en la industria de productos de lechería y carne en varios otros países.

IV. EXPORTACION DE PRODUCTOS AGRICOLAS

FUNCIÓN EN EL TOTAL DE LAS EXPORTACIONES

Gran parte del comercio exterior de América Latina está basado en la exportación de productos de origen agropecuario. Una pauta de esta tradicional dependencia la da el hecho de que trece productos agropecuarios representaban, en 1937, el 52,9 por ciento del valor total de las exportaciones, y diez años más tarde, en 1947, esta producción continuaba siendo del 52,3 por ciento. Las exportaciones de azúcar, café y plátano representaron más del 70 por ciento del total de las exportaciones de cinco países; el 60 por ciento, para otros dos países, y si se añade el algodón a los trece productos ya citados, el 50 por ciento del total para Perú y Brasil. (Véase el capítulo sobre comercio exterior.)

La importancia relativa de la exportación de productos agropecuarios en relación con la exportación total osciló en 1947 entre el 96,1 por ciento para el Uruguay y el 4,6 por ciento para Venezuela. Si se excluyen los países predominantemente mineros, como Bolivia, Chile, México y Venezuela, el coeficiente medio para los quince países restantes resulta superior al 70 por ciento. Nicaragua y el Perú, cuyas exportaciones se dividieron casi por igual entre productos agrícolas y otros artículos, constituyen excepción a este elevado coeficiente.

Durante el período de 1937 a 1947, parece haber existido cierta tendencia hacia una participación más elevada de los productos agropecuarios en el total de las exportaciones de los países mineros, con excepción de Chile y Bolivia. Aunque este cambio fué insignificante en Venezuela, durante 1947 las exportaciones de productos agropecuarios alcanzaron en el Perú el 66 por ciento y en México el 27,1 por ciento, mientras en 1937 representaron sólo el 40,8 y el 19 por ciento, respectivamente.

En países tradicionalmente productores de excedentes para la exportación de los productos mencionados, excepción hecha de Cuba, la situación fué distinta. Tal es el caso de la Argentina y del Brasil, cuyas exportaciones descendieron desde el 96 al 93,5 por ciento para el primero de estos países y del 93,8 al 83 por ciento para el segundo. Solamente el Uruguay consiguió un aumento en estas exportaciones, del 94,3 por ciento en 1937 al 96,1 por ciento en 1946.

Dada la limitada información estadística existente, es difícil comprobar si las exportaciones de productos agropecuarios, para el conjunto de la América Latina, fueron en 1947 mayores que en 1937. Si se juzga con arreglo a la tendencia seguida por los trece productos elegidos, puede inferirse que, a pesar del alza considerable de estas exportaciones en términos de valor absoluto, ocurrió, sin embargo, un ligero descenso en el valor relativo (52,9 por ciento en 1937 contra 52,3 por ciento en 1947).

Por otra parte, el aumento en el valor absoluto de las exportaciones latinoamericanas no ha ido forzosamente acompañado de un incremento en el volumen de las mismas. Al contrario, conforme puede verse en el cuadro 37, el volumen de los artículos alimenticios exportados fué mucho menor en 1946-1947, pero no tanto en 1947-1948, con relación al promedio de dichas exportaciones durante el período 1934-1938; sin embargo, el volumen de fibras textiles exportadas, durante aquellos dos años, fué mayor que en el año base.

CUADRO 37. VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS

Números índices; base: 1934-1938=100

<i>Años</i>	<i>Artículos alimenticios</i>	<i>Fibras textiles</i>
1946-47	88	126
1947-48	98	120

Fuente: The State of Food and Agriculture, Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.

La disminución del volumen físico de estas exportaciones se agudizó en el caso de los siete artículos alimenticios, que forman la parte más importante del comercio latinoamericano, conforme se deduce de que, en 1946 y 1947, dicho volumen fué respectivamente un 38,5 y un 18 por ciento menor que en 1937. Debe señalarse, sin embargo, que esta disminución general se produjo mediante una reducción substancial de las exportaciones de dos de los productos agrícolas de mayor importancia: el trigo y el maíz; estos dos cereales formaron en 1937 el 60 por ciento del volumen exportado correspondiente a los trece artículos ya mencionados. En 1947, esta proporción fué sólo del 30 por ciento. La mayor exportación de otros

productos alimenticios, como el azúcar, el arroz, la cebada y el centeno, contribuyeron a contrarrestar la disminución señalada.

A pesar de la relación interna subrayada en los párrafos anteriores, la participación latinoamericana en las exportaciones mundiales de artículos alimenticios creció desde un promedio del 22 por ciento en el período 1934-1938 hasta el 24 por ciento en el año de 1947-48. Las exportaciones de fibras textiles aumentaron del 5 al 13 por ciento en el curso del mismo lapso. Debe también subrayarse que esta mayor participación, en términos relativos, no significó un aumento del volumen de las exportaciones latinoamericanas, sino que se debió, principalmente, a una reducción del volumen total de las exportaciones mundiales, dentro del cual las correspondientes a Europa descendieron del 30 al 13 por ciento y las del Extremo Oriente del 18 al 4 por ciento.¹

CUADRO 38. EXPORTACIONES DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS DE AMÉRICA LATINA, EN RELACIÓN CON LAS EXPORTACIONES MUNDIALES

	<i>Exportaciones de América Latina</i>		<i>Exportaciones mundiales</i>		<i>Relación de las exportaciones latinoamericanas con las exportaciones mundiales</i>	
	<i>Millares de toneladas métricas</i>		<i>Porcentajes</i>			
	<i>1937</i>	<i>1947</i>	<i>1937</i>	<i>1947</i>	<i>1937</i>	<i>1947</i>
Cereales:						
Trigo (y harina)	3.925	2.284	17.144	24.066	23	9
Centeno	92	257	1.110	910	8	28
Cebada	301	606	2.487	1.497 ^a	12	31
Maíz	9.103	2.556	13.057	6.029 ^a	70	42
Avena	464	83	833	592 ^a	56	14
Carne ^b	966 ^c	918	2.090 ^d	2.015	48	45
Arroz	76 ^d	326	8.560 ^d	2.560	1	13
Grasas y aceites (equivalencias en aceite) ^e ..	150 ^d	125	5.900 ^d	3.500	25	36
Azúcar ^e	3.418	6.236	11.952	9.791	28	64
Fibras textiles ^f	588	744	4.528	3.548	13	21

Fuentes: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura y Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas.

^a Incluye algunos productos.

^b Incluye res, ternera, cerdo, cordero y cabrito (excluye animales vivos).

^c Promedio de 1935-39.

^d Promedio de 1934-38.

^e Exportaciones netas de materias nacionales (elaboradas o no) excluidas las reexportaciones.

^f Incluye las exportaciones totales de algodón, seda, yute, abacá, sisal y henequén, pero sólo incluye las exportaciones de lana (peso efectivo) procedentes de cinco países exportadores principales que representan alrededor del 85 por ciento de las exportaciones mundiales.

¹ *The State of Food and Agriculture*, Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.

CUADRO 39. EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS EN PORCIENTO DE LA PRODUCCIÓN DE SIETE PAÍSES LATINOAMERICANOS

Porcentajes

	<i>Agrícolas</i>			<i>Productos de la Ganadería</i>			<i>T o t a l</i>		
	<i>Pre-guerra</i>	<i>1946</i>	<i>1947</i>	<i>Pre-guerra</i>	<i>1946</i>	<i>1947</i>	<i>Pre-guerra</i>	<i>1946</i>	<i>1947</i>
Argentina	48,8	30,1	26,6	24,4	21,8	22,4	36,3	25,1	24,4
Brasil ^b	10,7	9,0	9,0	3,8	3,8	2,0	6,4	6,2	5,1
Cuba ^c	66,0	58,9	85,0	—	—	—	48,7	48,1	67,9
Chile	69,5	7,1	5,3	4,9	3,9	2,8	7,8	5,8	4,2
México	7,4	6,4	7,1	—	—	0,9	2,7	2,8	3,6
Perú	17,3	12,1	12,2	—	—	—	10,4	7,4	7,4
Uruguay	15,6	0,1	0,8	32,1	27,0	14,8	28,8	21,7	12,0

Nota: Las cifras de preguerra, en el caso de Cuba y México, se refieren a 1934-38 y, en el de Argentina, Chile, Perú y Uruguay, a 1935-39.

Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.

^a Excluye animales vivos.

^b Excluye café.

^c Incluye azúcar.

Si bien es cierto que en el cálculo del cuadro 38 se utilizó un período-base distinto y menos adecuado (1937 en vez del promedio correspondiente a los años de 1934 a 1938, dicho cuadro muestra los cambios ocurridos en las exportaciones de productos agrícolas de América Latina y del resto del mundo, y la proporción entre aquéllas y éstas. Los cambios más significativos corresponden al trigo, el maíz y la avena; las exportaciones del primero de estos cereales disminuyeron del 23 al 9 por ciento; las del segundo del 70 al 42 por ciento, y las del tercero del 56 al 14 por ciento. La proporción del azúcar en el total de la exportación mundial de este producto subió de 28 por ciento en 1937 a 64 por ciento en 1947; la del arroz creció del 1 al 13 por ciento, y las correspondientes al centeno y la cebada aumentaron del 8 al 28 y del 12 al 31 por ciento, respectivamente.

En contraste con la disminución general en el volumen de las exportaciones de productos agropecuarios, prodújose, en 1947, un aumento del 45 por ciento en el volumen neto de las importaciones de artículos alimenticios, con relación a las que se hicieron en 1937. Prácticamente todos los países latinoamericanos, con excepción de Argentina, aumentaron substancialmente sus importaciones de estos artículos. De modo análogo, la participación de América Latina en las importaciones mundiales de alimentos se elevó de un promedio de 3 por ciento en el período de 1934 a 1938 al 5 por ciento en el año 1947-48.

CONSUMO Y EXPORTACIONES

La relación entre las exportaciones y la producción de productos alimenticios ha disminuído en la mayor parte de los países latinoamericanos. Puede verse, en el grupo de países incluidos en el cuadro 39, que todos ellos, a excepción de Cuba y México, exportaron en 1947 porcentajes menores de su producción total de productos alimenticios. Antes de la guerra, la Argentina exportaba el 36 por ciento de su producción; en 1947; exportó solamente el 24 por ciento, debido al mayor consumo interno y a la menor producción de maíz y avena, dos artículos muy importantes en el volumen de su comercio exterior. El Uruguay presenta un cuadro semejante, pero aquí la disminución se debió principalmente a una menor producción en el año indicado. El índice de dicha producción en 1947 fué sólo de 97, en relación al período anterior a la guerra. Para el conjunto de la América Latina es interesante señalar que esta disminución relativa afectó en mayor grado a los productos de origen agrícola que a los de origen pecuario.

Las exportaciones de Cuba fueron en 1947 mayores en relación con la producción de preguerra debido exclusivamente al gran aumento en la producción de azúcar, artículo principalmente destinado a la exportación. En el caso de México, se produjo un ligero aumento relativo de las exportaciones, en especial para los productos pecuarios transformados.

La disminución de los índices de suministro disponible *per capita*, correspondientes al Brasil, Cuba y el Perú (véase el cuadro 40), se debió al hecho de haber crecido la población en mayor grado que la producción, creándose así un déficit de abastecimiento que no alcanzó a ser debida-

CUADRO 40. PRODUCCIÓN DE ALIMENTOS, DISPONIBILIDADES POR HABITANTE Y COMERCIO EXTERIOR PARA SIETE PAÍSES LATINOAMERICANOS

Números índices; base: 1935-1939=100

	Producción ^a		Importaciones		Exportaciones		Disponibilidades	
	1946	1947	1946	1947	1946	1947	1946	1947
Argentina	101	114	34	38	70	77	102	118
Brasil ^b	114	115	61	108	109	92	89	90
Cuba ^c	158	150	135	237	156	209	103	98
Chile	124	121	102	136	91	65	110	108
México	131	139	318	385	135	186	108	111
Perú	112	118	112	112	80	84	96	98
Uruguay	94	87	188	216	71	36	97	100

Fuente: Datos suministrados por la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.

^a Excluye piensos y forrajes.

^b Excluye café.

^c Incluye azúcar.

mente compensado por disminución de las exportaciones o aumento de las importaciones. Solamente en la Argentina la producción nacional alcanzó a satisfacer el aumento de la demanda; las importaciones disminuyeron, pero al propio tiempo las exportaciones decrecieron en forma marcada.

Es evidente que en la región existe tendencia a utilizar nacionalmente en mayor grado los excedentes exportables, tanto de artículos alimenticios como de materias primas. Esta tendencia, que obedece a un desarrollo económico creciente, ha favorecido, en cierto modo, la diversificación progresiva de los cultivos. Otros factores que contribuyeron a dicha tendencia en forma más directa fueron los mayores ingresos de los consumidores y las menores posibilidades de importación de ciertos productos agrícolas durante la guerra, a causa tanto de deficiencias de transporte como de la desaparición de las fuentes de abastecimiento extranjeras. Con relación al primero de estos factores conviene indicar que un aumento de la capacidad adquisitiva de las personas de ingresos bajos y un aumento en el número de personas ocupadas económicamente va necesariamente seguido de una mayor demanda de alimentos que de cualquier otra clase de artículos de consumo.

V. PRODUCCION AGRICOLA

TENDENCIA GENERAL

Ya se ha demostrado que la producción agrícola ha quedado un tanto rezagada con relación al crecimiento de la población y a la mayor demanda de artículos alimenticios y materias primas. Sin embargo, ha habido aumentos substanciales en dicha producción que deben examinarse con detalle. El alza de precios creada por la escasez, tanto en el mercado mundial como en los mercados nacionales latinoamericanos, juntamente con una mayor demanda, favorecieron la intensificación de la producción agropecuaria y produjeron ciertos cambios en la composición de la misma. Estos hechos se presentaron con mayor evidencia en aquellos países cuyos gobiernos protegieron y subvencionaron el cultivo de determinados productos que no pudieron importarse en cantidad suficiente. En ciertos casos y en determinadas condiciones, el cultivo de estos productos resultó provechoso, no ya para el consumo nacional exclusivo, sino también como fuente de divisas mediante la exportación de parte de las cosechas.

El cuadro 41 presenta los índices de la producción agrícola total y de la producción de alimentos para siete países latinoamericanos, índices que a la vez pueden dar una idea general respecto de la región en general.

CUADRO 41. CAMBIOS EN EL VOLUMEN DE LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA EN SIETE PAÍSES DE AMÉRICA LATINA

Números índices; base: 1935-1939=100

	<i>Todos los artículos</i>		<i>Alimentos</i>	
	<i>1946</i>	<i>1947</i>	<i>1946</i>	<i>1947</i>
Argentina	102	112	101	115
Brasil	108	111	114	115
Cuba	157	151	158	150
Chile	125	122	124	121
México	133	141	131	139
Perú	106	111	113	118
Uruguay	104	97	94	87
TOTALES	112	117	114	120

Nota: Los números índices de este cuadro representan el volumen físico bruto de la producción agrícola expresado a los precios medios del período de 1935-1939. Para evitar doble inclusión de los piensos, primero como cultivos y luego como carne, leche y otros productos ganaderos, aquéllos se han restado de la producción bruta. El "índice total" se refiere al volumen bruto de la producción agrícola en siete países que en conjunto representaron el 80 por ciento de la población de América Latina.

Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.

En el conjunto de los siete países indicados, la producción agrícola total, durante el año de 1946, sólo aumentó en un 12 por ciento, comparada con el período 1935-39; pero en 1947 el aumento fué del 17 por ciento. El índice de producción de alimentos, excluido el café, muestra un aumento del 14 por ciento para 1946 y del 20 por ciento para 1947. La producción mayor correspondiente a este último año se debió a diversos factores favorables pero, principalmente, a mejores condiciones climáticas en casi todo el continente.

Un segundo índice parcial de producción de alimentos (no incluido en el cuadro 41), calculado para otros siete países, con inclusión del café y exclusión de los productos agropecuarios para tres de esos países, muestra un aumento de sólo el 15 por ciento en 1947 sobre el período de preguerra.

A juzgar por estos índices, no sería aventurado indicar que la producción agrícola total y la de alimentos fueron probablemente algo menores en el conjunto de la América Latina que en los siete países examinados, ya que sin duda el primer grupo de países alcanzó mayor progreso agrícola y tiene mayores posibilidades de producción.

Examinando los países en forma individual, sólo el Uruguay muestra disminución apreciable en su producción, la cual, en 1947, fué inferior en un 13 por ciento a la de preguerra (la producción mejoró notablemente durante el año de 1948). Cuba y México experimentaron los aumentos mayores, del 50 y del 39 por ciento, respectivamente.

CAMBIOS EN LA PRODUCCIÓN DE LOS ARTÍCULOS PRINCIPALES

En relación con los cambios generales en el volumen de la producción, vale la pena examinar en detalle las modificaciones sufridas por cada uno de los principales componentes del índice.

La presentación que se hace a continuación se fundó en los cuadros 42 a 45 y trata principalmente de los países que acusaron cambios significativos entre el período 1934-38 y el año 1947. En el análisis referido no se hará mención de los países cuya producción no haya sufrido cambios de importancia, si bien se describirán algunos productos que no figuran en los cuadros mencionados pero que experimentaron cambios considerables.

TRIGO (VÉASE EL CUADRO 42)

La escasez de este cereal y el alto precio que alcanzó en el mercado internacional obligaron a varios gobiernos a intervenir en el mercado interno por medio de la fijación de precios de subsidio y garantías de compra, y a implantar o ampliar los servicios de extensión agrícola (ayuda técnica, distribución de semillas, etc.) con el fin de aumentar la producción. A causa de bajos rendimientos y de dificultades técnicas, varios países que hubieran podido cultivar este cereal no lo hicieron hasta mediados del decenio 1940-1949 cuando el abastecimiento se tornó escaso y los precios en el mercado internacional se elevaron tanto que fué necesario resolverse a producir trigo a toda costa. Algunos de estos países, como Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Guatemala y el Uruguay, fijaron los precios a niveles semejantes a los que prevalecían en el mercado mundial, y al propio tiempo aseguraron a los agricultores la compra del total de las cosechas. Además, por medio de estaciones experimentales agrícolas, la mayor parte de estos países distribuyeron semillas más adecuadas a los diferentes climas y suelos. Con esta ayuda, la producción de trigo en la América Latina aumentó de cerca de 8,6 millones de toneladas en la preguerra, a casi 9,1 millones de toneladas en 1947, o sea un incremento del 6 por ciento.

Todos los países productores de trigo, con excepción de Colombia, han aumentado o mantenido al mismo nivel su producción en 1947 con relación a la de preguerra. (La producción boliviana muestra un descenso apreciable, pero ello se debe a que la cifra del año base es muy superior a la realidad). Brasil fué el país que tuvo un mayor aumento relativo, ya que prácticamente duplicó su producción. Chile, Perú y Venezuela tuvieron también aumentos apreciables. Uruguay, después de la sequía de 1943, restableció su producción hasta un 16 por ciento más que en los años de la guerra, gracias a una vigorosa campaña de fomento y al establecimiento

CUADRO 42. CAMBIOS EN EL VOLUMEN DE LA PRODUCCIÓN DE CIERTOS CULTIVOS EN AMÉRICA LATINA,
1934-1938, 1946 y 1947

Miles de toneladas métricas y números índices; base: 1934-38=100

	<i>Unidad</i>	<i>Trigo</i>			<i>Maíz</i>			<i>Arroz</i>			<i>Papa</i>			<i>Cebada</i>		
		1934-38	1946	1947	1934-38	1946	1947	1934-38	1946	1947	1934-38	1946	1947	1934-38	1946	1947
Argentina	000 t. m. <i>Índice</i>	6634 100	5615 85	6664 100	7892 100	5815 74	6500* 82	51 100	140 274	112 220	663 100	814 123	1063 160	503 100	1171 233	834 166
Bolivia	000 t. m. <i>Índice</i>	33 ^a 100	14 42	81 ^a 100	150 185	8 ^a 100	15 187	92 ^a 100	82* 89	28* 100	54 193
Brasil	000 t. m. <i>Índice</i>	144 100	248 172	287 199	5677 100	5412 95	1365 100	2710 198	2065 151	380 100	384 101	12 100	11 92	12 100
Colombia	000 t. m. <i>Índice</i>	110 100	120 109	78 71	496 ^b 100	620 125	570 115	78 ^b 100	118 151	131 168	242 100	460 190	499 206	24 ..	26 ..
Costa Rica	000 t. m. <i>Índice</i>	— —	— —	— —	14 ^b 100	22 157	11 ^c 100	23* 209	14 127	7 100	— —	— —	— —
Cuba	000 t. m. <i>Índice</i>	— —	— —	— —	216 ..	223 ..	20 ^d 100	70 350	50 ^b 100	73* 146	60 120	— —	— —	— —
Chile	000 t. m. <i>Índice</i>	851 100	903 106	1071 126	62 100	68 110	74 119	11 100	87 791	89 809	435 100	569 130	557 128	112 100	99 88	107 96
Ecuador	000 t. m. <i>Índice</i>	19 ^a	66 100	173 262	152* 230	64* 100	114* 178	114* 178
El Salvador	000 t. m. <i>Índice</i>	— —	— —	— —	147 100	118 80	118 80	13 100	16 123	18 138	1* ..	1 ..	— —	— —	— —
Guatemala	000 t. m. <i>Índice</i>	10 100	13 130	237 100	294 124	8 100	9 112	8 100	5 62

Honduras	000 t. m.	..	4	3	174 ^c	163	195	6	17	16	11 ^d	3	4
	Índice	100	94	112	100	283	267	100	27	36
México	000 t. m.	374	340	405	1665	2383	2518	76	139	138	67	124	128	81	119	126
	Índice	100	91	108	100	143	151	100	183	182	100	185	191	100	147	156
Nicaragua	000 t. m.	35	..	75	3	6	9	2
	Índice	100	..	214	100	200	300
Paraguay	000 t. m.	..	1	3	61	8	8*	11	..	1*	1*
	Índice	100	100	100	138
Perú	000 t. m.	76	90	95*	452 ^d	336	400	86	179	230	820 ^e	660*	660	118 ^b	..	143
	Índice	100	118	125	100	85	88	100	208	267	100	80	80	100	..	121
República Dominicana	000 t. m.	—	—	—	136 ^b	75	73	35	52	40	2 ^c	2	2	—	—	—
	Índice	—	—	—	100	55	54	100	148	114	100	100	100	—	—	—
Uruguay	000 t. m.	365	182	424	139	115	163	17	35	44	29	30	..	13	12	15
	Índice	100	50	116	100	83	117	100	206	259	100	103	..	100	92	115
Venezuela	000 t. m.	6 ^b	..	7	361 ^e	..	300	13 ^e	15	10	11	..	15
	Índice	100	..	117	100	..	83	100	115	77	100	..	136

Nota: Los años de cultivo para la Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, se refieren a los años en que se realiza la siembra. Así, por ejemplo, la producción indicada para la Argentina, en 1947, se cosechó principalmente en los primeros meses de 1948. Los años de cultivo para los demás países de esta tabla corresponden a los respectivos años naturales.

La producción indicada en la columna «1934-38» se refiere al promedio anual de este período. En aquellos casos en que no fué posible obtener datos para los cinco años citados, se indica el promedio de producción correspondiente a los años para los cuales se dispuso de datos.

Fuente: Datos originales procedentes de *Yearbook of Food and Agricultural Statistics, 1948*, Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.

No se dispone de datos para Haití y Panamá.

Trigo: ^a Año de 1937. ^b Año de 1937.

Maíz: ^a Año de 1938-1939. ^b Promedio de 1936-1938. ^c Año de 1930. ^d Año de 1928-1929. ^e Año de 1936.

Arroz: ^a Año de 1938-1939. ^b Promedio de cuatro años. ^c Promedio de dos años. ^d Promedio de 1935-1940. ^e Año de 1936-1937.

Papa: ^a Año de 1938-39. ^b Promedio de 1935-36. ^c Año de 1938. ^d Año de 1931. ^e Año de 1928. ^f Año de 1936.

Cebada: ^a Año de 1938-1939. ^b Año de 1928-1929.

* Cifras no oficiales.

de precios de garantía que dieron lugar a que el trigo subiera de 5 a 18 pesos uruguayos por quintal métrico.

La mayor parte del aumento de la producción se debió al cultivo de mayores extensiones, ya que en general los rendimientos se mantuvieron más o menos sin alteración. Los rendimientos medios por hectárea en Brasil y México fueron ligeramente inferiores a los de preguerra. En Argentina, por el contrario, se registró en 1947 el rendimiento más alto de los últimos quince años, con 14,1 quintales métricos por hectárea de superficie cosechada. Fué sólo debido a este alto rendimiento que este país pudo mantener un nivel de producción similar al de preguerra, pues la superficie cosechada fué inferior en un 30 por ciento a la correspondiente al año base. Chile registró también elevado aumento en su rendimiento unitario, el que subió de 10,6 a 15 quintales métricos por hectárea. Son demasiado pocos los años para los que se dispone de datos para establecer la dirección de las tendencias de los rendimientos en los años posteriores a la guerra. Resulta difícil, por lo tanto, determinar si el alza de los rendimientos se debe a mejoras técnicas o simplemente a condiciones climáticas más favorables, y también si los descensos obedecen a factores controlables o incontrolables. En todo caso, es fácil comprobar que los aumentos de producción en aquellos países que no son tradicionalmente grandes productores se debieron principalmente al aliciente de los altos precios mantenidos artificialmente, que hicieron remunerativo el cultivo. Queda por ver, sin embargo, si la producción se mantendrá al nivel de la de 1947 en caso de que los precios comiencen a bajar. Informaciones de carácter extraoficial parecen indicar que tan pronto como cese la política de mantenimiento de precios, la producción tenderá a declinar.

MAÍZ (VÉASE EL CUADRO 42)

El cultivo del maíz, que es el artículo alimenticio fundamental de la América Latina, parece haber ganado importancia en la mayoría de los países de la región, aunque la producción total se ha mantenido prácticamente al nivel de la preguerra a causa de la influencia ejercida sobre dicha producción por países como la Argentina, el Brasil y México, que son los mayores productores.

Nicaragua es el país que más aumentó su producción de maíz, pues en 1947 ésta fué superior en un 117 por ciento a la de preguerra. Costa Rica y México tuvieron aumentos del 57 y el 53 por ciento respectivamente. Aunque en menor escala, todos los demás países, salvo la Argentina, la República Dominicana, El Salvador y Venezuela, también han tenido incrementos en la producción de esta gramínea.

Los aumentos registrados por Nicaragua y México parecen obedecer, en parte, a la ampliación de las superficies cultivadas y también a mejores rendimientos. El aumento en Costa Rica procede exclusivamente de esta última causa, pues el rendimiento allí pasó de 5,7 quintales métricos por hectárea en la preguerra a 14,8 en 1947.

También es difícil determinar, en el caso del maíz, las causas de los mejores rendimientos registrados. Se sabe que muchos países están desarrollando semillas híbridas y que, en algunos casos, la nueva simiente se ha entregado a los agricultores para su cultivo. Sin embargo, es difícil precisar si esta distribución ha sido lo suficientemente amplia como para influir en la producción. Por otra parte, no se puede negar que los métodos científicos y la ayuda técnica están ya mejorando las condiciones de cultivo y los rendimientos en muchos países.

A pesar de haberse reducido la superficie cultivada en un 39 por ciento, la producción total de la Argentina sólo disminuyó en un 18 por ciento, a causa de haber mejorado los rendimientos desde 18 a 24 quintales por hectárea. La disminución en la producción en la República Dominicana y Venezuela debe atribuirse principalmente a rendimientos inferiores y, en menor grado, a reducciones en la extensión cultivada. El Salvador, no obstante haber ampliado la superficie de cultivo en un 8 por ciento, registró una disminución del 20 por ciento en el volumen de la producción, debido a bajos rendimientos.

ARROZ (VÉASE EL CUADRO 42)

La producción de arroz es la que ha experimentado el mayor incremento proporcional de todos los cultivos de América Latina; de una producción media total de 1,9 millones de toneladas métricas, aproximadamente, en el período de 1934-1938, subió hasta cerca de 3,2 millones de toneladas en 1947, aumento que representa el 69 por ciento. Siete de los veinte países latinoamericanos consiguieron duplicar su producción. Chile la aumentó en 709 por ciento (desde 11.000 a 89.000 toneladas); Perú en 167 por ciento; Uruguay en 159 por ciento, y Ecuador en 130 por ciento. Venezuela fué el único país de la región que sufrió un descenso del 23 por ciento en su producción.

Las cifras de rendimiento muestran que la producción unitaria de arroz se ha mantenido en general estabilizada, con excepción del Perú, en donde aumentó de 20 a 37 quintales métricos por hectárea. Parece, por lo tanto que el incremento de la producción de arroz se originó principalmente en la mayor extensión cultivada. Sería de considerable interés averiguar si las superficies adicionales dedicadas al cultivo de arroz consistieron en tierras vírgenes incorporadas a las labores agrícolas o si se trata

de simple desplazamiento de otros cultivos. La falta de información estadística no permite, por ahora, un estudio detallado de esta cuestión.

Es evidente que las principales causas del gran incremento de la producción de arroz fueron dos: la pérdida del Lejano Oriente como fuente de abastecimiento durante la guerra y el alza consiguiente de los precios tanto en los mercados nacionales como en el mundial. Estas circunstancias no sólo favorecieron la producción para el consumo interno, sino que indujeron a ciertos gobiernos, como los del Perú, Ecuador y Brasil, a considerar el arroz como artículo exportable y fuente de divisas.

El cultivo de este cereal se ha comprobado económico y eficiente en muchos países y puede esperarse que constituya parte permanente de sus respectivas economías agrícolas.

PAPA (VÉASE EL CUADRO 42)

El cuadro general de este cultivo muestra un incremento de la producción en todos los países, excepto Honduras y Guatemala. Sin embargo, debe señalarse que en casi todos los países tropicales ha habido descensos en el rendimiento unitario, los cuales se compensaron con aumentos en la superficie cultivada. Al propio tiempo, debe observarse que este artículo es apenas de reducida importancia en estos países.

Colombia, México y Ecuador acusan los mayores aumentos de producción. En 1947, el primero de estos países produjo un 106 por ciento más que en la preguerra; México un 91 por ciento más alto y el Ecuador un 78 por ciento más. En el mismo año Honduras produjo un 64 por ciento menos que en la preguerra y Guatemala un 38 por ciento menos. El cuadro 42 muestra que la producción de papa en el Perú disminuyó grandemente, en comparación con la del año base, 1928; sin embargo, informaciones extraoficiales indican que la producción ha aumentado con relación a la preguerra.

CEBADA, CENTENO Y AVENA

La producción de cebada en América Latina tuvo un aumento de aproximadamente 48 por ciento en 1947 con relación a la preguerra. De los ocho países en los que este cultivo tiene alguna importancia, únicamente Chile acusó una leve disminución en el volumen de la producción y mayor reducción aún en la superficie cultivada; los demás países aumentaron substancialmente su producción, con excepción del Brasil, en donde se mantuvo estacionaria.

La producción de avena aumentó en la Argentina y México, pero disminuyó en Brasil, Chile y Uruguay. El volumen regional en 1947 fué solamente un 4 por ciento superior al de preguerra.

La producción total de centeno se elevó de un promedio de 273.000 toneladas en el período 1934-1938 a 537.000 en 1947, o sea un aumento del 97 por ciento. La Argentina contribuyó en gran parte a este volumen de producción, pues consiguió más que duplicar la suya, que llegó a 521.000 toneladas.

FRIJOL (VÉASE EL CUADRO 43)

Tanto México como la mayor parte de los países sudamericanos aumentaron considerablemente su producción de frijol. El Brasil es el país de mayor producción, con un total de 1.006.000 toneladas en 1946 y un aumento del 22 por ciento sobre la preguerra. México viene en segundo lugar con una producción de 198.900 toneladas en 1947 y un incremento del 77 por ciento. Chile, que ocupa el tercer puesto, mantuvo el volumen de su producción al mismo nivel de preguerra. Argentina, Colombia, Honduras y Paraguay acusaron también aumentos de importancia. La República Dominicana, El Salvador, Guatemala y Uruguay registraron descensos en su producción.

Argentina, Brasil, Costa Rica, Colombia, México y Honduras son los únicos países que han utilizado mayores superficies para el cultivo de

CUADRO 43. CAMBIOS EN EL VOLUMEN DE LA PRODUCCIÓN DE FRIJOL EN ONCE PAÍSES LATINOAMERICANOS

	<i>Volumen (millares de toneladas métricas)</i>	<i>Números índices; base: 1934-38=100</i>	
	<i>1934-38</i>	<i>1946</i>	<i>1947</i>
Argentina	18,8 ^a	206	178
Brasil	822,7	124	122
Colombia	36,1 ^b	166	166
Costa Rica	9,9 ^c	..	166
Chile	73,9	108	102
El Salvador	17,3	..	64
Guatemala	26,6 ^c	85	..
Honduras	11,5	144	150
México	112,0	124	177
Rep. Dominicana	28,4 ^d	68	67
Uruguay	3,8	34	..

Fuente: Datos originales procedentes de *Yearbook of Food and Agricultural Statistics, 1948*, Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.

^a Año 1936.

^b Promedio de 1937-1938.

^c Promedio de dos años.

^d Año 1938.

CUADRO 44. CAMBIOS EN EL VOLUMEN DE PRODUCCIÓN DE CAÑA DE AZÚCAR, CAFÉ Y CACAO, PARA DIECISÉIS PAÍSES LATINOAMERICANOS: 1934-1938, 1946 Y 1947

Millares de toneladas métricas y números índices; base: 1934-38=100

	Unidad	Caña de azúcar			Café			Cacao		
		1934-38	1946	1947	1934-38	1946	1947	1934-38	1946	1947
Argentina	000 t. m.	5934 ^a	7445	..	—	—	—	—	—	—
	Índice	100	126	..	—	—	—	—	—	—
Brasil	000 t. m.	17442	28444	..	1446	920	903	130	119	..
	Índice	100	163	..	100	64	62	100	92	..
Colombia	000 t. m.	..	6400	..	251	370	296	10 ^a	11	8
	Índice	100	147	118	100	109	79
Costa Rica	000 t. m.	440 ^b	23	18	27 [*]	7	4	5 [*]
	Índice	100	78	116	100	63	71
Cuba	000 t. m.	26176	47703	49138	32	35	36 [*]	3 ^b	3 [*]	3 [*]
	Índice	100	182	188	100	111	113	100	84	100
Ecuador	000 t. m.	328	14	7	9	19 ^d	20 ^f	..
	Índice	100	53	66	100	106	..
El Salvador	000 t. m.	64	62	62
	Índice	100	97	97
Guatemala	000 t. m.	69	70	..	—
	Índice	100	101
Haití	000 t. m.	27 ^a	25 ^a	22 ^{a*}	2 [*]	2 [*]	2 [*]
	Índice	100	92	81	100	120	133

Honduras	000 t. m.	11	13	13
	Índice	100	114	112
México	000 t. m.	3775	8412	9792	56	57	55	1	3	7
	Índice	100	223	259	100	102	99	100	245	636
Nicaragua	000 t. m.	16 ^b	11 ^{b*}	12 ^{b*}	—	—	—
	Índice	100	68	76	100	..	125
Panamá	000 t. m.	..	187 ^c	..	1 [*]	2 ^{c*}	..	5 ^b	3	3
	Índice	100	183	..	100	60	62
Perú	000 t. m.	3224	3292 ^c	5	5	2 [*]
	Índice	100	102
República Dominicana	000 t. m.	21	17	18	23 ^c	26	28
	Índice	100	80	83	100	112	121
Venezuela	000 t. m.	58	44	31	17 ^d	18 [*]	18 [*]
	Índice	100	76	53	100	108	108

Nota: Los años de cultivo para la Argentina, Brasil, Ecuador y Perú, se refieren a los años en que se realiza la siembra. Así, por ejemplo, la producción de la Argentina en 1947 se cosechó, principalmente, en los primeros meses de 1948. Los años de cultivo para los demás países de esta tabla corresponden a los respectivos años naturales.

La producción indicada en la columna «1934-1938» se refiere al promedio anual de la producción en dicho período. En los casos en que no fué posible obtener datos para los cinco años citados, se indica el promedio de producción correspondiente a los años para los cuales se dispuso de datos.

Fuente: Datos originales procedentes de *Yearbook of Food and Agricultural Statistics, 1948*, Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.

Azúcar: ^a Años de 1938-1939. ^b Promedio de dos años. ^c Se refiere a 1945

Café: ^a Promedio de dos años. ^b Se refiere a 1945. ^c Exportado en 1947.

Cacao: ^a Promedio de 1935/36-1937/38. ^b Promedio de cuatro años. ^c Promedio de 1936-1938. ^d Exportaciones, promedio de 1935-1939. ^e Exportaciones durante el año mercantil del 1º de octubre al 30 de septiembre siguiente. ^f Exportaciones relativas al año natural subsiguiente: así la cifra para 1946 representa las exportaciones del año natural de 1947. ^g Años de 1929-1930.

^{*} Cifras no oficiales.

esta leguminosa. Los rendimientos han declinado en general, salvo en Argentina, Chile, Guatemala, El Salvador y México.

CAÑA DE AZÚCAR, CAFÉ Y CACAO

La economía de numerosos países latinoamericanos depende en gran parte de la producción de uno o más de estos tres productos de exportación.

Entre los países productores de caña de azúcar, México registró el mayor incremento proporcional, pues su producción aumentó desde un promedio de 3.775.000 toneladas en el período de 1934-1938, hasta 9.700.000 toneladas en 1947, o sea un 159 por ciento. (Véase el cuadro 44.) Cuba registró la mayor producción total con 49.100.000 toneladas en 1947, producción que fué en un 87 por ciento superior a la de preguerra. El Brasil tuvo un aumento del 63 por ciento, con un total de 28.444.000 toneladas en 1947. No existen datos oficiales suficientes para otros países, pero varios cómputos muestran que prácticamente todos ellos trataron de acrecentar la producción. La mayor parte de los aumentos registrados se debe al cultivo de mayores superficies, ya que los rendimientos sufrieron escasos cambios; únicamente Cuba y México muestran haberlos mejorado significativamente.

Hasta 1947, la producción de café experimentó un descenso casi general en todos los países productores, excepción hecha de Colombia, Cuba y Honduras, países donde se registró un pequeño aumento. Es evidente que la menor demanda en el mercado mundial y el descenso consiguiente de las exportaciones durante la guerra contribuyeron a disminuir la producción. Como era de esperar, fué el Brasil el país más afectado, ya que su producción disminuyó en un 38 por ciento, desde un promedio de 1.446.000 toneladas en la preguerra hasta solamente 903.000 toneladas en 1947. La situación general del mercado del café ha mejorado considerablemente desde 1947; los precios han subido, principalmente como resultado de la eliminación de los controles en Estados Unidos. La mayor demanda de este país estimuló la producción del café, aunque parece que el volumen total de la región no ha alcanzado todavía el nivel de preguerra.

La producción de cacao aumentó en la República Dominicana, Ecuador, Haití, México, Nicaragua y Venezuela, pero disminuyó en el Brasil, Colombia, Costa Rica y Panamá.

ALGODÓN, LANA Y OTRAS FIBRAS TEXTILES

La producción de fibras textiles no es tan importante en América Latina como la de alimentos y, fuera del algodón en Brasil, México, Perú y Argentina; la lana en Argentina, Uruguay, Brasil y Chile; el henequén

en México, y el yute en Brasil, los demás países producen cantidades relativamente pequeñas de fibras textiles, tanto vegetales como animales.

Sin embargo, debe señalarse que ha existido tendencia a aumentar la producción de fibras vegetales, especialmente de algodón. (Véase el cuadro 45.) La Argentina aumentó su producción en un 30 por ciento, y México en un 47 por ciento, sobre la preguerra. Por otra parte, Brasil registró un descenso del 10 por ciento en su producción, y Perú del 23 por ciento. Entre los productores menores, Colombia, Paraguay, El Salvador, Guatemala y Venezuela, mostraron aumentos de producción en tanto que Ecuador, Haití y Nicaragua acusaron considerables disminuciones. En cuanto al rendimiento, parece haber existido descenso, ya que la mayoría de los países registran rendimientos iguales o menores que los correspondientes a la preguerra; únicamente Guatemala, México, Haití y Perú tuvieron leves aumentos. Por lo tanto, es evidente que el aumento de la producción se debió principalmente a la mayor superficie cultivada. Brasil, México y Perú son los principales exportadores de algodón.

Sólo se dispone de estadísticas referentes a la producción de lana para Argentina, Uruguay, Brasil y Chile. Los dos primeros países mostraron aumentos considerables durante el período examinado, de 170.000 a 225.000 toneladas en la Argentina y de 30.000 a 75.000 toneladas en el

CUADRO 45. CAMBIOS EN EL VOLUMEN DE LA PRODUCCIÓN DE ALGODÓN EN AMÉRICA LATINA, 1934-1938, 1946 Y 1947

Millares de toneladas métricas

	1934-38	1946	1947
Argentina	59,7	68,8	78,0
Brasil	383,8	345,6	254,8*
Colombia	4,5	4,8	6,3
Ecuador	2,6	2,2*	1,1*
El Salvador	1,0	4,1	4,3
Haití	5,2*	1,5*	2,1*
México	68,6	91,1	101,3
Paraguay	10,0	11,9*	..
Perú	83,7	65,1	64,4
Venezuela	2,3	2,4	3,3*
TOTAL	621,4	597,5	..

Nota: Los años de cultivo para Argentina, Brasil, Ecuador, Paraguay y Perú se refieren a los años de la siembra. Por ejemplo, casi toda la producción de Argentina, en 1947, se cosechó en los primeros meses de 1948. Los años de cultivo para los demás países corresponden a los años naturales respectivos. La producción que figura en la columna «1934-1938» se refiere a la producción media anual durante este período. Cuando no se han podido obtener datos para los cinco años completos, figura en esta columna el promedio correspondiente a uno o más años del período.

Fuente: Los datos originales proceden de *Yearbook of Food and Agricultural Statistics, 1948*, Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.

* Datos no oficiales.

Uruguay. La producción de los dos últimos países se mantuvo más o menos estacionaria, o sea alrededor de 18.000 toneladas en Brasil y 15.000 en Chile. Gran parte de la producción argentina y uruguaya se destina a la exportación.

Las demás fibras textiles tienen menor importancia, ya que sólo unos pocos países dedican superficies apreciables a su cultivo. Sin embargo, existe marcada tendencia a aumentar la producción de dichas fibras, principalmente con la mira de suministrar materias primas para la fabricación de sacos y cordelería. Como consecuencia de la guerra, el suministro de yute extranjero fué suspendido, dejando, por consiguiente, un amplio mercado dispuesto a absorber toda la producción disponible de fibras de cordelería.

La más importante de ellas es el henequén. México, país que lo cultiva en mayor escala, tuvo en 1946 una producción de 108.000 toneladas, de las que exportó 55.000. Cuba viene en segundo lugar, con una producción aproximada de 15.000 toneladas, la mayor parte de las cuales se consumen dentro de la nación.

El yute está ganando importancia en el Brasil, pues "dadas las condiciones ecológicas, la producción de fibra limpia allí obtenida varía entre 1.200 y 2.000 kilogramos por hectárea, rendimiento que por término medio es mayor que el obtenido en la India".¹ En 1947, la producción de esta fibra fué de 27.760 toneladas, mientras que en 1941 sólo fué de 8.704 toneladas.

Otras fibras como el abacá, el cáñamo y el lino se producen sólo en pequeñas cantidades, pero van adquiriendo mayor importancia en la región. Los países centroamericanos, especialmente Panamá y Costa Rica, cultivan el abacá, y en 1947 la producción combinada de estos países se calculó en 16.000 toneladas. Chile y la Argentina producen algo de cáñamo, y Chile y el Perú muy pequeñas cantidades de lino.

SEMILLAS OLEAGINOSAS

Por regla general, las semillas oleaginosas han seguido la misma tendencia de aumento que los demás productos agrícolas que escasearon durante la guerra. Sin embargo, se han originado algunas modificaciones en la orientación de la producción que merecen señalarse. Argentina, el país mayor productor de linaza en el mundo, redujo considerablemente su producción en la postguerra. De un promedio anual de 1.702.000 toneladas en el período de 1934-1938, la producción descendió a sólo 800.000 toneladas en 1947, descenso equivalente a un 47 por ciento. La causa prin-

¹ *Conjuntura Econômica*. Fundação Getúlio Vargas. Río de Janeiro, abril de 1949.

cial de este cambio se debió al precio elevado que esta oleaginosa alcanzó en el mercado mundial, razón que permitió a numerosos países importadores iniciar o expandir su cultivo. Esta situación originó una contracción de la demanda mundial, hecho que, unido al control ejercido por el gobierno argentino sobre el precio de este artículo, hizo más atractivo, para los agricultores de este país, el cultivo de otros productos cuyos precios se habían elevado a niveles relativamente superiores.

Como se indica más arriba, la producción de linaza aumentó considerablemente en los países latinoamericanos que poseen condiciones favorables para su cultivo. La producción chilena, que había sido insignificante en la preguerra, se elevó a 4.200 toneladas en 1947; en México aumentó de 2.400 a 22.900 toneladas y en Uruguay de 89.200 a 103.800 toneladas.

La producción de semilla de girasol aumentó también considerablemente en todos los países en que se la puede cultivar. El incremento mayor tuvo lugar en la Argentina, cuya producción se elevó de 154.200 toneladas en la preguerra a 988.100 toneladas en 1947, aumento del 541 por ciento. Chile y el Uruguay, países de insignificante producción en la preguerra, aumentaron aquélla notablemente; Chile se hizo casi autosuficiente y el Uruguay inició la exportación de esta semilla en pequeña escala.

Por lo que atañe a otras semillas oleaginosas, el mayor interés recayó en el cacahuete y el ajonjolí, aunque las semillas de ricino también despertaron interés y su producción acusó aumento. La producción mexicana de ajonjolí fué en 1946 de 64.700 toneladas. La producción de semilla de algodón aumentó en la Argentina, México, Guatemala y El Salvador, pero disminuyó en Perú y Brasil.

OTROS PRODUCTOS

La industria agropecuaria de América Latina produce muchos otros alimentos y materias primas que son importantes desde el punto de vista de la nutrición y el comercio. Entre ellos se pueden citar: productos de lechería, mandioca, plátano, fruta y hortalizas, quínoa, coca, etc. Por desgracia, la información estadística es tan escasa e inadecuada, que resulta difícil computar los cambios que han tenido lugar en la producción.

El más importante de estos alimentos es la leche, no sólo a causa de su valor nutritivo, sino también por el aumento de su producción y consumo. Todos los países que poseen estadísticas relacionadas con este artículo registran considerables aumentos de producción, sobre todo Chile. En el período de 1935-1936, la producción anual de leche en este país fué de 235.000 toneladas y en 1947 se había elevado a 598.000 toneladas, o sea un aumento del 158 por ciento. En la Argentina la producción media anual fué de 2.633.000 toneladas en el período de 1934-1938 y de 4.168.000

toneladas en 1947, lo que acusa un incremento del 58 por ciento. Todos los demás países registraron aumentos parecidos o algo menores.

La producción de queso y mantequilla también se elevó marcadamente, sobre todo en la Argentina, Chile y Brasil.

El cultivo de frutas y hortalizas está aumentando en la mayoría de los países y especialmente en los de mayor desarrollo económico e industrial, tales como la Argentina y México. La producción de frutas en el primero de estos países aumentó de un promedio de 482.000 toneladas en la preguerra a 907.000 en 1947, mientras en el segundo se registró un aumento casi idéntico durante el mismo período. En cuanto a hortalizas, México alcanzó un alto nivel de producción, con 324.000 toneladas, lo cual significa un aumento de 120 por ciento, mientras la Argentina experimentó un incremento del 98 por ciento.

La producción de mandioca, uno de los alimentos principales de las regiones tropicales, mostró pequeños aumentos en el Brasil, Colombia, el Ecuador, y en la mayor parte de los países centroamericanos. Por el contrario, la República Dominicana, Perú y Bolivia sufrieron leve descenso.

La producción de plátano, fruta que constituye uno de los artículos de exportación más importantes para ciertos países centroamericanos, sufrió brusca declinación durante la guerra a causa de la falta de medios de transporte marítimo. Tanto la producción como la exportación de esta fruta han restablecido sus antiguos niveles una vez terminada la guerra, y en algunos casos incluso los han superado. Honduras sigue siendo el país de mayor producción, habiendo duplicado el número de racimos exportados, pasando así de 8,4 millones de racimos en 1937 a 16 millones en 1946. La producción de Guatemala en 1946-47 fué igual a la de preguerra, con 14,9 millones de racimos. La República Dominicana y Haití mostraron también aumentos apreciables, pues el primero exportó 909,000 racimos en 1947, contra 128.000 diez años antes; el último incrementó sus exportaciones de 1,3 a 7,3 millones de racimos. Nicaragua, Ecuador y Colombia redujeron su producción considerablemente.

CAMBIOS EN EL NÚMERO DE CABEZAS DE GANADO VACUNO

La cría de ganado vacuno y los cambios en el número de cabezas desde la preguerra en América Latina puede dividirse en dos grupos: el primero corresponde a los países típicamente ganaderos como Argentina, Brasil y Colombia, donde se observa una tendencia a aumentar los rebaños en forma ininterrumpida; y el segundo corresponde a aquéllos en donde la ganadería parece haber alcanzado su mayor población entre los años 1942 y 1945, para luego descender en los años siguientes. Es difícil conocer las causas generales de este último fenómeno, ya que puede haber sido diferente

en cada país; lo más probable es, sin embargo, que mientras era posible abastecer el mercado con carnes importadas, los rebaños nacionales aumentaban, pero cuando las importaciones se reducían, ya sea a causa de la escasez de divisas, de los altos precios del ganado vacuno o de la escasez de carne en los mercados mundiales, se hacía necesario recurrir al sacrificio del ganado vacuno nacional y, en consecuencia, los rebaños disminuían.

La Argentina mostró descenso considerable en el número de cabezas de ganado vacuno entre 1938 y 1941, pero a partir de este último año la situación se restableció progresivamente, hasta 1947, cuando el número de cabezas alcanzó un total de 41.268.000, o sea un aumento del 24 por ciento sobre el año 1938. (Véase el cuadro 46.) La producción de carne de res en 1947 fué sólo un 14 por ciento superior a la de 1938. (Véase el cuadro 47.) En el Brasil, el número de cabezas de ganado vacuno aumentó continuamente, alcanzando la cifra de 46.358.000 en 1946, o sea un aumento del 13 por ciento con relación a 1940. En estos mismos años, la producción de carne descendió más o menos en un 4 por ciento y el consumo *per capita* bajó también desde algo más de 50 hasta alrededor de 40 kilogramos. El descenso en la producción de carne y la disminución en el consumo *per capita* de carne de res se debieron principalmente a las siguientes razones: como consecuencia

CUADRO 47. ESTIMACIÓN DE LA PRODUCCIÓN TOTAL DE CARNE EN OCHO PAÍSES LATINOAMERICANOS, 1935-39, 1946 Y 1947

Millares de toneladas métricas

	<i>Argentina</i>	<i>Brasil</i>	<i>Colombia</i>	<i>Chile</i>	<i>México</i>	<i>Cuba</i>	<i>Perú</i>	<i>Uruguay</i>
Total								
1935-1939	2.122	1.814	203	117	168	418	128	348
1946	2.302	1.677	224	167	229	440	138	305
1947	2.577	1.753	..	165	206	507	146	265
Res								
1935-1939	1.803	1.275	180	90	108	277	54	267
1946	1.742	1.131	223	140	149	245	59	200
1947	2.067	1,262	..	136	138	304	60	165
Cerdo								
1935-1939	144	491	21	26	18	123	38	17
1946	225	496	19	26	25	172	32	20
1947	157	438	..	28	23	180	36	18
Carnero								
1935-1939	175	48	2	1	42	18	36	64
1946	335	50	2	1	55	23	47	85
1947	353	53	..	1	45	23	48	82

Nota: Los datos se refieren a años naturales.

Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.

CUADRO 46. CAMBIOS EN EL NÚMERO DE CABEZAS DE GANADO, PARA TRECE PAÍSES LATINOAMERICANOS: PREGUERRA, 1945, 1946 y 1947

Millares de cabezas; números índices; base: preguerra=100

Unidad	Ganado mayor				Ganado porcino				Ganado lanar				
	Preguerra	1945	1946	1947	Preguerra	1945	1946	1947	Preguerra	1945	1946	1947	
Argentina	000	33.207	41.268	3.381	8.010	..	2.981 ^a	45.917	56.182	..	50.857
	Indice	100	124	100	237	..	88	100	122	..	111
Brasil	000	40.744	44.613	46.358*	..	21.763	..	24.344	..	10.745	..	13.283	..
	Indice	100	100	114	..	100	..	112	..	100	..	124	..
Colombia	000	9.018	12.334*	12.570	13.169	1.622	1.679	872	1.168
	Indice	100	137	139	146	100	104	100	132
Cuba	000	4.900	3.884	4.136	..	952	..	1.338	..	164	..	154	..
	Indice	100	79	84	..	100	..	140	..	100	..	94	..
Chile	000	2.356	2.348	2.397	2.338	572	5.749	6.000*	5.900*	5.700*
	Indice	100	100	102	99	100	100	104	103	99
El Salvador	000	451	660	650	686	248	382	342	283	6	..	7	6
	Indice	100	146	144	152	100	154	138	114	100	..	117	100
Guatemala	000	605	155	378
	Indice	100	100	100

Honduras	000	517	..	849	918	298	..	318	323	13	..	16	13
	<i>Indice</i>	100	..	164	178	100	..	107	108	100	..	123	100
México	000	17.158	3.698	..	5.314	..	6.203	..	4.742	..
	<i>Indice</i>	100	100	..	144	..	100	..	76	..
Paraguay	000	3.219	3.187	3.453	3.004	35	65	146	145	..	110
	<i>Indice</i>	100	99	107	93	100	186	100	99	..	75
Perú	000	1.843	2.909	2.662	..	689	863	11.198	..	17.288	..
	<i>Indice</i>	100	158	144	..	100	125	100	..	154	..
República Dominicana	000	818	622	597	..	783	552	547	..	37
	<i>Indice</i>	100	76	73	..	100	70	70	..	100
Uruguay	000	8.297	..	6.834	..	346	17.931	..	19.567	..
	<i>Indice</i>	100	..	82	..	100	100	..	109	..

Nota: Las cifras de preguerra se refieren a:

Argentina	: 1938; excepto para el ganado mayor, 1937	Honduras	: 1930
Brasil	: 1939	México	: 1939; excepto para el ganado porcino, 1930
Colombia	: 1938; excepto para el ganado porcino, 1934	Paraguay	: 1936
Cuba	: 1934; excepto para el ganado mayor, 1939	Perú	: 1929
Chile	: 1936; excepto para el ganado mayor, 1939	Uruguay	: 1939
El Salvador:	1939	Rep. Dominicana:	1937
Guatemala	: 1939; excepto para el ganado porcino, 1938		

Fuente: Datos originales procedentes de *Yearbook of Food and Agricultural Statistics, 1948*. Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.

Ganado porcino: * Primeras cifras censales desde 1937. Los cálculos intermedios se hallan probablemente sujetos a corrección.

de una mayor demanda y de una elevación de los precios en el mercado mundial para la carne de res, los precios del ganado también sufrieron un alza considerable; las dificultades en el transporte desde las zonas de cría hasta los mercados de consumo contribuyeron a acentuar esta alza. A fin de normalizar la situación, el gobierno se vió forzado a establecer precios topes y a racionar la distribución de carne en los grandes centros urbanos. Todos estos factores tendieron a su vez a reducir el consumo *per capita*. En Colombia, el número de cabezas de ganado vacuno aumentó en forma constante desde 1938 a 1947, año en que alcanzó un total de 13.169.000, cifra que representa un aumento del 47 por ciento sobre 1938. La producción de carne de vacuno se incrementó en un 23 por ciento durante el mismo período, y este aumento, a pesar del crecimiento de la población, fué bastante para mantener el consumo *per capita* prácticamente al mismo nivel de preguerra. Para la Argentina, el Brasil y Colombia, el grado de aumento en el número de reses sacrificadas fué menor que el correspondiente al aumento de los rebaños.

Por lo que atañe al Uruguay, país esencialmente ganadero, la sequía de 1943 y una gran intensificación en el sacrificio de reses como consecuencia de los altos precios y la gran demanda exterior, ocasionaron una reducción brusca en el número de cabezas de ganado vacuno, que incluso llegó a afectar al capital de cría. La pérdida fué tan grande que en 1946 el número de cabezas de ganado vacuno era todavía un 18 por ciento inferior al de preguerra. (Informaciones extraoficiales dan a conocer que en la actualidad el número de cabezas ha aumentado considerablemente.)

Chile se ha visto forzado durante los últimos años, en vista de la reducción de las importaciones de ganado vacuno argentino en pie, a emplear parte de sus reservas de ganado nacional para abastecer el mercado interior. En 1947, sin embargo, el número de cabezas de ganado vacuno era prácticamente el mismo que en 1938.

Los rebaños cubanos disminuyeron en un 16 por ciento con relación a la preguerra a causa, probablemente, del gran número de reses sacrificadas y de las exportaciones que se hicieron durante la guerra con destino a las fuerzas armadas aliadas. La producción de carne de vacuno en 1947, por otra parte, fué mayor en un 41 por ciento al promedio del período 1935-1939; el consumo *per capita* aumentó también notablemente.

Entre los países centroamericanos que poseen información estadística, El Salvador y Honduras muestran aumentos bastante apreciables en el número de cabezas de ganado vacuno, mientras la República Dominicana y Guatemala experimentaron descensos del 27 y 33 por ciento respectivamente.

Para México, la única información disponible procede de los censos de 1930 y 1940; la cifra de 1940 registra un aumento del 15 por ciento sobre

la de 1930. Las exportaciones de ganado vacuno aumentaron también de un promedio de 341.000 cabezas en el período de 1937-1939 a 447.000 en 1946.

Otro de los países ganaderos importantes, el Paraguay, registró una disminución del 7 por ciento en el número total de cabezas de ganado vacuno.

Los cambios ocurridos en el número de cabezas de ganado lanar han sido relativamente menores. Bolivia, Colombia y la Argentina registraron los mayores aumentos, del 53, 32 y 10 por ciento, respectivamente, para el año de 1947.

El ganado porcino creció considerablemente en el Paraguay, México y Cuba. La Argentina, la República Dominicana y Guatemala tuvieron las disminuciones más importantes. Los cambios en el ritmo de la producción no son, sin embargo, tan significativos como en el caso del ganado vacuno y lanar, ya que el ciclo reproductivo del ganado porcino es mucho más corto y, en consecuencia, las posibilidades de aumentar el número de cabezas son mucho mayores.

VI. CAMBIOS EN LA COMPOSICION DE LA PRODUCCION

CAUSAS PRINCIPALES

En la sección precedente, ha podido verse que los países latinoamericanos han modificado las tendencias de su producción con el fin de adaptarse a las nuevas situaciones económicas surgidas en el curso del último decenio. En general, la mayor parte de esos países han intentado incrementar la producción de ciertos cultivos y, a la vez, diversificar su agricultura. Tres causas principales han originado estos cambios. Primero, el crecimiento constante de la población y, posiblemente, el aumento de los ingresos personales resultantes de una mayor actividad económica. Segundo, la escasez mundial de algunos alimentos y materias primas que dió origen al alza de precios y ocasionó dificultades en el comercio de importación. Tercero, mayor demanda en los mercados internacionales, que permitió un incremento de las exportaciones y de las entradas de divisas.

Muchos países se esforzaron en abastecerse a sí mismos de trigo, semillas oleaginosas, arroz, azúcar y algodón. Otros intensificaron la producción a tal extremo que se convirtieron en exportadores, como aconteció en el Ecuador con el arroz, en Chile con el trigo y en otros países con algunas de las semillas oleaginosas. Los productos de lechería fueron también objetivo de atención preferente en varios países. Todos estos cambios se analizan a continuación para cada país en particular.

ARGENTINA

Es evidente que la composición de la producción en este país ha sido modificada para ajustarse a los cambios que se han operado en su situación económica. Mayor incentivo en los precios, mayor demanda en el mercado, etc., parecen haber influido considerablemente en estos cambios.

En años recientes, se produjo marcada disminución en la superficie cultivada de trigo, avena y maíz. La superficie cosechada de trigo se redujo en un 31 por ciento, la de maíz en un 39 por ciento y la de avena en un 16 por ciento. Sin embargo, el trigo continuó ocupando el 50 por ciento y el maíz el 28 por ciento de la superficie total dedicada a cereales.

El cultivo de linaza sufrió una reducción semejante, descendiendo de un promedio de superficie cultivada de 3 millones de hectáreas en el período de 1937-1939 a un promedio de sólo 1.800.000 en los años de 1946-1948.¹ Por otra parte, se produjo un incremento considerable en el área cultivada de cebada, centeno, girasol, cacahuete, fruta, hortalizas y alfalfa. Sin embargo, todos estos cultivos juntos no ocuparon los 5 millones de hectáreas dejadas vacantes por la reducción del cultivo de linaza, trigo, maíz y avena. El resto de la tierra sobrante se dedicó a pastos naturales y artificiales, para la cría de ganado. Este cambio explica, en cierta manera, el aumento del 24 por ciento en el número de cabezas de ganado vacuno. Debe también señalarse que la mayor demanda interna de alimentos y materias primas de origen agropecuario ha desempeñado un papel importante en los cambios sufridos por la producción agrícola y en la diversificación de la misma. Así, se han producido aumentos del 10 por ciento en el consumo de carne, del 60 por ciento en el de hortalizas, del 60 por ciento en el de grasas y aceites y del 87 por ciento en el de frutas,¹ como también considerables aumentos en el consumo de algodón, aumentos que explican los cambios correspondientes en la producción.

BRASIL

Este país ha ampliado su superficie cultivada en más de 2 millones de hectáreas, con el objeto de aumentar su producción de artículos tales como trigo, arroz, caña de azúcar, frutas, hortalizas y legumbres. Son varias las razones que han motivado esta expansión en la extensión cultivada, la principal de las cuales reside en la creciente dificultad que se ha tenido para mantener la fertilidad del suelo en muchas de las regiones del país, la relativa pobreza de las nuevas tierras vírgenes susceptibles de ser incor-

¹ *Síntesis Estadística Mensual de la República Argentina*, Dirección General de Estadística y Censos, enero de 1948.

¹ Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.

poradas al cultivo, la dificultad de obtener maquinaria agrícola y combustibles (obstáculo que se ha hecho menos agudo después de la guerra) y el uso relativamente reducido de abonos. Todos estos factores, y en especial el primero, tienden a disminuir los rendimientos. Por lo que atañe a la producción misma, los mayores aumentos registrados en la postguerra con relación al período 1934-1938, fueron del 99 por ciento para el trigo, 63 por ciento para el arroz, 63 por ciento para la caña de azúcar, 27 por ciento para las frutas y 22 por ciento para el frijol. La producción de la mayoría de los demás cultivos no se alteró o sólo disminuyó levemente. Conforme a lo expresado anteriormente, el cultivo que experimentó un descenso mayor fué el café: 38 por ciento.

La explotación pecuaria, especialmente la de vacunos, fué objeto de preferente atención por parte del gobierno, que concedió amplias facilidades de crédito, y también por parte de los agricultores, quienes hallaron incentivo suficiente en los altos precios de exportación de la carne.

CHILE

La agricultura de este país acusa considerables aumentos en su producción de arroz, papa, trigo, semilla de girasol, fruta y leche, y un aumento menor de maíz. Otros artículos como la avena, la cebada, el centeno, el frijol y las lentejas, se produjeron en cantidades notablemente menores. El aumento en la producción de trigo se debió principalmente a mejores rendimientos, ya que la superficie cosechada sólo aumentó en un 2 por ciento sobre el nivel de preguerra. El arroz, cereal que ganó importancia considerable durante la guerra, se cultivó en parte para el mercado del exterior, ya que se exportaron 35.600 de las 89.000 toneladas producidas en 1947. Parte de la superficie dedicada al cultivo de este producto provino de tierras destinadas a otros cereales, pero principalmente de la utilización de tierras de subsuelo impermeable que habían sido exclusivamente dedicadas al pastoreo, por considerárselas inadecuadas para otros usos. La intensificación de otros cultivos se dirigió principalmente a satisfacer mejor la demanda interna y, como en el caso del girasol y el trigo, a sustituir las importaciones.

COLOMBIA

Al igual que en los países anteriormente mencionados, la producción agrícola de Colombia experimentó un aumento general en casi todos sus cultivos y en especial los de papa, arroz y algodón. La cosecha de papa, en 1947, fué mayor en un 106 por ciento a la de preguerra, la de arroz aumentó en un 68 por ciento y la de algodón en un 40 por ciento. La

producción de caña de azúcar fué incrementada también en forma notoria, pero la falta de datos estadísticos impide apreciar su monto. Casi todos los esfuerzos para aumentar la producción de trigo tuvieron poco éxito a causa de condiciones climáticas poco adecuadas para este cultivo. La superficie dedicada al trigo quedó grandemente reducida en 1947. Durante la preguerra, esta extensión representaba el 22 por ciento de la superficie total dedicada al cultivo de cereales, pero en 1947 este porcentaje descendió a sólo el 14 por ciento. Por otra parte, el área cultivada de arroz, en relación a la superficie total de los cereales, aumentó del 6,8 al 13,6 por ciento. La producción de carne y leche también acusó incremento considerable.

MÉXICO

En América Latina, es sin duda México el país que más ha aumentado su producción agrícola y que ha conseguido diversificarla en mayor grado. En 1947, todos los cultivos principales registraron aumentos que oscilaron entre el 8 por ciento para el trigo y el 620 por ciento para la avena. La caña de azúcar, el arroz y la papa aumentaron 159, 96 y 91 por ciento, respectivamente. La producción de frijol se elevó en 77 por ciento, la de cebada en 55 por ciento, la de maíz en 53 por ciento y la de algodón en un 47 por ciento. Las hortalizas y las semillas oleaginosas, en especial el ajonjolí, muestran también aumentos del 113 por ciento y del 96 por ciento respectivamente. Los cultivos más importantes del país, en razón de su volumen y de la superficie que ocupan, continúan siendo el maíz, el trigo, la caña de azúcar y el algodón. Los rendimientos de la mayor parte de estos cultivos no experimentaron cambios o se elevaron levemente.

Este incremento substancial de la producción agrícola se debió principalmente a la mayor superficie de nuevas tierras incorporadas al cultivo y a la mayor extensión de tierras irrigadas. La superficie cultivada en 1947 fué un 30 por ciento mayor que la de preguerra, lo que significa que 1,7 millones de hectáreas de tierras nuevas se han puesto en cultivo durante el último decenio.

PERÚ

En este país se ha producido considerable aumento en la producción de arroz, trigo, cebada y, en menor grado, caña de azúcar. La cosecha de arroz en 1947 fué 167 por ciento mayor que la de preguerra. La cosecha de trigo aumentó un 25 por ciento y la de cebada un 21 por ciento. El cultivo de hortalizas y frutas también se acrecentó, pues la cosecha conjunta de 1947 fué un 25 por ciento superior a la del período 1935-1939. La mayor

parte de los demás artículos experimentaron disminuciones en su producción, siendo entre ellas más patente la del algodón, que descendió un 25 por ciento, a causa de una reducción proporcional de la superficie cultivada.

URUGUAY

La fijación por parte del gobierno de precios de garantía para el trigo y otros productos indujo a los agricultores a incorporar al cultivo parte de la superficie ocupada por pastos naturales. Con cerca de 60.000 hectáreas adicionales bajo cultivo en 1947 con respecto a 1937, la producción de arroz aumentó 159 por ciento, la de trigo 25 por ciento, la de avena 17 por ciento y la de cebada 15 por ciento. Las semillas oleaginosas, especialmente el girasol y el cacahuete, ganaron en importancia dentro de la agricultura uruguaya, ya que una producción insignificante en la preguerra (1.100 toneladas para el cacahuete y 2.900 toneladas para el girasol) aumentó en forma apreciable (a 16.000 y 55.000 toneladas, respectivamente); la producción de linaza también aumentó. Ello convirtió prácticamente a este país en autosuficiente en semillas oleaginosas y aceites vegetales.

La ganadería, una de las actividades más importantes del país, experimentó un fuerte retroceso debido a la sequía de 1943, y al aumento en el sacrificio de reses destinadas a satisfacer la mayor demanda interior y exterior. El número de cabezas de ganado en 1946 era todavía 18 por ciento menor que en la preguerra. Entre 1937 y 1944, se produjo también una reducción de 679.000 hectáreas en la superficie destinada a pastos naturales.¹

GUATEMALA, HONDURAS, EL SALVADOR, NICARAGUA, COSTA RICA Y PANAMÁ

Todos los países centroamericanos sin excepción han concedido mayor atención a la producción de arroz y, en grado variable, a la de maíz. Nicaragua y Honduras aumentaron su producción de arroz en un 200 y en un 160 por ciento, respectivamente, sobre la preguerra. Costa Rica y Guatemala redujeron la superficie cultivada de maíz, pero, a causa de mejores rendimientos, aumentaron su producción en 57 y en 24 por ciento, respectivamente. La producción de café, en la mayor parte de estos países, con excepción de Honduras, fué levemente inferior a la de preguerra, pero mostró tendencia firme a ocupar su antigua posición predominante en el comercio de exportación de esta zona, a causa principalmente de los precios comparativamente superiores que se siguen pagando en el mercado de los

¹ *Recopilación de la Estadística Agrícola del Uruguay, 1948, Ministerio de Ganadería y Agricultura, Montevideo.*

Estados Unidos. La producción de semillas oleaginosas se incrementó de modo muy considerable, especialmente el ajonjolí y el algodón, siendo El Salvador el país más importante en la producción tanto de semillas como de aceites. La producción de aceites esenciales aumentó substancialmente en Guatemala, donde en 1946 fué 236 por ciento mayor que la de preguerra. Las frutas y hortalizas también ganaron en importancia, especialmente en Honduras, Costa Rica y Guatemala, países en los que tan sólo el plátano constituye un fuerte rubro de exportación. La producción de tabaco aumentó notoriamente en todos estos países.

CUBA

El principal cultivo cubano, la caña de azúcar, continúa adquiriendo mayor importancia en la agricultura de la isla, pues su producción en 1947 aumentó en un 87 por ciento con relación a la de preguerra y se dedicó una superficie 70 por ciento mayor a este cultivo. El cultivo de arroz se incrementó en 150 por ciento y el de papa en 20 por ciento. La producción de maíz fué también superior. La cosecha del tabaco en 1946 aumentó alrededor de 65 por ciento sobre la de preguerra a causa de mejores rendimientos, ya que la extensión dedicada a este cultivo permaneció prácticamente estacionaria. La producción de piña se duplicó, pero la de cítricos fué inferior.

REPÚBLICA DOMINICANA Y HAITÍ

La producción de caña de azúcar en ambos países aumentó firmemente hasta alcanzar su máximo en 1947. También ha existido aumento apreciable en la producción de arroz en Haití, pues en 1947 fué 400 por ciento mayor que en la preguerra. La República Dominicana, mediante sus planes de fomento agrícola, ha sido capaz de satisfacer la mayor parte de sus necesidades de alimentos, salvo en trigo y otros productos de climas templados.

La falta de datos estadísticos adecuados impide establecer los cambios ocurridos en los demás países.

VII. TRANSPORTES Y COMERCIALIZACION

COSTOS DE DISTRIBUCIÓN

La importancia que un precio remunerativo tiene como uno de los principales factores que contribuyen al aumento en la producción ha que-

dado ya subrayada, así como también el efecto estimulante que los precios bajos ejercen en el aumento de la demanda. Sin embargo, de cada unidad monetaria gastada por el consumidor, el agricultor recibe solamente una parte, yendo el resto a pagar los distintos servicios de comercialización, tales como transporte, almacenamiento y distribución. Estos servicios, especialmente cuando están mal organizados, aumentan la distancia que separa al consumidor del productor, recargando el precio pagado por el primero y disminuyendo la utilidad del último, con efectos igualmente desalentadores para ambos. Factores de distinta naturaleza tales como los constantes cambios en los hábitos de los consumidores, cuya satisfacción requiere mayor variedad y mejor calidad de alimentos, las crecientes distancias entre los centros de producción y consumo, de por sí agravadas por los deficientes medios de transporte, las dificultades de distribución en los grandes centros de población, la falta de instalaciones adecuadas en los mercados y la de organización y control, etc., contribuyen a aumentar los costos de comercialización y refuerzan la posición de los intermediarios. Un breve examen de algunos de los aspectos del problema se realiza a continuación.

TRANSPORTES

En el capítulo sobre transportes de este informe se examina la función esencial que éstos desempeñan en el desarrollo de la agricultura y se destaca lo inadecuados que son los medios actuales de transporte en la mayor parte de los países latinoamericanos. Existen vastas regiones potencialmente productivas dotadas de medios de comunicación deficientes. En otros lugares, la deficiencia citada hace que la producción agrícola sea antieconómica. Esto se debe al hecho de que para numerosos productos una parte apreciable de los costos de comercialización corresponde a los transportes. Sin embargo, por inadecuados que sean éstos, existen muchas posibilidades de mejorarlos a corto plazo mediante la utilización más eficiente de los vehículos. Aunque se han realizado pocos estudios sobre este problema, está claro, sin embargo, que en las condiciones actuales de las carreteras, los costos y las pérdidas por daños y mal manejo en los productos agrícolas pudieran disminuirse mediante una acción coordinada entre los productores y las empresas de transporte (especialmente en relación con la oportunidad de los transportes), y mediante el uso de vehículos adecuados, incluyendo carros refrigerados, el empleo de envases apropiados y el manejo más cuidadoso de los alimentos, tanto perecederos como imperecederos.

ALMACENAJE

En toda la América Latina el proceso de comercialización se ve afectado por fluctuaciones estacionales de otro orden que obstaculizan tanto la

producción como el consumo. Debido a la falta de instalaciones adecuadas de almacenaje, los alimentos llegan al mercado en grandes cantidades durante el período de la cosecha o muy poco después de ella, sobrecargando los medios de transporte disponibles y causando, además, considerable descenso en los precios y gran proporción de desperdicios en la mercancía. Unos pocos ejemplos de las variaciones estacionales en los precios dan una idea de la gravedad del problema. En Bogotá, Colombia, el precio de una carga (125 kilogramos) de papa llegó en 1947 a su nivel más bajo, 20 pesos colombianos, inmediatamente después de la cosecha, y se cotizó algunos meses después a 50 pesos, alza que representa un aumento del 150 por ciento.¹ En 1944, el precio de la papa en Santiago de Chile alcanzó su nivel mínimo en mayo, subió un 176 por ciento en octubre para luego bajar en diciembre y continuar descendiendo hasta casi el mismo nivel del año anterior. El precio de las cebollas en el mismo mercado aumentó un 216 por ciento de abril a octubre.² En México, el promedio mensual de los precios, durante los últimos cinco años, muestra aumentos de cerca del 95 por ciento para la papa, entre enero y mayo; alrededor del 180 por ciento para el tomate entre enero y octubre, y alrededor del 130 por ciento para la naranja entre enero y mayo; otros productos semiperecederos acusan fluctuaciones estacionales semejantes.³ Los agricultores que, deseosos de eludir estas variaciones, conservan sus productos hasta que los precios vuelvan a subir, sufren pérdidas que la diferencia de precios no alcanza a compensar. Las plagas, los roedores y otras causas ocasionan estas pérdidas cuando no existen adecuadas facilidades de almacenamiento.

Por estas mismas razones, las pérdidas sufridas, especialmente en las regiones tropicales, tanto por los particulares como por los gobiernos, suman millones de dólares. El capítulo sobre almacenaje del informe emitido por el Grupo Mixto de Trabajo CEPAL-OAA, indica que se pierden millones de dólares anuales en Honduras, Nicaragua, Guatemala, El Salvador, Costa Rica, Venezuela, Colombia y otros países. Dice el informe: "Durante el año 1947, la economía venezolana, a causa de las deficientes condiciones de almacenaje, ha sufrido daños que ascienden a 18 millones de dólares, en sus cosechas de maíz, frijol, arroz, café y ajonjolí; el 82 por ciento de estas pérdidas se debieron a la acción de insectos, el 15 por ciento a la de roedores y el 3 por ciento restante a la de hongos".

Lo inadecuado del sistema de almacenamiento y de las facilidades de crédito generalmente coloca a los agricultores en situación difícil después de cada cosecha; la necesidad inmediata de pagar los gastos de la recolección e iniciar la preparación de sus próximos cultivos, los obliga a

¹ Fuente: Instituto Nacional de Abastecimientos.

² Comercio Interior y Comunicaciones, 1944.

³ Boletín Mensual de la Dirección de Economía Rural, No. 265, junio de 1948.

disponer de sus cosechas en forma precipitada. Esta situación favorece las actividades de los intermediarios y comerciantes, pero pudiera aliviarse mediante el establecimiento de un sistema general de almacenamiento provisto de todas las instalaciones necesarias para la conservación y elaboración de los productos. Créditos especiales de prenda agraria podrían concederse a los agricultores con el fin de permitirles obtener las sumas que necesitan, sin tener que enajenar sus cosechas, colocándolos así en situación favorable para disponer de ellas a precios mejores. Las fluctuaciones estacionales, tanto en el abastecimiento como en los precios, se reducirían así parcialmente.

EL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN

Pocos son los países latinoamericanos que tienen un sistema organizado de comercialización y, donde quiera que tales sistemas existen, operan principalmente con artículos de exportación.

Existen en los distintos países multitud de prácticas de comercialización que varían desde las prácticas de trueque común entre la población indígena de ciertas comarcas agrícolas en América Central y del Sur, hasta las bolsas de cereales, café y otros productos existentes en los grandes centros de producción. Sin embargo, en conjunto, los dos tipos de comercialización más comunes son los que prevalecen en las aldeas y pequeños centros de consumo a donde va el propio agricultor para vender sus productos personalmente en las ferias y el otro predominante en pueblos y ciudades mayores, donde el productor no está en posición de vender sus productos directamente y suele hacerlo por medio de intermediarios y comerciantes mayoristas. En muchos lugares estos intermediarios son también dueños de camiones y otros medios de transporte, y adquieren los productos en las mismas granjas.

En los grandes centros de producción, instituciones como la Bolsa de Granos y el Mercado de Algodón de la Argentina, la Bolsa del Café del Brasil y la Bolsa de Mercaderías de Rio Grande do Sul, etc., refuerzan la situación mercantil del agricultor mediante la publicación de cotizaciones y las ventas realizadas por intermedio de agentes. Ultimamente, varios gobiernos, ya sea con la intención de fijar y controlar los precios de venta o con el deseo de fomentar la producción, mediante precios mínimos o de garantía, han iniciado la política de compras directas. La comercialización cooperativa de los productos agrícolas no ha realizado grandes progresos en América Latina, donde existen relativamente pocas cooperativas de ventas. Unos pocos países, como la Argentina, el Brasil y México, poseen instituciones de esta clase, especialmente para la distribución de productos de lechería y frutas.

VIII. FINANCIAMIENTO DE LA AGRICULTURA

EL PROBLEMA GENERAL

El incremento de la producción agrícola requiere un volumen de inversiones superior al disponible hasta ahora, y en la mayor parte de los países latinoamericanos se necesita la reorganización de la distribución y otorgamiento de los créditos. Este problema parece ser de importancia capital para aumentar la producción agrícola, diversificarla y conseguir niveles de vida superiores para la población rural.

Algunas de las características del ahorro y de las inversiones en América Latina se han descrito en el capítulo sobre producción industrial. Los problemas financieros de la producción agrícola son generalmente más agudos que los de cualquier otra actividad productiva, a causa de las características técnicas e institucionales de la agricultura latinoamericana.

La tecnología de la producción agrícola en América Latina tiene una gran influencia sobre sus necesidades de crédito. Con la excepción parcial de Argentina y Uruguay, la tecnología agrícola, especialmente con respecto a equipos y a maquinaria, varía considerablemente en los sectores que producen principalmente para la exportación comparados con los que producen para el consumo nacional. Los primeros, que comprenden, por ejemplo, la producción de azúcar en Cuba; de café en América Central, Colombia y Brasil; de algodón en el Perú; de plátano en las Antillas; de carne y lana en los países del Río de la Plata y de trigo en la Argentina, se caracterizan por inversión relativamente alta de capital por obrero y suelen satisfacer con mayor facilidad sus propias necesidades de inversión y crédito que el sector que produce principalmente para el mercado nacional.

Uno de los factores institucionales que influyen en el crédito agrícola es la organización actual del mercado de productos de origen agropecuario. Su red poco extensa, el papel de los intermediarios y la falta de cooperativas agrícolas y algunas otras características han quedado ya señaladas en el presente capítulo.

De importancia parecida es el régimen de la tierra. En general, juzgando con criterio comercial, los grandes terratenientes son considerados como mejor garantía y, en consecuencia, encuentran menos dificultades que los pequeños agricultores para satisfacer sus necesidades de crédito. El problema resulta de mayor gravedad por el hecho de que, en la mayor parte de los países latinoamericanos, los títulos de propiedad no están siempre claros desde el punto de vista legal. Las dificultades de transporte que impiden la fácil comercialización de los productos agrícolas y

entorpecen el acceso de los agricultores a la ciudad, así como la inspección de las propiedades por parte de los representantes de los bancos, significan también un obstáculo al desarrollo del crédito agrícola. Además, el bajo nivel educacional predominante en la población rural contribuye a que los agricultores no se hallen siempre informados acerca de las fuentes y condiciones del crédito disponible y trabajen sólo con el que otorgan los comerciantes locales. Por último, los escasos conocimientos técnicos de aquéllos impiden a menudo que utilicen, en forma eficiente, los créditos que se les conceden y estimen en forma más aproximada sus posibilidades de pago.

En contraste con los países en que la agricultura es más productiva o donde la tierra se encuentra distribuída más equitativamente, en la América Latina las posibilidades de autofinanciamiento son extremadamente limitadas para los pequeños agricultores y por lo general no existen. A consecuencia de sus escasos ingresos, los pequeños agricultores rara vez consiguen acumular ahorros.

Como ilustración de la influencia que la estructura tecnológica, las facilidades de comercialización y el tamaño de la propiedad ejercen sobre la disponibilidad de crédito agrícola, merece señalarse la distribución de los préstamos concedidos por el Banco del Brasil. En el período de 1938-1946, se concedió a la producción y comercialización del café y el algodón, artículos que constituían los dos rubros más importantes en las exportaciones del país, un promedio del 68 por ciento del total de los créditos otorgados; el 27 por ciento se destinó a otros productos agrícolas que se exportan en menor escala y sólo el 5 por ciento fué destinado a financiar artículos que se consumen casi enteramente dentro del país.¹

CRÉDITOS CONCEDIDOS POR LOS INTERMEDIARIOS

En varios países latinoamericanos, la mayor parte del crédito agrícola es otorgado todavía por los intermediarios, los que, en la mayoría de los casos, son al propio tiempo compradores de productos agrícolas y vendedores de suministros para la agricultura y artículos domésticos. En algunas regiones los grandes productores de azúcar y de café, dueños a la vez de establecimientos de transformación, conceden también adelantos a los pequeños agricultores, a los cuales compran sus cosechas. Hasta en México, donde existe una extensa red de instituciones oficiales de crédito agrícola especializadas, se calcula que el 75 por ciento de las necesidades crediticias de los agricultores son llenadas por los comerciantes o los particulares.² En la Argentina, estos intermediarios suministran entre el 20 y el 40 por ciento de los créditos agrícolas.

¹ Datos fundados en *Relatorio do Banco do Brasil, 1946*.

² Declaración del Secretario de Hacienda, septiembre de 1948.

Este tipo de crédito ofrece varias ventajas, en comparación con el concedido por bancos o por instituciones de crédito especializadas. Las principales de estas ventajas son la accesibilidad, prontitud y flexibilidad en los plazos de vencimiento, así como también las escasas restricciones en cuanto a la finalidad de los créditos concedidos. En varios países y en muchas regiones, sin embargo, el crédito concedido por los intermediarios constituye frecuentemente la única facilidad crediticia al alcance del agricultor. Por lo demás, esta clase de crédito frecuentemente constituye un obstáculo a la producción agrícola. Las tasas de interés son muy elevadas y a veces exorbitantes. En Haití se dice que oscilan entre el 10 y el 20 por ciento mensual. Tasas menores de interés ocultan a veces otros pagos suplementarios, directos o indirectos. Así, los créditos pueden otorgarse a condición de que el agricultor venda su cosecha al acreedor a precios inferiores a los del mercado.

CRÉDITO DE LOS BANCOS COMERCIALES

En casi todos los países latinoamericanos, el crédito agrícola ha sido poco interesante para los bancos comerciales, especialmente cuando estas instituciones toman en cuenta las utilidades que pueden obtenerse al financiar actividades comerciales o la seguridad que ofrecen las inversiones en bienes raíces. Por añadidura, el crédito agrícola es más difícil de controlar, ya que suele involucrar mayores riesgos y gastos relativamente superiores en cuanto a su manejo y vigilancia. Pero, sobre todo, los créditos de los bancos comerciales, que por lo regular se limitan a plazos de 90 ó 180 días —aunque la legislación bancaria consiente plazos mayores— sólo son útiles a la agricultura en contados casos. Por consiguiente, los bancos comerciales limitan la concesión de sus préstamos a los intermediarios o a los grandes agricultores.

En México, que representa un ejemplo más bien favorable, menos del 25 por ciento de los créditos a la producción, en 1947, por parte de bancos comerciales y de ahorro, se destinaron a la agricultura y ganadería; a su vez, los créditos de producción representaron el 51 por ciento del total de los créditos concedidos por estas instituciones durante el año.

Además de que los plazos de vencimiento no son suficientemente flexibles para satisfacer las necesidades del agricultor, las tasas de interés que cobran los bancos comerciales son, por lo general, elevadas. A veces, la ley dispone que no sean superiores a las que cobran las instituciones públicas de crédito, pero a menudo estos preceptos legales se desvirtúan mediante el cobro de comisiones y cargos especiales. Cuando existe garantía suficiente, los créditos a corto plazo pueden renovarse varias veces.

pero los gastos consiguientes a cada prórroga los convierten en créditos de plazo medio demasiado costosos e inseguros para el agricultor.

Otro hecho que disminuye considerablemente para la agricultura la posibilidad de aprovechar los créditos concedidos por bancos comerciales es la fuerte concentración de estas instituciones en las grandes ciudades.

CRÉDITO DE LOS BANCOS ESPECIALIZADOS

En años recientes, casi todos los países latinoamericanos han realizado esfuerzos para fomentar el desarrollo agrícola mediante el establecimiento, con ayuda gubernamental, de instituciones de crédito especializadas. Dichas instituciones tienen la finalidad de conceder créditos a tasas inferiores de interés y a plazos más adecuados a las necesidades de la producción agrícola que los usualmente disponibles. Por añadidura, se pretende que dichos créditos alcancen a mayor número de agricultores y comprendan mayor proporción de préstamos de fomento que de producción. Al ofrecer otra fuente de crédito, se pretende también reducir los tipos de interés cobrados por los intermediarios y los bancos comerciales.

Instituciones de crédito agrícola auspiciadas por los gobiernos existen en casi todos los países latinoamericanos, con excepción de Cuba, Honduras y Haití. En el primero de estos países, sin embargo, se tiene en proyecto la creación de un sistema de crédito agrícola para un futuro próximo.

En contraste con la estructura institucional teórica así creada, la función presente y las potencialidades de los sistemas de crédito agrícola especializado son muy limitadas en la mayor parte de los países. Por ejemplo, pese a su antigua fundación, el Banco Nacional de Crédito Agrícola y el Banco Nacional de Crédito Ejidal¹ de México suministran sólo el 10 por ciento de los créditos agrícolas de ese país. En la Argentina parece haberse conseguido un progreso mayor, pues allí el Banco de la Nación Argentina suministra entre el 30 y el 40 por ciento del total de los créditos agrícolas concedidos en el país.

La mayor parte de los bancos agrícolas especializados se encuentran constreñidos en sus operaciones por escasez de capital. Los datos disponibles para la mayoría de estas instituciones indican que menos del 20 por ciento de las solicitudes de préstamo son concedidas. Por ejemplo, se tiene conocimiento de que en El Salvador las oficinas de crédito rural han suspendido operaciones por falta de fondos. Por la misma causa, el

¹ El Banco Nacional de Crédito Ejidal se especializa en proporcionar crédito a los ejidatarios.

Banco Hipotecario de Nicaragua sólo opera hoy en escala muy limitada. Situación semejante prevalece en la República Dominicana, Ecuador y Bolivia. Entre los países que, contando con sistemas de crédito agrícola más desarrollados, ven sus operaciones limitadas por escasez de fondos disponibles, se debe incluir a México, Chile y Colombia; por el contrario, en la Argentina, Uruguay y Brasil las operaciones de las instituciones especializadas de crédito agrícola no se ven limitadas por escasez de fondos prestables.

Sin embargo, en estos y otros países, alguna o varias de las siguientes causas limitan la efectividad de dichas instituciones crediticias o impiden la plena utilización de sus disponibilidades. La mayor parte de aquellas dan demasiada importancia a la garantía de los préstamos que conceden. Por ejemplo, en Guatemala, el Crédito Hipotecario Nacional exige que todos los préstamos, incluso los de producción, tengan garantía hipotecaria. En Chile, prevalece un sistema más flexible y el Instituto de Economía Agrícola concede allí créditos sobre certificados de depósito de cosechas en forma semejante al método utilizado por la Farm Credit Administration de los Estados Unidos. Por otra parte, la falta de suficiente garantía ha sido probablemente causa principal de que en México las pérdidas sufridas por el Banco Nacional de Crédito Agrícola sumaran 48,2 millones de pesos mexicanos en el período de 1935 a 1946, y las del Banco Nacional de Crédito Ejidal ascendieran a 19.4 millones de pesos mexicanos durante el mismo período.¹ En consecuencia, estas pérdidas han tenido que enjugarse mediante subsidios gubernamentales, concedidos a aquellas instituciones para que pudieran continuar operando. En vista de sus limitaciones, el Banco de Crédito Ejidal ha restringido sus operaciones a los solicitantes que representan mayor garantía, reduciendo el número de sus clientes de 450.000 a 250.000, entre más de dos millones de ejidatarios.

En varios países latinoamericanos las instituciones de crédito especializadas tienen un sistema inadecuado de sucursales, que impide una eficaz difusión de las facilidades crediticias. Entre las excepciones más notables se cuentan la Argentina, México, Costa Rica, Uruguay y Chile.

Son pocas las instituciones de crédito especializadas que parecen tener una política crediticia integral. Esto se debe, en parte, al criterio bancario mercantil de sus administradores y, en parte, a un control insuficiente de la utilización de los créditos que otorgan.

En consecuencia, los créditos se conceden al azar, sin prestar la consideración debida al objetivo para el cual se hace la solicitud y sin perseguir finalidades concretas de conjunto, tales como la producción de

¹ *Carta Semanal*, 1948, Asociación de Banqueros de México; *Informe Anual*, 1947, Banco Nacional de Crédito Ejidal, México, D. F.

ciertos artículos escasos en el mercado nacional, el desarrollo de determinadas zonas, etc.

En México, el Banco Nacional de Crédito Agrícola ha estado favoreciendo recientemente el financiamiento de cultivos para el consumo interno, tales como maíz, caña de azúcar, arroz y trigo, de acuerdo con la política gubernamental. Sin embargo, en América Latina es escaso el número de instituciones de crédito especializadas que han coordinado su acción con las necesidades de la agricultura, y son pocos los países que tienen una política crediticia definida. Todavía son menos los países que poseen una política crediticia enfocada a resolver problemas concretos de la producción. Una serie de estudios sobre administración rural, con el propósito de determinar los usos o combinación de usos para los cuales se encuentran mejor adaptadas las fincas y explotaciones agrícolas, según su tamaño, parece constituir condición previa indispensable a toda política efectiva de crédito agrícola. Estos estudios deberían necesariamente coordinarse con los organismos técnicos gubernamentales, a fin de beneficiarse de las facilidades de investigación y asesoramiento técnico de éstos.

Con las limitaciones señaladas más arriba, la política de las instituciones de crédito especializadas está dirigida especialmente al fomento de la producción, pero en todo caso, está todavía muy restringida, en lo referente a préstamos para inversiones agrícolas. En este último aspecto, la Corporación de Fomento de la Producción de Chile constituye una de las excepciones principales, pues sus actividades se extienden a la concesión de créditos para inversiones, especialmente en maquinaria agrícola, construcciones y obras de regadío. Por añadidura, tanto en este país como en el Brasil y varios otros países, las necesidades de inversión de los agricultores han sido reducidas mediante la instalación de servicios de equipos agrícolas por medio de los cuales el gobierno alquila maquinaria a los agricultores.

Todo un amplio campo de inversión, de interés general para la agricultura, queda fuera del alcance de las instituciones de crédito especializadas, las cuales, sin embargo, han financiado, en algunos casos, la construcción de pequeñas plantas de transformación y almacenes. El desarrollo del regadío, de los transportes y de la energía eléctrica, que tienen influencia directa en la producción agrícola, se encuentra en manos de entidades públicas o de empresas privadas.

El desarrollo de facilidades adecuadas de crédito agrícola puede considerarse tan sólo como una parte del robustecimiento de la estructura bancaria de cada país y de su política financiera interna. Además, debe tenerse en cuenta que una expansión súbita del crédito, en cualquier actividad puede tener consecuencias inflacionarias peligrosas. "En todo plan

de fomento nacional de largo alcance, a menos de que se considere el establecimiento de un sistema prudente de finanzas internas que, como requisito previo y esencial al propio proceso de fomento, comprenda los impuestos, los préstamos y la distribución de los créditos, las esperanzas más alentadoras pueden estar destinadas a concluir en desilusiones.”¹

¹ Informe de la *FAO Preparatory Commission on World Food Proposals*, Washington, D. C., febrero de 1947.

PARTE SEGUNDA
OTROS ASPECTOS ECONOMICOS

CAPITULO 5

CARACTERISTICAS DEMOGRAFICAS ¹

I. POBLACION TOTAL

Es imposible presentar un cuadro enteramente exacto de la población de los países latinoamericanos. Mientras en algunos de estos países se han levantado censos en fecha relativamente reciente,² nos encontramos con otros cuyos últimos censos se efectuaron hace mucho tiempo.³ Hay un país, el Ecuador, que nunca ha tenido un censo. Por añadidura, incluso en aquellos países de censo relativamente reciente, no hay ninguno que presente series largas y continuas de censos periódicos. En consecuencia, la única manera de determinar la población total de América Latina, en una fecha dada, es por medio del cálculo. Debe tomarse en cuenta que la atendibilidad de tales cálculos es desde luego dudosa para Bolivia, Uruguay y Haití, que poseen censos antiguos e inexactos, y tiene escaso valor para el Ecuador, cuya historia demográfica es desconocida. Aun para los países con historia relativamente larga de censos repetidos con frecuencia irregular y que han efectuado recientemente un recuento de su población, el alcance de las enumeraciones puede variar en cada una de las fechas de los censos y los cálculos de que se dispone actualmente pueden conducir a conclusiones erróneas.

Por estas razones, los cálculos proporcionados por la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas nos muestran sólo una magnitud aproximada de la población de América Latina, así como un estimado grueso de su distribución en las distintas zonas. El cuadro 48 nos presenta estos cálculos para cada país, correspondientes al 1º de julio de 1947. Todas las cifras de este cuadro son oficiales.

Estas cifras demuestran que la población de la América Latina suma aproximadamente 150.000.000 de habitantes. Poco menos de la mitad, o sea

¹ Este capítulo ha sido preparado por la División de Población del Departamento de Asuntos Sociales de las Naciones Unidas. La División de Población adoptó el agrupamiento de los países en cuatro zonas, según aparece en los cuadros 48 y 49.

² Argentina (1947), Brasil, Chile, Guatemala, México, Nicaragua, Panamá, Perú (1940), Colombia (1938), Costa Rica (1927), Cuba (1923), República Dominicana (1935), El Salvador (1930), Honduras (1945), Paraguay (1936), Venezuela (1941).

³ Bolivia (1900), Haití (1918-1919), Uruguay (1908).

CUADRO 48. DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN EN LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS
EN 1947

	<i>Población</i> (en millares)	<i>Porcentajes</i>
América Latina	146.635	100,0
I. Grupo ABC	72.710	49,6
Argentina	16.109 ^a	11,0
Brasil	47.550 ^b	32,4
Chile	5.526 ^a	3,8
Paraguay	1.225 ^b	0,8
Uruguay	2.300 ^b	1,6
II. Zona Occidental de América del Sur	30.119	20,5
Bolivia	3.854 ^a	2,6
Colombia	10.545 ^a	7,2
Ecuador ^c	3.400 ^b	2,3
Perú ^d	7.922 ^e	5,4
Venezuela ^f	4.398 ^a	3,0
III. América Central y México	33.010	22,5
Costa Rica	782 ^a	0,5
El Salvador	2.047 ^a	1,4
Guatemala	3.642 ^a	2,5
Honduras	1.240 ^b	0,8
México	23.434 ^a	16,0
Nicaragua	1.136 ^a	0,8
Panamá	729 ^a	0,5
IV. Países del Caribe, Antillas Mayores, con excepción de Puerto Rico y Jamaica	10.792	7,4
Cuba	5.091 ^g	3,5
República Dominicana	2.151 ^a	1,5
Haití	3.550 ^b	2,4

Fuente: Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, *Demographic Yearbook, 1948*. Las cifras de población se refieren a población "actual en el área".

^a Cifras oficiales tomadas de fuentes oficiales en cada país.

^b Cifras oficiales. Calculadas por las Naciones Unidas y aprobadas por el país correspondiente.

^c Incluso las Islas Galápagos.

^d Se incluyen 465.000 habitantes por concepto de población calculada por omisiones en el censo, y 350.000 habitantes de la selva.

^e Dato oficial. Cifra media al fin del año en estudio.

^f Con exclusión de indígenas pertenecientes a tribus, calculados en 100.600 en 1941.

73.000.000, está situada en el grupo ABC (Argentina, Brasil, Chile, Uruguay y Paraguay). En la zona occidental de América del Sur habitan 30 millones, o sea una quinta parte del total; en la América Central y México hay alrededor de 33.000.000 o sea casi una cuarta parte del total; la zona del Caribe y Antillas Mayores tiene unos 11.000.000, que representan aproximadamente un 7 por ciento del total.

Casi el 60 por ciento del total de la población de América Latina está localizado en tres países: Brasil (32 por ciento); México (16 por ciento) y Argentina (11 por ciento).

Si se tiene en cuenta que la población mundial en 1947 era aproximadamente de 2.300 millones,¹ la parte correspondiente a los países de la América Latina representa alrededor del 6 por ciento.

II. DENSIDAD DE POBLACION

Los países que forman la América Latina tienen una superficie total de 20.028.000 kilómetros cuadrados, que comprende alrededor de un 16 por ciento de la superficie habitable de la tierra.

Este inmenso territorio, donde vive solamente un 6 por ciento de la población del mundo, tiene por lo tanto un promedio muy bajo de densidad de población: 7 habitantes por kilómetro cuadrado solamente. Entre las principales regiones del mundo, solamente Africa y Australia poseen menor densidad de población que la América Latina. Asia (sin incluir la U.R.S.S.), con una población de cerca de 1.200 millones, tiene un promedio de densidad de población casi 7 veces mayor que la de América Latina.

Pero aunque la densidad de población en la América Latina es en conjunto muy baja, no sucede lo mismo en todas sus regiones, y algunos países presentan una gran densidad de población.

El grupo ABC, que comprende el 63 por ciento de la superficie total de la América Latina, tiene un promedio de densidad de población de unos 6 habitantes por kilómetro cuadrado. (Ver el cuadro 49.) La zona occidental de la América del Sur, con 23 por ciento de la superficie, tiene una densidad algo superior. La América Central y México comprenden el 13 por ciento del territorio y tienen un promedio de densidad de población de unos 13 habitantes por kilómetro cuadrado. La zona del Caribe y Antillas Mayores, con exclusión de Puerto Rico y Jamaica, se extiende sobre el 1 por ciento del área total y tiene una densidad media de población de unos 56 habitantes por kilómetro cuadrado.

Con excepción de algunas partes de los Estados Unidos, el Caribe es la parte del Hemisferio Occidental más densamente poblada. De los países comprendidos en la zona del Caribe, Haití posee el más alto promedio de densidad de población: los cálculos indican más de 120 habitantes por kilómetro cuadrado. Cuba y la República Dominicana le siguen con un promedio de unos 44 habitantes.

La densidad de población de Haití, comparada con los países de Asia y el Lejano Oriente, aparece aún más alta que las de la India o Corea (105 y 125 habitantes por kilómetro cuadrado respectivamente); sólo es

¹ Oficina de Estadística de las Naciones Unidas. Cálculo de la población mundial a mediados de 1947.

CUADRO 49. SUPERFICIE Y DENSIDAD DE POBLACIÓN DE LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS EN 1947

	<i>Superficie en millares de kilóme- tros cuadrados</i>	<i>Población por kilómetro cuadrado</i>
América Latina	20.028	7,3
I. Grupo ABC	12.646	5,7
Argentina	2.794	5,8
Brasil	8.516	5,6
Chile	742	7,4
Paraguay	407 ^a	3,0
Uruguay	187	12,3
II. Zona Occidental de América del Sur	4.651	6,5
Bolivia	1.076	3,6
Colombia	1.139	9,3
Ecuador	275	12,4
Perú	1.249	6,3
Venezuela	912	4,8
III. Centro América y México	2.538	13,0
Costa Rica	51	51,4
El Salvador	34	60,2
Guatemala	109	33,4
Honduras	153	8,1
México	1.969	11,9
Nicaragua	148	7,7
Panamá	74	9,9
IV. Países del Caribe, Antillas Mayores, con exclusión de Puerto Rico y Jamaica	193	55,9
Cuba	115	44,3
República Dominicana	50	43,0
Haití	28	126,8

Fuente: Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, *Demographic Yearbook, 1948*. Las cifras de densidad de población no son exactamente iguales a las publicadas en el Anuario Demográfico. Las pequeñas diferencias se deben a las aproximaciones a la unidad más cercana que hace la División de Población. La superficie comprende los límites que había al 1º de julio de 1947. Las cifras corresponden a las superficies totales, es decir, las de tierras y aguas.

^a Con inclusión de El Chaco (246.925 kilómetros cuadrados), adjudicado al Paraguay por arbitraje en 1938.

inferior a la del Japón (204).¹ La zona del Caribe tiene en conjunto una densidad de población superior a la de China (48) y un poco inferior a la de las Islas Filipinas (66).

En contraste con el Caribe, las otras zonas de la América Latina presentan una densidad de población muy baja, especialmente el grupo ABC y la zona occidental de América del Sur. Solamente algunas de las grandes regiones del mundo, tales como la Unión Sudafricana (9,5), Australia

¹ Ver el capítulo sobre población en el *Economic Survey of Asia and the Far East, 1948*. Comisión Económica de las Naciones Unidas para Asia y el Lejano Oriente.

(1,0) y Canadá (1,3),¹ presentan una densidad de población comparable o inferior. Es interesante señalar que los países de la América Latina que tienen menor densidad de población, Bolivia y Paraguay, con 3,6 y 3,0 habitantes por kilómetro cuadrado, respectivamente, son países sin salida al mar.

La densidad cruda parece indicar una población muy escasa en las tres zonas principales de la América Latina. No obstante, en los países todavía fundamentalmente agrícolas, la relación entre los habitantes que viven de la agricultura y la superficie cultivable da una medida mucho mejor de la población. Aunque se desconoce la densidad agrícola en la mayor parte de la América Latina, damos a continuación los cálculos aproximados para México, Chile y Argentina, con una cifra para los Estados Unidos como punto de comparación.

	<i>Personas que viven de la agricultura por kilómetro cuadrado de terreno cultivable</i>
México ^a	26
Chile ^b	31
Argentina ^b	12
Estados Unidos ^b	14

^a Cifras oficiales, de acuerdo con el censo de 1940.

^b De Kingsley Davis, "Population Trends and Policies in Latin America", en *Some Economic Aspects of Post-war Inter-American Relations*, obra publicada por el Instituto de Estudios Latinoamericanos de la Universidad de Texas, 1946. Las fechas de los cálculos no están indicadas.

Estos cálculos indican que la densidad agrícola en la zona occidental de América del Sur y en América Central es mucho más elevada, comparada con la de otras partes del mundo, que la simple densidad de población en relación con la superficie total. Tal vez pueda explicarse este fenómeno por el terreno montañoso de estas regiones de América, y por la inaccesibilidad de sus grandes regiones interiores, lo cual hace impracticable el cultivo en las condiciones actuales. En el caso de Chile, por ejemplo, las regiones áridas de la Cordillera y los grandes desiertos del norte constituyen alrededor del 72 por ciento del territorio, y los bosques abarcan un 4 por ciento del terreno, quedando solamente un 24 por ciento de la superficie del país para la cría de ganado y la agricultura.²

La densidad agrícola en las islas del Caribe debe ser muy elevada. Puerto Rico (excluido del presente estudio), que posee características demográficas y físicas semejantes en general a las de las otras áreas del Caribe, presenta una densidad agrícola de 209 habitantes por kilómetro cuadrado, mucho mayor aún que la de la India, que es de unos 160.³

¹ Incluso el Yukón y los Territorios del Noroeste.

² Herman Romero y Octavio Cabello, "Ordeals of Public Health", *The Journal of the American Medical Association*, volumen 139, enero 1º de 1949, pp. 21 a 27.

³ Kingsley Davis, *Loc. cit.*

Aunque la relación entre población y tierra aprovechable ya constituye un serio problema en la zona del Caribe (la cual, sin embargo, abarca sólo el 1 por ciento del territorio total de América Latina) y aunque esta relación ha alcanzado igualmente un nivel bastante elevado en algunos países de América Latina, algunas zonas, especialmente en América del Sur, se encuentran desde este punto de vista en una situación mucho más favorable. En extensas regiones de América del Sur existen sólo grupos aislados de población, por lo general situados en las costas del continente, y que dejan inmensos territorios deshabitados casi por completo. En el valle del Amazonas, en las pampas de la Argentina, en el sur de Chile y en las altiplanicies de Venezuela, existen zonas extensas y prácticamente despobladas.

Desde luego, el aprovechamiento de la oportunidad potencial de colonización en tales regiones supone arduos problemas de saneamiento, establecimiento de facilidades de transporte y comunicaciones, etc.

III. DISTRIBUCION POR EDADES

En el cuadro 50 aparece la distribución de la población por grupos de edades en países latinoamericanos seleccionados.

Las principales características de los pueblos latinoamericanos, en cuanto a su estructura por edades, es su extrema juventud, como se ve por el alto porcentaje de niños (de 15 años o menos) y la baja proporción de ancianos. Esto es una consecuencia tanto del crecimiento natural muy rápido de la población como de la considerable mortalidad entre los adultos.

Se advierte claramente la extremada juventud de las poblaciones de la América Latina cuando se compara la distribución por edades en los países latinoamericanos con la de los Estados Unidos de América y la de Europa, incluso la U.R.S.S. En tanto que en los Estados Unidos y en los países europeos el grupo de edad de menores de 15 años constituye, respectivamente, el 25 y el 30 por ciento de la población total, en los países latinoamericanos representa más o menos el 40 por ciento. El grupo de 60 años y más, que corresponde respectivamente al 10,5 y al 9,9 por ciento de la población en los Estados Unidos y en los países europeos, representa menos del 5 por ciento en la América Latina.

Los porcentajes del grupo central, de 15 a 59 años, son menores en los países latinoamericanos que en los Estados Unidos. Se pone de manifiesto la importancia de esta diferencia cuando se suman los grupos de personas menores de 15 años y de 60 y más años (grupos de edades que pueden considerarse "dependientes") en relación con el número de personas del grupo "productivo", de 15 a 59 años, como se ve en la última columna del cuadro

CUADRO 50. PORCENTAJES DE NIÑOS, POBLACIÓN "ACTIVA" Y ANCIANOS EN PAÍSES SELECCIONADOS DE LA AMÉRICA LATINA, LOS ESTADOS UNIDOS Y EUROPA

	Año	Menores de 15 años	De 15 a 59 años	De 60 y más años	Relación entre la población "depen- diente" y la "pro- ductiva"
Brasil	1940	42,5	53,3	4,1	0,87
Colombia	1938	41,9	53,0	5,0	0,89
Cuba	1943	36,4	58,0	5,6	0,72
Chile	1940	37,1	57,0	5,9	0,75
El Salvador	1930	40,3	55,4	4,3	0,81
Guatemala	1940	43,6	51,6	4,7	0,94
Honduras	1945	41,7	53,6	4,7	0,87
México	1940	41,1	53,9	5,0	0,86
Nicaragua	1940	42,9	52,4	4,6	0,91
Panamá	1940	39,3	56,0	4,7	0,79
Perú	1940	42,0	51,6	6,4	0,94
República Dominicana	1935	46,5	49,0	4,5	1,04
Venezuela	1941	40,9	54,6	4,3	0,83
Estados Unidos de América	1940	25,0	64,5	10,5	0,55
Europa, con inclusión de toda la U.R.S.S. ^a	1940	29,5	60,6	9,9	0,65

Fuente: *Demographic Yearbook, 1948*, a menos que se especifique otra.

^a Notestein y otros, *The Future Population of Europe and the Soviet Union*, Sociedad de Naciones, Ginebra, 1944.

50. La relación entre los grupos dependientes y los productivos varía desde 0,72 en Cuba hasta 1,04 en la República Dominicana, en contraste con las cifras de 0,55 para los Estados Unidos y de 0,65 para Europa. La proporción relativamente alta de "dependientes" en relación con "productivos" tiene consecuencias importantes para el problema de superación del nivel de vida de cada uno de los países latinoamericanos.

Al comparar las estadísticas sobre edades de la población en los censos recientes con los de años anteriores, para algunos países, como se muestra en el cuadro 51, se advierte que en la América Latina en conjunto no ha cambiado gran cosa la forma general de la estructura de edades de la población durante las últimas tres o cuatro décadas. La pesada rémora económica que representa la elevada proporción de dependientes respecto de personas en edad de trabajar es un problema crónico de la región.

Debido a los altos coeficientes de mortalidad que prevalecen en la América Latina, la expectativa de vida es todavía baja, como puede verse en el cuadro 52. Los cálculos de la misma basados en cifras oficiales de mortalidad, que aquí se presentan, probablemente exageran la expectativa real en algunas regiones, porque el registro de defunciones es incompleto. Asimismo, en los países que sólo disponen de datos relativos a algunas de sus grandes ciudades, es probable que las cifras correspondientes a esas

CUADRO 51. PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN EMPADRONADA EN GRUPOS DE EDAD SELECCIONADOS EN LAS FECHAS DE LOS CENSOS QUE SE EXPRESAN, PARA CUATRO PAÍSES LATINOAMERICANOS Y PARA LOS ESTADOS UNIDOS

		<i>Grupos de edades</i>			
	<i>Año</i>	<i>Menores de 20 años</i>	<i>De 20 a 39 años</i>	<i>De 40 a 59 años</i>	<i>De 60 años y más</i>
Brasil	1940	53,3	29,3	13,2	4,1
	1920	54,6	28,8	12,6	4,0
	1900	55,1	29,3	12,3	3,2
Colombia	1938	52,2	29,6	13,1	5,0
	1918	49,6	30,7	13,9	5,7
Chile	1940	47,3	31,0	15,8	5,9
	1930	48,1	31,2	15,0	5,7
	1920	48,5	30,9	14,7	5,9
Venezuela	1941	51,4	30,2	13,9	4,3
	1936	50,8	30,8	14,0	4,4
	1926	48,6	32,6	14,4	4,4
Estados Unidos de América	1940	34,4	32,2	22,9	10,5
	1920	40,8	32,4	19,3	7,5
	1900	44,4	32,2	17,0	6,4

Fuentes: Datos oficiales de los países correspondientes.

CUADRO 52. EXPECTATIVA DE VIDA AL NACER EN PAÍSES SELECCIONADOS DE LA AMÉRICA LATINA, EUROPA Y LOS ESTADOS UNIDOS

	<i>Lapso estudiado</i>	<i>Expectativa de años de vida al nacer</i>
Argentina (Buenos Aires)	1914	46,4
Brasil (Distrito Federal)	1939-1940	43,0
Brasil (São Paulo)	1939-1940	50,1
Colombia (7 Departamentos)	1939-1941	46,3
Costa Rica	1927	40,7
Chile	1939-1942	41,8
México	1929-1933	37,2
Perú (Lima)	1933-1935	39,0
Venezuela (Caracas)	1937-1939	44,2
Inglaterra y Gales	1937	62,3
Francia	1933-1938	58,8
Alemania	1932-1934	61,3
Estados Unidos de América	1939-1941	63,6

Fuentes: Datos oficiales de los países correspondientes.

ciudades sean demasiado favorables para ser representativas del país entero.

El aumento de la expectativa de vida en los países latinoamericanos es principalmente un problema de medicina preventiva. Se ha indicado que las poblaciones americanas pagan pesado tributo a las enfermedades infecciosas, que se originan bien sea en condiciones geográficas (paludismo, enfermedad de Chagas, uncinariasis, etc.) o por el contagio humano (sífilis, tuberculosis, tifo, otras infecciones intestinales, etc.)

Por otra parte, la disminución de los coeficientes de mortalidad infantil y de mortalidad por enfermedades infecciosas ha producido un rápido incremento en la expectativa de vida. Por ejemplo, en Chile entre los años de 1920 y 1940, la expectativa de vida al nacer se elevó de 31,5 a 41,8 años, de acuerdo con los cálculos basados en las cifras oficiales que se muestran en seguida:

<i>Período</i>	<i>Expectativa de años de vida al nacer</i>
1919-1922	31,5
1929-1932	40,6
1939-1942	41,8

Puede suceder que conforme se colonicen las regiones deshabitadas y se desarrolle la industria, llegue a presentarse un incremento en la tendencia de la población a avejentarse y que disminuyan las proporciones de la población joven. En cuanto a la extensión del período “productivo” de la vida, depende, naturalmente, del progreso de la asistencia médica, del establecimiento de condiciones de habitación adecuadas, etc.

IV. CRECIMIENTO DE LA POBLACION

Para un análisis completo de la dinámica demográfica se necesita una cantidad mínima de datos fundamentales sobre la magnitud de la población, con algunas características indispensables como el sexo y la edad, y además, estadísticas anuales de los nacimientos, las defunciones y la migración. Aunque los países que constituyen por lo menos las dos terceras partes de la población de cada subregión de América Latina han levantado en los últimos años censos de población de exactitud aceptable, sólo 12 países han publicado información sobre nacimientos y defunciones, y estas estadísticas abarcan menos de la mitad de la población total de América Latina. Además, no todas las estadísticas demográficas publicadas son fidedignas. Asimismo, la información sobre migraciones resulta también muy

incompleta. Con la limitación de los datos anteriormente mencionados y con algún conocimiento de la historia migratoria y de los antecedentes generales sociales y económicos de la región, sólo pueden describirse en términos muy generales los aspectos del crecimiento de la población en esta parte del mundo.

La población total de América Latina por el año de 1920 se calculaba aproximadamente en 89 millones. Parece haber crecido hasta alrededor de 147 millones en 1947,¹ a una tasa media de crecimiento de 1,8 por ciento cada año. Este es el mayor ritmo de incremento de población de cualquiera de las regiones más importantes del mundo durante el mismo período. Alcanza, aproximadamente, a dos veces y media el de Europa, y a una y media veces el de Oceanía o el de América del Norte.² El incremento de población calculado para América Latina puede resultar exagerado debido a la posibilidad de que los últimos censos hayan sido más completos que los anteriores, pero de todos modos es evidente que el crecimiento de población en esta región ha sido muy rápido.

Antes de 1815 el volumen de inmigración a las Américas era pequeño. En los años siguientes se recibieron grandes oleadas de inmigrantes, especialmente en la segunda mitad del siglo XIX, pero la mayoría de ellos fueron a la América del Norte. Aun durante este período de gran inmigración, la América Latina no recibió gran número de inmigrantes, relativamente. Se estima que un total de 53,8 millones de inmigrantes llegaron a las Américas durante el período de 1821 a 1932, y que de éstos la América del Norte absorbió 39,4 millones, o sea un 73 por ciento.³ Durante la depresión económica subsiguiente a 1930 y en el período de la segunda guerra mundial, la inmigración a la América Latina disminuyó por un lapso prolongado.⁴ Es evidente que la inmigración ha desempeñado apenas un papel relativamente poco importante en el reciente crecimiento de la población latinoamericana y que el factor principal ha sido un rápido crecimiento natural.

Debido a la incertidumbre de los datos demográficos de algunos países, puede resultar equívoca una comparación entre sus coeficientes de crecimiento. Por consiguiente, no se presentan aquí las estadísticas propias

¹ Estas dos cifras son algo inferiores a las citadas para América Latina en otros lugares debido a que su alcance no es el mismo. En el cuadro 48 puede verse una lista de los países incluidos en América Latina para este estudio. Los datos han sido obtenidos de fuentes oficiales de los países latinoamericanos, del *Demographic Yearbook* de las Naciones Unidas y de varias publicaciones sobre la población latinoamericana, preparadas por la Oficina del Censo de los Estados Unidos en colaboración con la Oficina del Coordinador de Asuntos Interamericanos.

² Véase Naciones Unidas, *World Economic Report*, 1948, p. 220.

³ Carr-Saunders, *World Population*, Oxford, Clarendon Press, 1936, pp. 46-49.

⁴ Kingsley Davis, "Population Trends and Policies in Latin America", *loc. cit.*, p. 44; también "Future Migration into Latin America", en *Milbank Memorial Fund Quarterly*, Vol. 25, No. 1, enero de 1947, p. 52.

de cada país. Por otra parte, como los países que forman la mayoría de la población de cada zona poseen datos bastante fidedignos, el crecimiento aproximado para cada zona puede calcularse de un modo general, como se muestra a continuación:

	<i>Porcentaje de crecimiento anual medio de 1920 a 1947</i>
América Latina en su totalidad	1,85
Grupo ABC	1,75
Zona Occidental de América del Sur	1,77
América Central y México	1,96
Caribe, Antillas Mayores (con exclusión de Puerto Rico y Jamaica)	2,46

Es muy notable el alto nivel de los coeficientes de crecimiento en todas las subregiones. Merece especial mención el notable crecimiento anual correspondiente al Caribe y Antillas Mayores (2½ por ciento). Esta es precisamente la zona en donde la densidad de población es más alta en relación con los recursos disponibles. El elevado coeficiente de crecimiento de estas poblaciones se ha mantenido a pesar de haberse presentado cierto grado de emigración neta.

V. FECUNDIDAD Y MORTALIDAD

América Latina parece tener uno de los coeficientes de natalidad más altos del mundo, aunque es difícil medir su nivel preciso debido a lo inadecuado de los registros de nacimientos en una gran parte de la región. En el cuadro 53 aparecen los coeficientes de natalidad registrados en varios países desde 1921 a 1947, pero se sabe que en muchos casos estos coeficientes están muy por debajo de la realidad. El coeficiente de natalidad calculado para el Brasil durante el período de 1920 a 1940, basado en datos censales ajustados, era de 43,5 por 1.000 habitantes.¹ Se cree que el coeficiente de natalidad medio para toda la región en 1930 puede haber estado entre 40 y 50 por 1.000 habitantes.²

A juzgar por los coeficientes de natalidad más o menos constantes, correspondientes al período siguiente a 1930 en países que llevan estadísticas, es poco probable que el coeficiente medio normal de natalidad en toda la región se haya reducido significativamente después de la fecha citada. Los años que siguieron a la depresión económica y el auge consi-

¹ Giorgio Mortara, *Estudos Brasileiros de Demografia*, Monografía No. 3, Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, Livraria Kosmos Editora, 1947, p. 90.

² Estimado por Kingsley Davis y colaboradores, basándose en cálculos para cada país, hechos con distintos métodos de acuerdo con los datos disponibles. Véase Kingsley Davis, *loc. cit.*, p. 35.

CUADRO 53. COEFICIENTE DE NATALIDAD Y MORTALIDAD REGISTRADOS EN PAÍSES LATINOAMERICANOS SELECCIONADOS, 1921-1947

	Argentina ^a		Chile		Costa Rica		El Salvador		México		Perú ^b		Venezuela ^b	
	Coeficiente de natalidad	Coeficiente de mortalidad	Coeficiente de natalidad	Coeficiente de mortalidad	Coeficiente de natalidad	Coeficiente de mortalidad	Coeficiente de natalidad	Coeficiente de mortalidad	Coeficiente de natalidad	Coeficiente de mortalidad	Coeficiente de natalidad	Coeficiente de mortalidad	Coeficiente de natalidad	Coeficiente de mortalidad
1921-1925	32,4	14,4	39,4	30,3	41,9	23,1	45,3	23,9	31,9 ^c	25,5 ^c	28,1	19,1
1926-1930	30,1	13,3	41,6	25,8	44,6	21,1	45,1	23,7	36,7	25,6	30,1	18,9
1930-1935	26,4	12,1	33,6	24,4	42,8	20,6	41,0	23,0	43,1	24,8	27,9	17,6
1936	24,4	11,8	33,5	24,4	43,0	20,0	41,7	20,3	43,0	23,5	31,9	17,4
1937	24,0	11,9	32,3	23,1	42,8	18,4	39,8	19,5	44,1	24,4	33,7	18,1
1938	24,1	12,3	32,1	23,5	43,6	16,9	41,3	18,1	43,5	22,9	33,7	18,3
1939	24,0	11,2	33,3	23,3	42,8	18,5	41,6	18,3	44,6	23,0	35,9	18,7
1940	24,1	11,2	33,4	21,6	43,2	17,3	42,2	17,7	44,3	23,2	26,7	14,2	36,0	16,6
1941	23,9	10,8	32,6	19,8	43,4	17,2	40,0	16,8	43,5	22,1	25,2	14,5	35,3	16,4
1942	23,1	10,7	33,2	20,3	41,6	19,9	38,6	20,7	45,5	22,8	27,0	14,4	35,7	16,3
1943	24,4	10,5	33,1	19,9	43,7	16,8	38,1	20,4	45,5	22,5	27,6	14,8	36,3	16,0
1944	33,2	19,5	41,8	15,8	37,9	17,7	44,2	20,6	28,5	13,7	35,9	17,2
1945	33,3	20,0	44,2	14,6	38,1	16,2	44,9	19,5	28,4	13,4	36,8	15,3
1946	32,4	17,0	42,4	13,1	36,1	15,5	43,7	19,4	27,9	12,6	38,4	15,0
1947	33,8	16,7	53,6	14,0	41,2	15,0	45,1	16,3	27,4	11,2	39,5	13,9

Nota: Como resultado de las diferencias que resultan de aproximar las cifras a la unidad más cercana, los coeficientes mostrados en el cuadro pueden no estar exactamente de acuerdo con los que aparecen en las publicaciones oficiales de los países correspondientes.

Fuentes: Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, *Monthly Bulletin of Statistics*, Vol. 3, Nos. 1-2, enero-febrero de 1940, pp. 20-22. *Statistical Yearbook*, 1942-44, Sociedad de Naciones, Ginebra, 1945, pp. 40-42.

^a Región de registro.

^b Con exclusión de la población de las regiones selváticas.

^c 1922-1925.

guiente a la segunda guerra mundial pueden haber retrasado el esperado descenso de la fecundidad, del cual ha habido ya indicios en países como la Argentina, Brasil,¹ Chile y Cuba.²

Los coeficientes de natalidad de América Latina parecen hallarse muy por encima de los de mortalidad, aunque no puede en muchos casos determinarse con exactitud la amplitud del margen tomando como base las cifras del cuadro 53. Las estadísticas de mortalidad, tanto como las de natalidad, pueden subestimar considerablemente la realidad.³ Como se indicó anteriormente, es evidente que deba haber un margen amplio entre estos dos coeficientes, a causa del crecimiento tan rápido de la población de América Latina. Se ha registrado una notable disminución en los coeficientes de mortalidad en todos los países que llevan estadísticas, tendencia a la disminución que probablemente continúe. Según las apariencias, este descenso será mucho mayor que cualquier declinación de la fecundidad que pueda aparecer en algunos países en un futuro cercano. Por ello no es probable que el crecimiento normal de población para toda la región disminuya en el futuro inmediato.

MORTALIDAD INFANTIL

Los coeficientes de mortalidad infantil (número de defunciones de niños menores de un año por cada 1.000 nacidos vivos) se consideran generalmente un índice más preciso de las condiciones de salubridad que los coeficientes de mortalidad en general. Demuestran, objetivamente, la

¹ Coeficientes de natalidad calculados para el Brasil, basados en datos censales ajustados.

	<i>Coefficiente de natalidad calculado</i>
1º de enero de 1891—31 de diciembre de 1900.....	46,0
1º de enero de 1901—31 de agosto de 1920	45,0
1º de septiembre de 1920—31 de agosto de 1940.....	43,5

(Véase Giorgio Mortara, *op. cit.*, p. 90.)

² Número de niños de 0 a 4 años por cada 1.000 mujeres de 15 a 49 años en Cuba:

1907.....	673
1919.....	660
1931.....	564
1943.....	535

(Véase Kingsley Davis, *loc. cit.*, p. 41)

³ Puede comprobarse la forma en que se afecta el coeficiente de mortalidad tomando, entre otros, el ejemplo del Brasil, en donde los coeficientes de mortalidad calculados, basados en datos ajustados del censo —26,3 (1901-1920) y 24,8 (1920-1940)— eran considerablemente superiores a los registrados en otros países latinoamericanos, a pesar de que, como se sabe, en estos últimos las condiciones generales de salubridad son menos satisfactorias. (Véase Giorgio Mortara, *op. cit.*, p. 90.)

CUADRO 54. COEFICIENTES DE MORTALIDAD INFANTIL REGISTRADOS EN PAÍSES LATINOAMERICANOS SELECCIONADOS, 1921-1947

	Argentina	Costa Rica	Chile	El Salvador	México	Perú ^a	Venezuela ^a
1921-1925	116	234	265	—	223 ^b	..	—
1926-1930	113	172	229	140	173	..	—
1931-1935	97	159	248	140	134	..	149
1936	97	153	252	120	131	..	135
1937	95	142	241	133	131	..	135
1938	105 ^e	122	236	117	128	..	139
1939	92 ^c	140	225	116	123	..	132
1940	92 ^d	132	217	121	126	128	122
1941	85 ^a	123	200	105	123	131	121
1942	86 ^c	157	195	117	113	115	115
1943	80 ^c	117	194	110	117	126	109
1944	81	125	181	118	113	115	117
1945	82	110	184	108	108	109	99
1946	..	102	160	113	111	114	102
1947	161	96	97	..	100

Nota: Como resultado de las diferencias que resultan de aproximar estas cifras a la unidad más cercana, los coeficientes pueden no estar exactamente de acuerdo con los que aparecen en las publicaciones oficiales de los países respectivos.

Fuentes: Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, *Monthly Bulletin of Statistics*, Vol. 3, Nos. 1-2, enero-febrero de 1949, pp. 25 y 26.

^a Con exclusión de la población de las regiones selváticas.

^b 1922-1925.

^c Con exclusión de la provincia de Santa Fe.

^d Con exclusión de la provincia de Santa Fe y Corrientes.

^e Con exclusión de la provincia de Corrientes.

calidad de la atención médica, del saneamiento y de la nutrición. Pocos países de la región poseen estadísticas correctas de mortalidad infantil. Las deficiencias de registros de nacimientos y defunciones, característica de la mayor parte de los países latinoamericanos, reducen grandemente el valor de los coeficientes de mortalidad infantil calculados a partir de las cifras dadas en dichos registros. Por lo regular, es probable que la proporción de defunciones infantiles no registradas sea mayor que la proporción correspondiente entre los nacimientos, ya que los niños que fallecen poco después de nacer quedan a menudo fuera de los registros.¹ Por consiguiente, puede ser que en muchas regiones los coeficientes de mortalidad infantil que representan la relación entre las defunciones infantiles registradas y los nacimientos en un año dado, sean mucho menores que las cifras verdaderas. Además, debido a la forma en que son calculados, los coeficientes de mortalidad infantil están sujetos a la influencia de cambios súbitos en el número de nacimientos registrados en un año determinado.² En el Distrito Federal del Brasil, en el cual se registró un coeficiente de mortalidad infantil de 138 por 1.000 de 1939 a 1941, se ha calculado que el coeficiente real puede haber sido de 160 por 1.000.³ Las deficiencias de los registros varían según el país. Puede advertirse que en los países cuyo sistema de registro, según se sabe, es relativamente eficiente, como Chile y México, los coeficientes que se obtienen son por lo general mayores que en algunos de los otros países.⁴

En el cuadro 54 aparecen los coeficientes de mortalidad infantil obtenidos durante los últimos 20 años. Se observará que durante el período abarcado por el cuadro, los coeficientes muestran una tendencia general al descenso. Como el sistema de registro muestra, en general, tendencia a ser cada vez más completo, esta declinación refleja muy probablemente una disminución real de la mortalidad infantil. El nivel actual de la mortalidad infantil, de acuerdo con los coeficientes registrados, es, sin embargo, todavía muy alto. Este hecho, consecuente con los altos coeficientes de mor-

¹ Las defunciones de niños de muy poca edad pueden también ser registradas como casos de mortinatos; los sistemas de registro adolecen, igualmente, de otras deficiencias.

² Como las defunciones de niños menores de un año de edad (algunos de los cuales pueden haber nacido en el año civil anterior) se relacionan con el total de nacidos vivos durante el año civil en el cual ocurren las defunciones, los cambios súbitos en el número de nacimientos registrados en cualquier año tendrán influencia sobre el coeficiente de mortalidad infantil.

³ Brasil, Instituto Brasileiro de Geografía e Estatística, *Tábuas de Mortalidade e Sobrevivência Brasileiras — Distrito Federal e Municipio de São Paulo*, Río de Janeiro, 1946, p. 73.

⁴ Cf. Halbert P. Dunn, Hope T. Eldridge y Nora Powell, "Demographic Status of South America" en *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, Vol. 237, enero de 1945, pp. 22-33; también Federal Security Agency, U. S. Public Health Service, National Office of Vital Statistics, *Summary of International Vital Statistics, 1937-44*, U. S. Government Printing Office, Washington, 1947, pp. 32 a 34.

CUADRO 55. DISTRIBUCIÓN RURAL Y URBANA DE LA POBLACIÓN DE LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS

	<i>Año del censo</i>	<i>Población total (Millares)</i>	<i>Población urbana</i>		<i>Población rural</i>	
			<i>(Millares)</i>	<i>Por ciento</i>	<i>(Millares)</i>	<i>Por ciento</i>
I. Grupo ABC						
Argentina ^a	1947	16.109	9.895	61,4	6.214	38,6
Brasil	1940	41.236	12.880	31,2	28.356	68,8
Chile	1940	5.024	2.633	52,4	2.390	47,6
II. Zona occidental de América del Sur						
Bolivia	1900	1.634	439	26,9	1.195	73,1
Colombia	1938	8.702	2.534	29,1	6.168	70,9
Perú ^b	1940	6.203	2.197	35,4	4.011	64,6
Venezuela ^c	1941	3.851	1.166	30,3	2.685	69,7
III. América Central y México						
El Salvador	1930	1.434	549	38,3	886	61,7
Guatemala	1940	3.283	878	26,7	2.405	73,3
Honduras	1945	1.201	348	29,0	852	71,0
México ^c	1940	19.654	6.897	35,1	12.757	64,9
Panamá ^d	1940	567	211	37,2	356	62,8
IV. Zona del Caribe, Antillas Mayores, con exclusión de Puerto Rico y Jamaica						
República Dominicana...	1935	1.479	267	18,0	1.213	82,0

Fuentes: Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, excepto el *Resumen del Censo General de Población, 1945*, para Honduras.

^a Centros de 2.000 habitantes o más.

^b Centros de 2.100 habitantes o más.

^c Centros de 2.500 habitantes o más.

^d Centros de 1.500 habitantes o más.

talidad cruda que caracterizan a esta región, indica tal vez tanto como cualquier otro, que existen amplias posibilidades de superación para el futuro de las condiciones económicas y sociales de América Latina.

VI. DISTRIBUCION RURAL Y URBANA

En América Latina, por lo general, la gran mayoría de la población habita en regiones rurales, ya que la agricultura es con mucho la fuente de subsistencia más importante. Los diferentes criterios que siguen los países latinoamericanos respecto a las regiones urbanas sólo permiten comparar a grandes rasgos el grado de urbanización en las diversas partes de la región. La mayoría de los países latinoamericanos consideran como urbanos a los núcleos de población que exceden de un número mínimo de habitantes fijado arbitrariamente y que varía de un país a otro. En el Brasil, por ejemplo, la actual definición de población urbana se basa en una función política; la capital de todo municipio se considera como "ciudad" y por consiguiente se clasifica como centro urbano, cualquiera que sea su tamaño. De este modo, toda comparación respecto a la distribución de las poblaciones en rural y urbana, para cada país latinoamericano, tiene significación solamente dentro de ciertos límites. Sin olvidar este hecho, se puede estudiar la distribución rural y urbana de la población en los países latinoamericanos en el cuadro 55.

Argentina y Chile son los únicos países de América Latina en los que el grueso de la población habita en áreas clasificadas como urbanas. En la mayoría de los demás países, el porcentaje de población urbana varía desde un 26 hasta un 37 por ciento. Puede decirse, por lo general, que estos porcentajes son más bien elevados en comparación con los que se observan en la mayoría de los países de otras partes del mundo en que las industrias manufactureras no están más adelantadas que en la América Latina.

El cuadro 55 refleja en forma estática la distribución rural y urbana de la población y, por consiguiente, no demuestra un hecho extremadamente importante en el desarrollo demográfico de los países latinoamericanos: el rápido avance de su urbanización.

La concentración de la población en unas cuantas ciudades importantes es una característica especialmente importante del desarrollo demográfico latinoamericano. De acuerdo con las cifras para 1940, existen en la América Latina 20 ciudades de más de 200.000 habitantes, casi todas situadas en costas o en vías fluviales navegables. Se ha dicho de ellas que "tienden a mirar hacia afuera, hacia otros países —aun hacia otros continentes—,

más que hacia adentro, hacia su propio interior".¹ Durante todo el siglo xx, la población de las regiones urbanas ha mostrado tendencia a crecer en proporción muy superior a la de las regiones rurales. La creciente demanda de los productos naturales de América Latina en Europa y otros continentes produjo un fuerte estímulo para la expansión de todos los centros comerciales y puertos importantes. La construcción de instalaciones portuarias y de almacenamiento, de ferrocarriles y empresas de servicios públicos y los alentadores principios de ciertas industrias crearon numerosas oportunidades de empleo. Estas han actuado como un imán, atrayendo gente de todas partes. En los tiempos pasados, los inmigrantes que llegaban a los Estados Unidos por lo general seguían hacia el Oeste y se establecían en tierras libres mientras las hubo disponibles; en cambio, en América Latina no se ha observado semejante desarrollo en gran escala. La mayoría de los inmigrantes a esta parte del Nuevo Mundo han mostrado una tendencia, desde el principio, a establecerse en los centros urbanos.

VII. MIGRACION

Las estadísticas de migración deben considerarse entre los datos menos satisfactorios de toda la información demográfica.² Las de la mayor parte de los países de América Latina dan un cuadro muy incompleto de la inmigración y, por lo tanto, deben ser interpretadas con gran cautela.

Generalmente, la elaboración de la estadística se basa en el recuento de pasajeros que desembarcan o embarcan en los puertos. La determinación de migrantes, es decir, el método de distinguir inmigrantes y emigrantes de otros viajeros, se funda, por regla general, en la clase en que viajan (o van a viajar) en el barco; las personas que viajan en las clases segunda y tercera se consideran inmigrantes (o emigrantes), y las que viajan en primera clase quedan excluidas de las estadísticas de inmigración o emigración.

En los lugares donde se llevan las estadísticas por este método, en general no se guardan registros del número de inmigrantes que entran (o salen) más de una vez del país de inmigración. Se ha calculado, por ejemplo, que el 60 por ciento de los portugueses inmigrantes en el Brasil "hacen por lo menos una visita a Portugal, regresan en tercera clase y vuelven

¹ Kingsley Davis y Ana Casís, "Concentración y Desarrollo Urbano en América Latina", *El Trimestre Económico*, Vol. xiv, No. 3, México, octubre-diciembre de 1947, p. 413.

² Véase el Informe de la tercera sesión de la Comisión Demográfica, Documento de las Naciones Unidas E/805, p. 7; y el Informe de la cuarta sesión de la Comisión Demográfica, documento E/1313, Anexo 3.

entonces a quedar registrados como inmigrantes.¹ En algunos países no se hace ninguna distinción entre los diversos tipos de viajeros y solamente se publican las cifras correspondientes al total de llegadas y salidas. No en todos los países se hace la clasificación por nacionalidades; en algunos, ni siquiera se hace la distinción básica entre nacionales y extranjeros. En ciertos casos, aunque se registra la llegada de los pasajeros y éstos se clasifican según la clase en que viajan y la nacionalidad, no se hace clasificación de las salidas. Todas estas deficiencias impiden obtener cifras exactas de inmigración, por lo menos en cierto número de países.

Durante la dominación española y portuguesa, estaba prohibida la inmigración de nacionales de otros países. Aun después de la independencia, las guerras y revoluciones tuvieron, durante algún tiempo, un efecto negativo sobre la inmigración en gran escala. Las nuevas naciones independientes, sin embargo, se dieron cuenta de la necesidad de tener inmigración y abrieron sus puertas a todos los inmigrantes. La inmigración en América Latina aumentó a partir de la tercera década del siglo XIX y entonces se hicieron las primeras estadísticas.²

Aunque faltan estadísticas fidedignas y continuadas de la inmigración en algunos países de América Latina, al estudiar los datos disponibles se ve claramente que la gran mayoría de inmigrantes ha sido absorbida por Argentina y Brasil, particularmente durante los últimos 50 años.³

INMIGRACIÓN A LA ARGENTINA

Desde 1857 se han llevado estadísticas de los pasajeros extranjeros que llegan a la Argentina o salen de ella directamente por mar.⁴ Sobre la inmigración en Argentina antes del año 1857 no se encuentran registros precisos y se supone que su volumen fué reducido.⁵

El cuadro 56 presenta un resumen de la inmigración registrada en el lapso de 1857 a 1948. Las cantidades registradas alcanzan un total de 6.780.000 inmigrantes, mientras que la emigración durante el mismo período

¹ Walter F. Wilcox, ed., *International Migrations*, Vol. 2: Interpretación. Nueva York, National Bureau of Economic Research, 1931. No existe ningún registro de reemigración del Brasil, ya que no se compilan estadísticas de las salidas del país.

² Para un estudio del aumento de población en América Latina debido a la inmigración, véase Giorgio Mortara, *Pesquisas sobre populações americanas*, Estudos Brasileiros de Demografia, Monografía 3, Vol. 1, julio de 1947.

³ Véase Imre Ferenczi, "A Historical Study of Migration Statistics", *International Labour Review*, Vol. 20, No. 3, septiembre de 1929, cuadro 1, p. 374.

⁴ Pueden consultarse datos sobre la historia y crítica de las estadísticas de inmigración en Argentina, así como un breve resumen de la historia de la inmigración en este país hasta 1926, en *International Migrations*, Vol. 2: Interpretación, p. 143.

⁵ Se menciona la inmigración desde Francia en 1825 y desde Alemania en 1835 en "A Historical Study of Migration Statistics" por Imre Ferenczi, *loc. cit.*, pp. 366 y 368.

do sumó 3.150.000. El resultado neto de la inmigración es 3.630.000, es decir, 53,5 por ciento del total bruto de la inmigración.

CUADRO 56. INMIGRACIÓN TOTAL A LA ARGENTINA, 1857-1948

<i>Periodo</i>	<i>Total de inmigrantes</i>
1857-1860	20.000
1861-1870	159.520
1871-1880	260.885
1881-1890	841.131
1891-1900	648.326
1901-1910	1.764.103
1911-1920	1.204.919
1921-1930	1.397.415
1931-1940	310.012
1941-1948	175.000 ^a

Fuentes: International Migration, op. cit., Vol. 1: Estadística; Oficina Internacional del Trabajo, Migration Movements, 1925-1927; Estudios e Informes, Serie O (Migración), No. 4, Ginebra, 1929; y Yearbook of Labour Statistics, diez números, Ginebra y Montreal.

^a En parte estimado.

Estas cifras muestran que el número de inmigrantes a la Argentina subió continuamente hasta la década 1911-1920, la que incluye el período de la primera guerra mundial. Las cifras para 1901-1910 nunca han sido igualadas, pero se observó un considerable aumento después de 1920, que culminó con la inmigración de 195.000 personas en 1923. Como resultado de la crisis económica mundial ocurrió un fuerte descenso y las cifras cayeron por debajo de 50.000 durante los años siguientes a 1932. Aunque la última guerra redujo la corriente de inmigrantes a una proporción insignificante, después se ha observado un aumento continuo.

El mayor número de inmigrantes a la Argentina pertenecientes a una sola nacionalidad ha sido el de italianos, que representan un poco menos de la mitad del total de la inmigración. Les siguen en importancia los españoles, que forman aproximadamente una tercera parte del total de la inmigración. Ninguna otra nacionalidad representa una proporción importante de inmigración durante el período, aunque durante las décadas 1871-1880 y 1881-1890 los inmigrantes franceses formaron más de un 10 por ciento del total del volumen y los alemanes más de un 5 por ciento durante los años 1923 y 1924.¹

INMIGRACIÓN AL BRASIL

Las estadísticas de inmigración en Brasil para el período entre 1820 y 1883 están incompletas y son muy poco exactas.² En el cuadro 57 se presenta un resumen de la inmigración registrada en Brasil de 1821 a 1945.

¹ Véase *International Migrations, op. cit., Vol. 1, Estadística.*

² Germano Jardim, "Immigration and Population Growth in Brazil", en *Papers presented by Special Guests of the Population Association of America*, sesiones celebradas en octubre de 1946, Nueva York, p. 3.

CUADRO 57. INMIGRACIÓN AL BRASIL, 1821-1945

<i>Periodo</i>	<i>Total de inmigrantes</i>
1821-1830	7.423
1831-1840	2.838
1841-1850	6.795
1851-1860	121.747
1861-1870	97.571
1871-1880	219.128
1881-1890	530.906
1891-1900	1.129.315
1900-1910	671.351
1911-1920	797.744
1921-1930	840.215
1931-1940	288.607
1941-1945	18.432

Fuente: International Migrations, op. cit., vol. 1: Estadística; Anuario Estatístico do Brasil, año VIII, 1947.

Por las cifras que preceden puede verse que el total de inmigración para el período en estudio fué de 4.732.000. Sin embargo, la falta de datos numéricos sobre emigración hace extremadamente difícil calcular, aun aproximadamente, el total neto de inmigración. Se han hecho cálculos para varios períodos, pero es difícil comprobar la exactitud de los mismos. En un estudio reciente¹ hecho por el Servicio del Censo del Brasil, la inmigración neta fué calculada en un 80 por ciento del total de inmigración para el período 1872-1900, 65 por ciento para 1901-1920 y 75 por ciento para 1921-1940. Esto significaría una inmigración neta de unos 3.300.000 para el período 1872-1940 o sea un 74 por ciento del total de inmigración durante ese lapso. Este porcentaje es muy superior al que da la Argentina para un período aproximadamente igual. Un cálculo² que abarca el período 1908-1935 dió los siguientes porcentajes de inmigración neta, es decir, porcentajes de los que quedaron en el país, por nacionalidades:

Espanoles	51,1	Estonianos }	. más de 30,0
Portugueses	41,6	Letones }	
Italianos	12,9	Lituanos }	
Polacos	55,5	Japoneses	93,2
Rumanos	69,9		
Yugoeslavos	75,9		

Se deduce de las cifras que preceden que la corriente de inmigración al Brasil alcanzó su punto máximo en la década 1891-1900, poco tiempo antes que en la Argentina. Sin embargo, el volumen de inmigración continuó siendo elevado hasta 1930, y después de dicho año la inmigración

¹ Citado por Germano Jardim, *loc. cit.*, p. 8.

² *International Labour Review*, Vol. 35, No. 2 (febrero de 1937), pp. 217-218. El porcentaje que se da para la inmigración neta de italianos parece más bien bajo, y no está de acuerdo con los cálculos hechos por otros observadores.

CUADRO 58. INMIGRACIÓN Y EMIGRACIÓN DE ALGUNOS PAÍSES DE LA AMÉRICA LATINA, 1920-1948

	Colombia Intercontinental y continental		México Intercontinental		Nicaragua Intercontinental y continental		Uruguay Intercontinental	
	Inmigrantes	Emigrantes	Inmigrantes	Emigrantes	Inmigrantes	Emigrantes	Inmigrantes	Emigrantes
1920	12.399	7.135	1.409	449
1921	19.763	9.991	4.403	2.822
1922	15.956	10.480
1923	19.827	13.277	40.998	14.344
1924	18.421	11.452
1925	11.986	7.450	10.006	4.088
1926	7.401	4.836	9.062	6.809	12.454	4.679
1927	6.811	5.875	11.641 ^a	4.698 ^a
1928	7.357	4.603	15.310 ^a	5.071 ^a
1929	5.473	4.435	11.608 ^a	4.983 ^a
1930	12.623 ^a	17.869 ^a	5.268	4.425	12.107 ^a	5.165 ^a
1931	19.987 ^a	22.582 ^a	3.246	5.296	9.917 ^a	4.817 ^a
1932	20.990 ^a	20.102 ^a	2.339	4.446	4.664 ^a	4.001 ^a
1933	21.473 ^a	18.657 ^a	2.892	3.506	2.939 ^a	3.716 ^a
1934	26.766 ^a	22.748 ^a	2.309	2.223	3.687 ^a	3.312 ^a
1935	7.492	6.504	2.301	2.297	3.557 ^a	1.971 ^a
1936	7.609	6.553	2.220	1.999	4.848 ^a	2.171 ^a
1937	8.967	7.935	1.558	1.499	1.250	1.241	5.570 ^a	2.544 ^a
1938	10.723	7.822	1.380	1.501	2.155	2.158	8.720 ^a	4.357 ^a
1939	9.542	8.636	7.493	1.257	1.907	1.974	6.244 ^a	3.950 ^a
1940	7.989	7.615	2.269	530	2.054	2.146	2.386 ^a	1.187 ^a
1941	8.395	8.261	1.687	316	2.525	2.508
1942	7.616	8.011	2.516	89	2.796	2.563
1943	10.856	10.554	788	50	4.345	3.892
1944	12.144	11.518	1.049	144	2.876	3.360
1945	16.072	15.087	720	607	4.002	4.282
1946	27.832	23.769	2.749	1.496	703 ^a	623 ^a
1947	488 ^a	201 ^a
1948

Fuentes: *International Migrations, op. cit.*, vol. I, Estadísticas; *Migration Movements, 1920-1924 y 1925-1927*, Oficina Internacional del Trabajo, Estudios Económicos, Serie O (Migración), Nos. 2 y 4; *Yearbook of Labour Statistics*, diez números, Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra y Montreal; *Anuario Estadístico*, 1945, Nicaragua.

Las cifras referentes a pasajeros que corresponden a otros países nos muestran el siguiente saldo de inmigración neta: Chile (1929-1947) 33.497; Cuba (1920-1937) 368.089; El Salvador (1927-1947) 30.061; Venezuela (1925-1947) 32.458.

^a Incluso los ciudadanos del país.

se redujo notablemente. Aunque parece haber renacido la inmigración en gran escala desde el final de la segunda guerra mundial, no se ha publicado ninguna cifra desde 1945.

La clasificación por nacionalidades ha sufrido cierto número de cambios. Hasta el fin de la década de 1871-1880, hubo gran predominio de inmigrantes portugueses.¹ En las tres décadas comprendidas entre 1881 y 1910, la inmigración italiana superó a la de todos los demás países, llegando a constituir más del 60 por ciento de la totalidad en la década de 1891 a 1900, en que llegó a su máximo; sin embargo, durante todo el período de 1821 a 1945, el número de inmigrantes portugueses y el de italianos fué casi igual, alcanzando en cada caso la cifra de 1.500.000. La inmigración española ocupó el tercer lugar y llegó aproximadamente a una tercera parte del total alcanzado por cada una de aquéllas.

INMIGRACIÓN A OTROS PAÍSES DE LA AMÉRICA LATINA

En el cuadro 58 se presentan los datos estadísticos sobre inmigración y emigración correspondientes a varios otros países latinoamericanos, además de Argentina y Brasil, desde 1920 a 1947.

INMIGRACIÓN PROVENIENTE DE ASIA

La inmigración de Asia a la América Latina presenta un interés especial. De acuerdo con las estadísticas actuales no puede determinarse el volumen de este movimiento. Sin embargo, en términos muy generales, parece ser que el número total de inmigrantes que llegaron a la América Latina procedentes de Asia durante los siglos XIX y XX alcanzó al millón; por consiguiente, este total es mayor que el de la inmigración de Asia a cualquier otro continente. De los demás continentes el único a donde han emigrado cantidades considerables de personas de Asia es Africa, que asimiló menos de una cuarta parte del número incorporado a la América Latina.

Aunque las estadísticas migratorias de varios países latinoamericanos incluyen a chinos, indios y japoneses, es probable que las cifras reales sean muy superiores a las registradas. Se ha calculado que en 1946 residían en la América Latina 400.000 personas nacidas en Asia.² Ello significa, por supuesto, que durante el período anterior a 1946 el número total de inmigrantes de Asia fué mucho mayor, puesto que la inmigración de chinos e indios comenzó en la primera mitad del siglo XIX. Se ha calculado que entre 1834 y 1937 inmigraron a la América Latina 550.000 indios, de los cuales

¹ Los inmigrantes alemanes ocuparon el segundo lugar hasta 1870.

² Kingsley Davis, "Future Migration into Latin America", *Milbank Memorial Fund Quarterly*, Vol. 25, No. 1, enero de 1947, p. 6.

400.000 permanecieron en los países en que habían inmigrado.¹ Se calcula que 100.000 inmigrantes chinos entraron al Perú entre 1849 y 1874.²

INTERÉS POR LA INMIGRACIÓN EN LA POSTGUERRA Y SU FOMENTO

De acuerdo con las estadísticas de que puede disponerse, se llega a la conclusión general de que durante las décadas más recientes la inmigración a la mayoría de los países de América Latina ha sido muy pequeña en relación con la población de los mismos. Sin embargo, desde el final de la última guerra, numerosos gobiernos latinoamericanos han manifestado fuerte interés por recibir grandes cantidades de inmigrantes. Esto es evidente a juzgar por los diversos proyectos de inmigración y disposiciones legales referentes a la inmigración, bien sea individual u organizada, incluyendo la admisión de personas desplazadas provenientes de Europa. Ya en 1943, el presidente de Colombia señalaba que la falta de inmigrantes era perjudicial para los intereses del país y expresaba la necesidad de una afluencia de nuevos pobladores.³ En un informe del Consejo Brasileño de Inmigración y Colonización, de ese mismo año, se previó la necesidad de una inmigración de postguerra y la consiguiente conveniencia de atenuar las restricciones aplicables a la inmigración. La Ley de Inmigración y Colonización de 1945, así como las medidas pertinentes de la nueva Constitución de 1946, provocaron de hecho la disminución en las restricciones, la cual era necesaria a fin de obtener un alto número de inmigrantes. La Argentina inició en 1946 un Plan de Cinco Años que tiene la finalidad de traer al país 250.000 inmigrantes seleccionados, especialmente de España y de Italia.⁴ Otros países que anunciaron haber tomado medidas para facilitar en cierta medida la inmigración de europeos son: Chile, en 1945 y 1946; Ecuador, en 1946; México, en 1948; Perú, en 1946 y 1947; y Venezuela. Sin embargo, la realización de los planes se ha detenido o aplazado en algunos casos, en espera de la terminación de los preparativos para recibir e instalar a los inmigrantes en los países que van a recibirlos.⁵

Podemos hallar recientes manifestaciones del gran interés que actualmente existe por la inmigración en las actas del primer período de sesiones

¹ *Ibid.*, p. 7. Ver también Radhakamal Mukerjee, *Migrant Asia*, Roma, 1936, en donde se dan las siguientes cifras de inmigrantes indios: a la Guayana Inglesa, 130.075; a Trinidad, 133.277; a la Guayana Holandesa, 57.600.

² J. F. Normano y A. Gerbi, *The Japanese in South America*, Nueva York, 1943, p. 68.

³ *International Labour Review*, Vol. 48, No. 5, noviembre de 1943, p. 630.

⁴ Para los detalles de los acuerdos tomados entre Italia y Argentina con el fin de ayudar a la política inmigratoria de este último país, véase *ibid.*, Vol. 55, No. 6, junio de 1947, p. 502, nota al pie, y Vol. 57, No. 6, junio de 1948, pp. 654-656.

⁵ Para detalles sobre la política inmigratoria de los países latinoamericanos, ver *Memorandum on Immigration Policy*, 1947, Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra. (PMC/I/6/Rev. 1), mimeogr., y varios números de *International Labour Review*, en particular el Vol. 55, No. 5, mayo de 1947, pp. 436-444.

de la Comisión Económica para la América Latina, que culminó en la resolución de 24 de junio de 1948,¹ y las del décimotercer período de sesiones de la Conferencia Internacional del Trabajo.²

¹ Informe del Relator, Documento E/840 de las Naciones Unidas, pp. 11 y 44.

² Acta provisional de la décimotercera sesión de la Conferencia Internacional del Trabajo, San Francisco, 1948.

CAPITULO 6

TRANSPORTES¹

I. INTRODUCCION

En los países latinoamericanos, el transporte de las materias primas y alimentos a los puertos ha constituido, en la mayoría de los casos, el factor determinante de la estructura de las redes ferroviarias. En cambio, los caminos, que se han desarrollado en época más reciente, se construyeron principalmente para atender a las necesidades de los países respectivos. La reducción de los costos de transporte ha sido el factor decisivo en el desarrollo de la agricultura y de la minería, pero la producción ha necesitado a su vez alcanzar cierto volumen para que se desarrollaran los sistemas de transporte.

En Colombia, por ejemplo, la baja de los costos de transporte del café, entre Bucaramanga y Barranquilla, desde el 24 al 4 por ciento del precio al por mayor en Nueva York, entre 1876 y 1943,² fué, en parte, causa de que la producción colombiana se llegara a aumentar sesenta veces. Inversamente, este aumento contribuyó al desarrollo de los ferrocarriles, desde 593 kilómetros de vías en 1898 a 3.335 kilómetros en 1940.³

La industria manufacturera latinoamericana, que consiste principalmente en la elaboración de artículos primarios para la exportación, ha solido instalarse en las zonas productoras de las materias primas utilizadas, especialmente cuando se trata de minerales; o bien en los puertos de embarque, como sucede con las numerosas industrias de la alimentación. En ambos casos, los establecimientos industriales han utilizado los sistemas de transporte construídos para el movimiento de materias primas. La producción de artículos manufacturados tampoco ha influído directamente en la estructura de las redes de transporte de América Latina durante los últimos años. Salvo escasas excepciones, no existen centros industriales cuya

¹ Los cuadros que contiene este capítulo han sido formulados por la Comisión Económica para América Latina. El texto, en su mayor parte, ha sido preparado por la División de Transportes y Comunicaciones del Departamento de Asuntos Económicos de las Naciones Unidas.

² Robert Carlyle Beyer, "Transportation and the Coffee Industry in Colombia", *Inter-American Economic Affairs*, Invierno, 1948, Washington, D. C.

³ *Ibid.*

localización haya sido determinada por el costo de transporte de las materias primas utilizadas, ni cuyo desenvolvimiento haya exigido la construcción de medios de transporte destinados principalmente a dichos centros. Las dos principales dificultades que en la construcción de sus redes de transporte han debido vencer los países latinoamericanos son: la topografía y la escasez de capital. Aunque los obstáculos físicos, por lo general, pueden allanarse en la construcción de un camino o de un ferrocarril, constituyen sin embargo inconvenientes serios que elevan los costos de transporte.

La construcción de una red ferroviaria implica grandes inversiones, que pueden resultar antieconómicas, ya que forzosamente ha de transcurrir largo tiempo hasta que todas las secciones de la obra estén terminadas. Los costos de construcción de las carreteras son mucho menores,¹ y es posible utilizar partes de ellas antes de su terminación total. Además, los costos de mantenimiento y reparación son generalmente menores que en el caso de los ferrocarriles. Por consiguiente, aunque las tarifas ferroviarias entre estaciones son, por lo general, más baratas, sobre todo para largas distancias, los gobiernos de América Latina, frente a sistemas inadecuados y recursos públicos y privados insuficientes, parecen favorecer la ampliación de sus redes camineras.

A pesar de existir algunos grandes ríos navegables, las vías fluviales internas tienen poca importancia relativa dentro de las redes generales de transporte.

Los sistemas de transporte de la mayoría de los países de América Latina resultan inadecuados a las necesidades actuales, y su mejoramiento parece ser esencial al desarrollo de sus economías.

II. FERROCARRILES

El desarrollo de las redes ferroviarias, en América Latina, empezó en la segunda mitad del siglo pasado y fué emprendido, en su mayor parte, por capital extranjero, principalmente británico. Su período de mayor actividad se prolongó hasta la primera guerra mundial, fecha en que se había terminado el esqueleto de las redes ferroviarias de casi todos los países. Por lo menos el 60 por ciento del kilometraje total existente en 1947 ya estaba funcionando en 1913. (Véanse los cuadros 59 y 60.) Después de la primera guerra mundial, la construcción de ferrocarriles decayó notablemente en la mayoría de los países de la región. Los 5.677, 7,318 y 1.377 kilómetros de vías férreas, construídos respectivamente en la Argentina, Brasil y Cuba, entre 1913 y 1930, fueran solamente ramales

¹ En el caso de las autopistas el costo de construcción no es muy inferior al de un ferrocarril de vía única.

CUADRO 59. CRECIMIENTO DE LAS VÍAS FÉRREAS EN AMÉRICA LATINA, 1913-1947, Y VÍAS FÉRREAS EN CONSTRUCCIÓN Y EN PROYECTO

	Números índices base: 1947 = 100				Kilómetros			Vías en construcción o en proyecto como % del total en 1947
	1913	1921	1930	1941	1947	En construcción	En proyecto	
Argentina	75	82	88	96	43.666	—	1,250 ^a	3
Bolivia	55	96	96	98	2.343	1.283 ^b	344 ^b	70
Brasil	72	85	93	98	34.843	614 ^b	4.227 ^c	5
Colombia	33	45	93	98	3.195	860 ^b	1.063 ^b	60
Costa Rica ^e	97	100	100	100 ^f	630
Cuba ^{e,g}	73	89	100	100 ^f	5.062
Chile ^d	82	84	92	93	9.840	501 ^b	—	5
Ecuador	57	57	89	98	1.177	49 ^h	..	4
El Salvador	46	70	100	100 ^f	604
Guatemala ^f	99	100	100	100 ^f	814
Haiti ^d	45	45	53	100	409
Honduras ^d	19	19	19	100 ^f	505
México	104	70	84	100 ^f	24.363	1.683 ^b	4.907 ⁱ	27
Nicaragua	70	70	70	100 ^f	379
Panamá	28	35	42	372
Paraguay ^j	33	37	41	100	1.137
Perú ^k	71	77	88	100	4.154	64 ^b	..	1,5
República Dominicana	70	89	89	100 ^f	270
Uruguay	85	89	90	99	3.005	..	69 ^b	2
Venezuela	102	104	107	104	997

Fuentes: Los datos acerca de la longitud de vías férreas en 1913, 1921 y 1930 proceden de varias ediciones del *Statistical Yearbook of the League of Nations*, para 1941, y del *Congreso Sudamericano de Ferrocarriles*, Buenos Aires, salvo advertencia en contrario; para 1947, proceden del *Congreso Panamericano de Ferrocarriles*, Buenos Aires.

^a Fuente: *Plan Quinquenal 1947-1951*, de la República Argentina.

^b Fuente: *World Trade in Commodities, 1948*. U. S. Department of Commerce.

^c Fuente: *Plan SALTE*, Brasil.

^d Incluye algunos ferrocarriles industriales, que sirven al público.

^e Excluye algunos ferrocarriles industriales, que sirven al público.

^f Fuente: *The Statesman's Yearbook*.

^g Excluye 4.654 Kms. de vías férreas explotadas por la industria azucarera.

^h Fuente: *Industrial Reference Service*, No. 30, U. S. Department of Commerce.

ⁱ Fuente: Banco de México.

^j Incluye los ferrocarriles industriales.

^k Incluye los ferrocarriles que no están en uso al presente.

secundarios y enlaces que conectaban las líneas principales, construídas con anterioridad. Durante esos años, los países latinoamericanos que acusan el mayor aumento relativo, en construcciones ferroviarias, son Bolivia, Colombia y El Salvador, pero el número absoluto de kilómetros agregados a las pequeñas redes existentes fué pequeño. Debería hacerse mención especial de Panamá, que empezó la construcción de su ferrocarril después de la primera guerra mundial, y de México, que durante la revolución de 1917, sufrió la destrucción de casi el 30 por ciento de la red existente en 1913. Aunque se añadieron nuevas vías férreas en México durante los años veinte, este país no ha recobrado aún su nivel de 1913.

CUADRO 60. LONGITUD DE LÍNEAS PRINCIPALES Y RAMALES DE LOS FERROCARRILES LATINOAMERICANOS Y RELACIÓN CON LA SUPERFICIE Y POBLACIÓN TOTALES

	Años	Kilometraje de líneas principales y ramales ^a	Km ² de superficie por Km. de línea	Núm. de habitantes por Km. de línea
Argentina	1941	42.889	65	376
Bolivia	1941	2.270	480	1.698
Brasil	1938	34.207	249	1.390
Colombia	1938	3.026	376	3.484
Costa Rica	1945	630 ^c ^a	79	1.241
Cuba	1939	5.062	22	1.006
Chile	1939	3.575 ^b	86	644
Ecuador	1939	1.071	425	3.174
El Salvador	1944	617 ^c	55	3.318
Guatemala	1944	814 ^c ^a	145	4.474
Haití	1944	409 ^e	64	8.760
Honduras	1945	505 ^b ^c	305	2.455
México	1939	19.810	99	1.183
Nicaragua	1944	379 ^c	390	2.997
Panamá ^f	1940	199 ^c	372	3.663
Paraguay	1940	757	524	1.618
Perú	1939	3.341 ^c	374	2.371
República Dominicana	1945	270 ^e	185	8.000
Uruguay	1945	3.005 ^e	62	765
Venezuela	1939	905	101	4.850
TOTAL		129.134		

Fuentes: Los datos sobre la longitud de las redes ferroviarias proceden, salvo advertencia en contrario, de *Latin-American Transportation Survey—Railway Section*, estudio realizado por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, 1941-1945, para la Administración de Economía Exterior y la Junta de Guerra Económica de los Estados Unidos.

Los datos sobre la superficie total de cada país proceden de *Statistical Yearbook of the League of Nations, 1942-1944*.

Los datos demográficos proceden de *Monthly Bulletin of Statistics*, Naciones Unidas.

^a Datos referentes sólo a ferrocarriles públicos, salvo advertencia en contrario; excluyen desvíos y doble vías.

^b Incluye ciertos ferrocarriles industriales, que sirven al público.

^c Fuente: *Industrial Reference Service, Part I—Transportation and Public Utilities*, 1945, Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

^d Excluye ciertos ferrocarriles industriales que desempeñan servicios públicos.

^e Fuente: *Boletín de la Asociación Permanente del Congreso Panamericano de Ferrocarriles*, Buenos Aires, noviembre-diciembre de 1946.

^f Excluye la Zona del Canal.

Durante la depresión mundial que comenzó en 1929, la construcción de ferrocarriles cesó casi por completo. Haití, Honduras, Nicaragua y Paraguay extendieron sus líneas en escala relativamente grande, pero sin agregar longitudes considerables a la red total de la región. La segunda guerra mundial paralizó por completo la construcción de ferrocarriles, excepto en Panamá.

En conjunto, las redes ferroviarias de América Latina tenían, en 1947, una longitud total de unos 137.000 kilómetros, repartidos en proporciones variables entre las veinte repúblicas. La Argentina posee la mayor extensión de vías férreas, con unos 42.889 kilómetros en 1941, o sea un kilómetro de vía férrea por cada 65 kilómetros cuadrados de territorio y por cada 376 habitantes. Otra medida del desarrollo del transporte

CUADRO 61. MATERIAL RODANTE Y KILÓMETROS DE LÍNEA POR LOCOMOTORA, EN LOS FERROCARRILES, PARA ALGUNOS PAÍSES LATINOAMERICANOS

	Años	Número de			Kms. de línea por locomotora
		Vagones o coches de pasajeros	Vagones de carga	Locomotoras	
Argentina	1946	7.095	80.825	3.976	11,0
Bolivia	1942	189	1.016	88	26,6
Brasil	1946	4.168	57.776	3.870	9,0
Colombia	1947	698	3.908	356	9,0
Costa Rica	1946	687	484	53	11,9
Cuba	1938	791	16.312	633	8,0
Chile	1946	1.472	17.448	1.162	8,5
Ecuador ^a	1947	41	310	38	11,8 ^b
El Salvador ^c	1944	74	742	43	14,0
Guatemala	1946	..	2.164	97	9,7
Honduras ^d	1948	155	2.443	93	12,3 ^b
México	1946	1.596	22.686	1.440	16,9
Nicaragua	1946	76	274	30	12,6
Panamá	1947	78	859	23	16,2
Paraguay	1948	58	466	25	17,6 ^b
Perú	1947	218	2.977	226	18,4
República Dominicana ^e	1948	19	161	17	8,1 ^b
Uruguay	1941	314	3.709	222	13,5
Venezuela	1939	132	1.038	99	10,0

Fuente: Salvo advertencia en contrario, los datos sobre el material rodante proceden de la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas y los datos sobre la longitud de las vías por medio de los cuales fueron calculados los kilómetros de línea por locomotora proceden del Congreso Panamericano de Ferrocarriles.

^a Ferrocarril Guayaquil-Quito solamente.

^b Las cifras sobre longitud de las vías fueron tomadas del *Universal Railway Yearbook 1948-1949*.

^c Cifras sobre el material rodante procedentes de *Industrial Reference Service, Part I Transportation and Public Utilities, U. S. Department of Commerce, 1945*.

^d Incluye la Standard Fruit and Steamship Company Railway (Vaccaro Lines) que no mantiene servicio para el público.

^e Ramal Sánchez-Moca solamente, que representa el 58 por ciento del total.

ferroviario, en diversos países latinoamericanos, fundada en la cantidad de material rodante, se muestra en el cuadro 61.

Como ocurre generalmente en las regiones de desarrollo reciente, con un mercado nacional limitado y con gran dependencia económica del comercio exterior, la estructura de las redes ferroviarias latinoamericanas no estuvo determinada por las necesidades internas de cada país, sino más bien por la situación de cada uno como productor y exportador de materias primas y alimentos. Por consiguiente, las primeras líneas se construyeron sobre todo para transportar a los puertos de embarque los productos de las comarcas más ricas y más fácilmente accesibles. Entre los primeros ferrocarriles que se construyeron en Perú y Bolivia, figuran los que llevaban minerales a la costa. El mismo ejemplo encontramos en la Argentina con respecto a ganado y productos agrícolas, en Brasil y Colombia con relación al café y en Honduras con respecto al plátano. Igual importancia tenían las líneas que unían con los puertos a las ciudades más grandes del interior. Aun hoy en día, los productos primarios constituyen la parte principal de la carga transportada por los ferrocarriles. (Véase el cuadro 62.)

CUADRO 62. COMPOSICIÓN DEL TRÁFICO DE CARGA, EN LOS FERROCARRILES DE CUATRO PAÍSES LATINOAMERICANOS EN 1946

	<i>Productos agrop- cuarios</i>		<i>Productos industria- les</i>		<i>Minerales</i>		<i>Productos varios</i>		<i>T o t a l</i>	
	<i>000 Por- tons. ciento</i>	<i>Por- ciento</i>	<i>000 Por- tons. ciento</i>	<i>Por- ciento</i>	<i>000 Por- tons. ciento</i>	<i>Por- ciento</i>	<i>000 Por- tons. ciento</i>	<i>Por- ciento</i>	<i>000 Por- tons. ciento</i>	<i>Por- ciento</i>
Cuba	14.209	72	190	1	543	3	4.638	24	19.590	100
Chile ^a	2.713	28	1.025	10	2.655	30	9.510	32	9.510	100
México	5.720	40	1.375	10	6.196	44	849	6	14.112	100
Perú	1.130	32	201	6	1.018	28	1.242	34	3.591	100

Fuentes: Para Chile, *Estadística Chilena*; para Cuba, *Boletín Mensual de Estadística*; para México, *Anuario Estadístico*, y para el Perú, *Anuario Estadístico*.

^a Ferrocarriles del Estado solamente.

Como quiera que la topografía de cada país es factor importante en cuanto a determinar las posibilidades de acceso a las fuentes de recursos naturales, hubo que tomar aquélla en cuenta al planear las redes ferroviarias. Las altas montañas en Bolivia, Ecuador, Colombia, Perú y México, y los ríos y selvas en América Central, Venezuela y Brasil, entorpecieron la construcción de vías férreas; mientras las grandes llanuras en las regiones del litoral argentino facilitaron dicha construcción. Así como la topografía constituyó factor decisivo en los trazados, así también la construcción y funcionamiento de los ferrocarriles constituyó factor determinante del desarrollo económico y aumentó la producción de algunas zonas.

La falta de interés, por parte de inversionistas privados, al tener que hacer frente a costos elevados de construcción, fué compensada, en algunos casos, por inversiones de los gobiernos, que emprendían con frecuencia obras antieconómicas, a fin de llevar las vías férreas a comarcas aisladas. Tales inversiones, sin embargo, se vieron limitadas por carecer la mayoría de los gobiernos latinoamericanos de recursos suficientes.

Por consideraciones inmediatas de orden económico de parte de los inversionistas extranjeros y por falta de una política definida en la mayoría de los países, surgieron en los ferrocarriles latinoamericanos algunos problemas que debían ejercer una influencia perdurable en la eficacia de los sistemas y en la situación financiera de las empresas mismas.

Uno de estos problemas es la existencia de trochas de anchura diferente, dentro de un mismo país. Argentina tiene cuatro trochas distintas, aunque predomina la trocha más ancha (167,6 centímetros).¹ Con excepción de Cuba y América Central, el problema es igual en los demás países. La diferencia de trocha impide el fácil enlace de las líneas para formar una sola red dentro de cada país y entroncar con países vecinos. Otro rasgo común consiste en la inadecuada localización de algunas líneas, que reduce sus beneficios económicos. Algunos ferrocarriles que conectan ciudades o regiones importantes corren paralelos a vías fluviales o a otros ferrocarriles. Algunas de las carreteras principales también se han construído paralelas a los ferrocarriles existentes.

Antes de la depresión mundial de los años treinta, los ferrocarriles de América Latina, a juzgar por los dividendos que pagaban las empresas, parecen haber gozado de una situación financiera satisfactoria. Sin embargo, alrededor del año treinta, sufrieron la influencia desfavorable de varios factores. El volumen de tráfico disminuyó como consecuencia de la baja en el volumen de las exportaciones e importaciones y de la actividad económica en general. La competencia del transporte por carretera quitó a los ferrocarriles su renglón más lucrativo, a saber: el traslado de productos valiosos a lo largo de distancias relativamente cortas. Además, como resultado de esta competencia, los ferrocarriles se vieron obligados a cambiar las tarifas vigentes hasta esa época. Se abandonó el principio de basar las tarifas sobre el valor de los productos. Las compañías adoptaron un sistema de contratos, conforme al cual la tarifa se determina en consulta directa con los clientes más importantes. Otro factor que ha contribuído a empeorar la situación económica de los ferrocarriles ha sido la política estatal de no permitir que las tarifas se eleven con la misma velocidad que los costos, política destinada a fomentar la producción. También los trabajadores han ejercido

¹ En 1948 el gobierno argentino, que en la actualidad es dueño de todas las redes ferroviarias del país, manifestó su intención de uniformar las trochas de todas las líneas.

fuerte presión para mantener y aun aumentar los salarios. En los ferrocarriles pertenecientes a empresas extranjeras, la baja de los dividendos marchó a la par con la desvalorización de la moneda del país. Independiente de cualquier aumento en los precios, las naciones con moneda desvalorizada tuvieron que afrontar aumentos en el costo de los materiales y combustibles importados.

Estos problemas financieros, que afectaron a la mayoría de los ferrocarriles de América Latina durante la depresión y después de ella, les impidieron acumular las reservas necesarias para la modernización y reemplazo de su equipo. Así, el desgaste del material hizo más oneroso aún el funcionamiento de las líneas.

Durante la segunda guerra mundial la situación cambió substancialmente. El aumento de la actividad económica producido por la guerra y la reducción de los transportes por carretera, como consecuencia de la restricción de las importaciones de vehículos y repuestos, más la escasez casi general de gasolina, elevaron el volumen del tráfico de carga y pasajeros por ferrocarril.

Como se señala en el cuadro 63, la mayoría de los países latinoamericanos alcanzaron las cifras más altas de transporte de carga por ferrocarril, durante la guerra, en 1944-1945. Para algunos países, como Uruguay y Nicaragua, el aumento fué del 18 al 27 por ciento sobre el nivel de 1937. Sin embargo, en la mayoría de aquéllos, el aumento de la carga transportada en 1945 fué del 30 al 100 por ciento o más sobre el nivel de 1937. Después de 1945, el tráfico de mercancías disminuyó en casi todos los países, excepto los de América Central, donde se prolongó el alza hasta fines de 1947; pero aun en aquellos países donde el tráfico disminuyó, se mantuvo todavía a un nivel superior al de 1937.¹

Con relación al tráfico de pasajeros, el aumento durante la guerra fué todavía más importante. (Véase el cuadro 64.) En 1945, para la mayoría de los países, el nivel fué de un 40 a un 300 por ciento más alto que en 1937. En Cuba y Ecuador, el índice correspondiente a 1945 fué unas tres veces superior al del año base de 1937. Aunque el tráfico de pasajeros disminuyó en algunos países, después de 1945 dicha reducción fué inferior a la de la carga. Más aún, en Argentina y Perú el incremento del tráfico de pasajeros duró hasta fines de 1947. La diferencia anotada entre el movimiento de carga y el de pasajeros después de la guerra, se debió en parte a dos series de factores: por un lado, la producción se mantuvo e inclusive bajó en algunos países y la tendencia en favor del transporte por carretera continuó actuando; por otro lado, el tráfico de pasajeros se mantuvo, por

¹ Uruguay fué una excepción. El tráfico de carga en 1947 registró un nivel 5 por ciento inferior al de 1937. Como se dejó establecido en el capítulo sobre agricultura, debe ello atribuirse a la disminución de la producción agrícola.

CUADRO 63. TRÁFICO DE CARGA EN LOS FERROCARRILES DE QUINCE PAÍSES LATINOAMERICANOS, 1937-1947

Números índices basados sobre toneladas-kilómetro o sobre toneladas de carga transportada

		<i>Tráfico en el año base</i>						
<i>Año base</i>		<i>Millones de tons.-kms. netas</i>	<i>Millares de tons. de carga</i>	<i>Números índices; año base=100</i>				
				1941	1943	1945	1946	1947
Argentina ^a	1937	13.408	.	99	126	130	126	116
Bolivia	1938	.	1.124	137	146	136 ^b
Brasil ^c	1937	5.255	.	120	126	135	134	135
Colombia	1937	276	.	113	181	191	210	198
Cuba ^d	1937	719	.	104	220	195	187	196
Chile ^e	1937	1.686	.	119	130	140	138	137
Ecuador	1938	47	.	160	213	219	245	238
El Salvador	1937	.	373	89	140	144	144	..
Guatemala	1937	.	573	103	116	148	165	181
México	1937	5.381	.	113	150	149	152	161
Nicaragua ^d	1937	13	.	100	128	118	117	..
Perú	1937	287	.	115	124	140	144	134
República Dominicana	1939	2	.	183	396	357	261	200
Uruguay	1937	361	.	119	..	112	107	90
Venezuela	1937	.	341	120	155	156	148	125

Fuente: Oficina de Estadística de las Naciones Unidas.

^a Números índices basados en cifras para ejercicios terminados el 30 de junio de los años indicados.

^b En 1944.

^c Trece principales ferrocarriles del Brasil.

^d Cifras relativas a ejercicios terminados el 30 de junio de los años indicados.

^e Toneladas-kilómetro brutas.

CUADRO 64. TRÁFICO DE PASAJEROS EN LOS FERROCARRILES DE DIEZ PAÍSES LATINOAMERICANOS, 1937-1947

	<i>Millones de pasajeros-kilómetro</i>	<i>Números índices; base: 1937=100</i>				
		1937	1941	1943	1945	1946
Argentina ^a	4.198	111	124	166	184	215
Brasil ^b	4.953	134	148	175	183	188
Colombia	484	95	135	162	176	168
Cuba ^c	204	132	256	362	361	345
Chile	1.198	112	178	139	139	140
Ecuador ^d	46	178	347	386	334	321
México	1.719	115	176	198	175	166
Nicaragua ^c	55	104	137	180	179	..
Perú	136	93	157	184	192	183
Uruguay	235	114	..	129	134	139

Fuente: Oficina de Estadística de las Naciones Unidas.

^a Números índices basados en el tráfico durante ejercicios terminados el 30 de junio de los años indicados.

^b Trece principales ferrocarriles del Brasil.

^c Cifras relativas a ejercicios terminados el 30 de junio de los años indicados.

^d Cifra base de 1938. Números índices sobre base de 1938.

el crecimiento de las rentas frente a tarifas estacionarias o muy suavemente en aumento.

Como se ha hecho notar antes, en muchos países latinoamericanos el equipo ferroviario estaba en condiciones muy poco satisfactorias antes de empezar la guerra. El gran impulso de la actividad ferroviaria durante ésta contribuyó a deteriorarlo todavía más. Por añadidura, aunque las ganancias de la mayoría de los ferrocarriles aumentaron durante ese período, no les fué posible obtener los repuestos que necesitaban, a causa de su escasez en los países proveedores. Por consiguiente, al final de la guerra, la mayoría de los ferrocarriles de América Latina funcionaban con equipos antieconómicos.

Aunque no se dispone de informaciones completas respecto a la condición actual del material rodante en todos los países latinoamericanos, lo que se sabe respecto a algunos de ellos podría dar una idea aproximada de la situación general. En Brasil, el 57 por ciento de las locomotoras están en uso desde hace más de 30 años. En México, aproximadamente un 52 por ciento de las locomotoras se consideran anticuadas o en mal estado. En Argentina, el número de locomotoras bajó de 4.100 en 1930 a 3.900 en 1946, y el número de vagones de carga de 57.600 a 52.400. Entretanto, el material rodante importado durante este período apenas pasó de 1.500 unidades y, como las reparaciones hechas en el país no eran suficientes, el rendimiento medio bajó en grado considerable.

Después de 1946, algunos países latinoamericanos invirtieron parte de sus existencias en moneda extranjera (incluso préstamos) en adquisición de equipo ferroviario, pero como no se dispone de informaciones respecto a estas operaciones, resulta imposible establecer en qué grado contribuyeron a mejorar la eficacia de las líneas. Sin embargo, teniendo en cuenta la gran cantidad de capital que se necesita para modernizar los ferrocarriles latinoamericanos y dejarlos en condiciones de competir con las carreteras, parece que el equipo importado en 1946 no fué suficiente para resolver el problema y que todavía falta reponer la mayor parte del material viejo o desgastado. En efecto, algunos países latinoamericanos han planeado grandes inversiones destinadas a la expansión y mejora de las redes ferroviarias.

El cuadro 65 muestra que Argentina, Brasil, Chile y México proyectan destinar a esos fines alrededor de Dls. 1.200 millones y el cuadro 59 señala que la construcción de vías férreas, en la forma proyectada, agregaría 13.182 kilómetros de líneas con respecto a las redes actuales de esos cuatro países. De realizarse como están proyectadas, las ampliaciones aumentarían en más del 10 por ciento la longitud de las redes latinoamericanas. Las líneas en construcción, conforme se han proyectado en Argentina, Chile y Uruguay, consisten, en su mayoría, en tramos de empalme o pequeñas

CUADRO 65. INVERSIONES PROYECTADAS EN FERROCARRILES PARA CUATRO PAÍSES LATINOAMERICANOS

En miles de dólares

	<i>Extensión de vía</i>	<i>Equipo</i>	<i>Mejora de vías</i>	<i>Total</i>
Argentina	186.000	215.000
Brasil	156.000	73.700	120.000	350.800
Chile	30.000	73.000	80.000	183.000
México	358.000	66.600	84.700	509.000

Fuentes: Para Argentina, *Plan Quinquenal, 1947-1952*; para Brasil, Plan SALTE; para Chile, Dirección de Ferrocarriles, y para México, Banco de México.

ampliaciones destinadas a servir el desenvolvimiento de regiones nuevas. Estas últimas obras comprenden una vía paralela a los Andes por el lado argentino que proporcionaría facilidades de transporte a una zona productora de frutas y legumbres. En Uruguay, se pretende mejorar los medios de transporte, que en la actualidad son deficientes, en una de las zonas ganaderas. En Chile, las nuevas vías férreas se proyectan en el sur, a fin de enlazar con el centro y el norte del país, que están más desarrollados. En Perú, se construirán 64 kilómetros para unir la ya existente línea a Bolivia con el nuevo puerto peruano de Matarani. El ferrocarril mexicano de Puerto México a Campeche, en la Península de Yucatán, la vía colombiana de Cartagena a Medellín y Tumaco en el sur, y el ferrocarril de Quito a San Lorenzo, en Ecuador, tienen por objeto enlazar entre sí zonas económicamente nuevas. Las demás líneas proyectadas o en construcción están destinadas a servir de interconexiones del ferrocarril existente.

Las líneas proyectadas en Bolivia merecen especial atención, pues representan un aumento del 70 por ciento de la red actual. En realidad, estos proyectos no son propiamente bolivianos, ya que forman parte de dos vías internacionales que pasan por ese país. Una de ellas prolongará las líneas argentinas desde Yacuiba a Santa Cruz; la otra es un proyecto brasileño que unirá el puerto de Santos con Arica, pasando por Santa Cruz. Sin embargo, los trabajos de estas líneas progresan tan lentamente, que la posibilidad de abastecer las zonas más extensamente pobladas de Bolivia con alimentos procedentes de la fértil comarca de Santa Cruz depende, en un futuro próximo, de la carretera en construcción entre Santa Cruz y Cochabamba. A causa de la cuantía del capital necesario para llevar a cabo todos estos proyectos y también de la experiencia desfavorable en cuanto al rendimiento de la inversión en empresas ferroviarias, no existen buenas perspectivas de reunir capital privado suficiente.

En la actualidad, la inversión en empresas ferroviarias acusa una tendencia opuesta, ya que el capital privado extranjero (no han existido

prácticamente inversiones de capital nacional privado en esta esfera) está siendo repatriado. Al principiarse la guerra, las inversiones en ferrocarriles representaban la cuarta parte de las inversiones totales extranjeras en América Latina. Una suma superior a Dls. 2.400 millones estaba invertida en estas empresas, en su mayor parte mediante entidades británicas y francesas. Las inversiones norteamericanas son significativas en los países limítrofes de los Estados Unidos. El proceso de repatriación de estos capitales se indica a continuación:

INVERSIONES EXTRANJERAS EN FERROCARRILES EN AMÉRICA LATINA, 1938-1948

	<i>Existentes en 1938</i>		<i>Repatriadas entre 1939 y 1948</i>
	<i>Importe en millones de dólares</i>	<i>Porcentaje del total de las inversiones extranjeras</i>	<i>En millones de dólares</i>
Argentina	1.267	39	1.267
Otros	1.147	16	321
	2414	23	1.588

Se considera a los gobiernos como fuente principal de fondos para financiar la mejora y la ampliación de los ferrocarriles. Sin embargo, la posibilidad de emitir con éxito bonos para esta clase de obras es muy limitada, en la mayor parte de los países. Además, el financiamiento de las cuantiosas sumas en divisas extranjeras necesarias para pagar las importaciones de material dependen, en buen número de casos, de la posibilidad que tengan los gobiernos interesados de recibir préstamos del exterior. Después de la guerra, algunos países latinoamericanos, como Chile, Colombia y Brasil, obtuvieron préstamos del Banco de Exportación e Importación, en pequeña cuantía, a fin de invertirlos expresamente en la compra de material ferroviario, pero no para ampliar las líneas. Por añadidura, otros países latinoamericanos han incluido entre los proyectos sometidos al Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento algunos referentes a obras de desarrollo ferroviario, para cuya realización solicitan préstamos. Hasta ahora, el Banco no ha concedido ningún préstamo a países latinoamericanos para esta finalidad concreta, con la excepción de Chile, que no ha utilizado el préstamo concedido.

III. TRANSPORTE POR CARRETERA

REDES CAMINERAS

En el pasado, el uso de carreteras para transportes a larga distancia fué, durante largo tiempo, muy reducido a causa del alto costo que supo-

nía transportar alimentos a lomo de mula, o en carros de mulas o bueyes. Después de la construcción de los ferrocarriles, las carreteras dejaron de tener importancia en los transportes a larga distancia, y durante muchos años el tráfico caminero fué de carácter principalmente local.

La introducción de los transportes camineros motorizados a América Latina, que comenzó en gran escala a principios de los años veinte, tuvo efecto considerable sobre los sistemas de transporte de los países respectivos. El desarrollo del transporte motorizado necesitó una red de caminos muy mejorada, la cual hizo posible a su vez nuevos incrementos en el tráfico. En vista de los altos costos de la construcción de vías férreas y de la conservación de las líneas y del material, el desarrollo de las carreteras permitió la explotación de nuevas zonas. Además, a causa de su mayor flexibilidad y de otras ventajas, el transporte motorizado tendió a limitar el tráfico ferroviario a las mercaderías voluminosas sobre largas distancias.

Los países latinoamericanos que no producen petróleo tienen que afrontar el problema del abastecimiento de combustible necesario para sus sistemas de transporte caminero, dificultad que viene a sumarse a las que ofrece la renovación de los vehículos motorizados y que son comunes a casi todos los países latinoamericanos.

Hasta ahora estos países, en general, no poseen redes camineras armónicamente integradas. En un comienzo la mayor parte del desarrollo de las redes camineras consistió en la construcción de ramales locales, con superficie de ripio, que daban acceso a cabeceras de líneas férreas o centros comerciales. Algunos países apenas si han pasado de esta etapa. En algunos casos, como en Colombia, los caminos forman parte de una intrincada combinación de arterias ferroviarias y fluviales, complementadas por un sistema bien desarrollado de transportes aéreos.¹

Sin embargo, en la mayor parte de los casos, las redes camineras recibieron nuevo impulso cuando los gobiernos comenzaron a comunicar entre sí zonas importantes de cada país o a enlazar la totalidad del territorio. A este respecto, debe advertirse que una parte del kilometraje caminero corre paralelamente a vías férreas ya existentes, que han sufrido esta competencia, y que muchas carreteras son importantes únicamente para el tráfico turístico. A causa de la proximidad de los Estados Unidos, los viajes por carretera tienen gran importancia económica en México, donde los ingresos netos procedentes del turismo ascienden aproximadamente a 80 millones de dólares anuales.

Durante los últimos veinticinco años, los gobiernos latinoamericanos se han interesado más y más en desarrollar sus sistemas camineros, y la mayoría de aquéllos cuentan con organismos de vialidad especiales, gene-

¹ *Industrialization of Latin America*, Lloyd J. Hughlett, ed., Nueva York, 1946.

ralmente dependientes de los ministerios de obras públicas o de comunicaciones. Varios de estos gobiernos han establecido también planes especiales para la construcción de determinadas carreteras, dentro de un cierto número de años.

Muchos países latinoamericanos dependen de los transportes fluviales o marítimos para el abastecimiento de algunas zonas del territorio nacional, en tanto que otros países dependen de la importación de alimentos que se pueden producir en ciertas comarcas del territorio nacional, pero que no es posible transportar a los centros de consumo.

En casi toda América Latina la carencia de transportes carreteros adecuados es, por consiguiente, un serio obstáculo para el desarrollo económico y para la distribución eficaz de los productos, obstáculo que contribuye a rebajar el nivel de vida de la población.

El cuadro 66 muestra un cómputo de la longitud total de carreteras en América Latina en relación con la población y con la extensión territorial.

CUADRO 66. LONGITUD DE LAS REDES CARRETERAS EN RELACIÓN CON LA POBLACIÓN Y LA EXTENSIÓN TERRITORIAL, 1947-1948

	Longitud total	Por ciento de la longitud total		Relación de la extensión con:	
		Carreteras pavimen- tadas	Carreteras mejoradas	Población	Superficie
				Habitantes por km. de carretera	Km ² por km. de carretera
	Kms.				
Argentina	61.600	10	38	261	45,3
Bolivia	24.816	—	6	155	43,4
Brasil	256.300 ^a	1	24	185	13,8
Colombia	18.800	6	25	560	61,0
Costa Rica	1.637	54	38	480	30,4
Cuba	5.000	62	14	1.018	22,2
Chile	40.296	3	36	137	18,3
Ecuador	7.100	3	35	478	34,7
El Salvador	6.240	6	29	328	3,5
Guatemala	5.600	—	54	650	19,4
Haití	2.880	2	61	1.232	9,6
Honduras	1.300	—	55	953	88,6
México	50.000	22	16	466	39,3
Nicaragua	890	22	54	1.276	166,2
Panamá	2.277	31	41	320	33,1
Paraguay	6.000	1	12	204	12,5
Perú	33.400	6	85	237	37,3
República Dominicana ...	3.250	77	10	661	15,4
Uruguay	41.000	2	14	56	14,5
Venezuela	15.000	13	39	300	60,8

Fuente: Datos oficiales de los países respectivos.

LA CARRETERA PANAMERICANA

La Quinta Conferencia Panamericana, celebrada en Santiago de Chile, en 1923, cambió el antiguo plan de unir, mediante una sola vía férrea, todos los países americanos, estableciendo en cambio un nuevo proyecto denominado Carretera Panamericana. Conforme a este último plan, se trata de construir una carretera desde Nuevo Laredo, en la frontera norteamericana, hasta Buenos Aires. De esta carretera principal saldrán ramales: de Medellín, en Colombia, a La Guayra, en Venezuela; de Arequipa, en el Perú, a Valparaíso, en Chile; de Rosario, en la Argentina, hasta Asunción, en el Paraguay, y de Buenos Aires a Río de Janeiro. Ramales de enlace correrán desde Santa Fe, en la rama que va a Asunción, hasta Puerto Alegre, en la rama que termina en Río de Janeiro, y también desde Valparaíso a Buenos Aires. La Confederación de la Carretera Panamericana se organizó en 1924, y se establecieron planes para el financiamiento de estas obras, preparadas en el Tercer Congreso de la Carretera Panamericana, celebrado en Santiago de Chile en 1939, y también en la reunión que los ministros de relaciones exteriores de América celebraron en La Habana.

Entre tanto, cada país construía separadamente sus propias secciones. De 1939 a 1940, las repúblicas centroamericanas consiguieron préstamos del Banco de Exportación e Importación destinados a completar sus respectivas partes de la Carretera Panamericana y en 1941 el gobierno de los Estados Unidos de América autorizó la asignación de una suma no superior a 20 millones de dólares para contribuir a los gastos que las cinco repúblicas centroamericanas habían de invertir en los estudios y construcción de las secciones respectivas de la Carretera Panamericana, dentro de sus respectivas fronteras.

A fines de 1947, la longitud total de las secciones proyectadas en América Latina sumaba 36.655 kilómetros, de los cuales 11.368 estaban ya pavimentados, 20.133 tenían superficie de grava o de otros tipos análogos, 3.946 permitían sólo tráfico de temporada y carecían de superficies mejoradas y 1.108 kilómetros faltaban por construir o no estaban todavía abiertos al tráfico.

Una vez terminada, la Carretera Panamericana facilitará el tráfico turístico. Algunas de sus secciones tendrán también importante significación económica, especialmente en Centroamérica, donde atraviesan regiones de recursos agrícolas potenciales y que hasta hoy habían permanecido aisladas.

VEHÍCULOS AUTOMOTORES

El rápido incremento del número de vehículos automotores entre 1920 y 1930 obedeció principalmente al propósito de satisfacer necesidades ur-

banas y, en consecuencia, la comparación de este desarrollo con el de años posteriores puede llevar a error. Solamente después de 1930 el aumento en el número de camiones registrados corresponde al desarrollo de los servicios de transporte caminero, y aun entonces, cierta parte de este tráfico es absorbida por transportes comerciales urbanos y por una mayor mecanización de diversos servicios municipales.

La mayor parte de los datos acerca de vehículos automotores en América Latina son globales y, en consecuencia, solamente se pueden establecer clasificaciones aproximadas de los tipos de vehículos para distinguir los usados para el transporte carretero de los que se emplean exclusivamente en servicios industriales y comerciales correspondientes a zonas urbanas. Tampoco existe bastante información, en cuanto a la capacidad, condiciones y edad de los vehículos. Por consiguiente, ha sido imposible establecer cómputos exactos en cuanto al número de vehículos de cada categoría o a la necesidad de renovarlos, excepto para algunos países y para ciertos períodos.

Los vehículos automotores en América Latina comprenden más de medio millón de autobuses y camiones (véase el cuadro 67), de los cuales más de 420.000 son vehículos de carga cuya gran mayoría consiste en camiones de dos toneladas, con una edad media de más de ocho años. Todos los años se substituyen unos 60.000 de estos vehículos. El aumento es de 30.000 a 40.000 vehículos por año.

Como puede inferirse del cuadro 66, la distribución de estos medios de transporte no tiene relación directa ni con el kilometraje total de caminos ni con la superficie total de los respectivos países. El número de camiones se relaciona, en realidad, con otros varios factores, entre los cuales se cuentan: el número de grandes ciudades y su estado económico, el grado de desarrollo industrial, el tipo de las actividades agrícolas, la eficacia de las redes ferroviarias y las disponibilidades de divisas.

El ritmo de renovación de los vehículos automotores depende de los mismos factores. Se ha calculado que, a partir de la guerra, la renovación ha alcanzado al 14 por ciento; en otras palabras, supone un número anual de 50.000 a 60.000 camiones nuevos. Sin embargo, si se tiene en cuenta que, durante la guerra, este porcentaje no solamente fué muy inferior, sino que volvieron a utilizarse vehículos que habían sido desechados, debe reconocerse que el ritmo de renovación apenas basta a substituir los vehículos anticuados. Considerando la lista de precios f.o.b. Nueva York para los camiones de tamaño medio que se importan actualmente, América Latina necesita entre 120 y 130 millones de dólares anuales para renovar los vehículos automotores fuera de uso, además del costo del transporte y otros gastos. Si se añaden de 15 a 20 millones de dólares anuales para la compra.

CUADRO 67. CAMIONES, AUTOBUSES Y AUTOMÓVILES DE PASAJEROS
REGISTRADOS EN AMÉRICA LATINA, 1929, 1939 Y 1947

	<i>Camiones y autobuses</i>			<i>Automóviles de pasajeros</i>		
	<i>Registrados en 1939</i>	<i>Números índices 1939=100</i>		<i>Registrados en 1939</i>	<i>Números índices 1939=100</i>	
		1929	1947		1929	1947
Argentina	59,500 ^a	83	250 ^a	206.000 ^a	126 ^a	147 ^a
Bolivia	3.307	26 ^a	228 ^a	2.120	68 ^a	176 ^a
Brasil	69.969	81	171 ^a	111.832	94	118 ^a
Colombia	11.175	48 ^a	195	15.622	61 ^a	139
Costa Rica	866 ^a	42 ^a	254 ^a	2.263 ^a	49	147
Cuba	16.621	81	156	27.669	93	133
Chile	14.134	104 ^b	193	31.992	84 ^b	105
El Salvador	895	27 ^a	127	2.586	60 ^a	128
Ecuador	1.353	38 ^a	237	1.308	100 ^a	140 ^c
Guatemala ^d	1.702	58	181	2.539	83	139 ^a
Haití	610 ^a	71 ^a	138 ^a	1.817 ^a	109 ^a	153 ^a
Honduras	621 ^a	19 ^a	96 ^a	649 ^a	47 ^a	227 ^a
México	49.487	45	204	89.372	70	150
Nicaragua	204 ^a	44 ^a	365 ^a	615 ^a	106 ^a	120 ^a
Panamá						
(Zona del Canal) ^d	1.912	86	167 ^a	10.280	44	129 ^a
Paraguay	600 ^a	75 ^a	230 ^a	1.500 ^a	47 ^a	83 ^a
Perú	9.746	53	187	13.881	57	150
República Dominicana	863	99 ^a	289	1.482	..	167
Uruguay	15.018 ^a	48 ^a	160 ^a	46.678 ^a	70 ^a	119 ^a
Venezuela	14.219	3 ^a	245	17.943	60 ^a	163

Fuente: Salvo advertencia en contrario, los datos proceden de la Oficina Estadística de las Naciones Unidas.

^a *Fuente:* *El Automóvil Americano, 1948*, y publicaciones oficiales de los países respectivos.

^b En 1930.

^c Estimación.

^d Los automóviles de alquiler están incluidos entre "camiones y autobuses".

de piezas de repuesto, puede comprenderse la razón de que algunos países sigan utilizando vehículos punto menos que inservibles, a costos técnicamente prohibitivos. Este hecho es de importancia primordial en relación con la posibilidad de baja de los precios de los artículos transportados, la cual no podría compensarse mediante una reducción correspondiente en las tarifas de transporte a menos que se desechara gran cantidad de los vehículos actualmente utilizados, medida que tendría resultados contraproducentes para la producción latinoamericana.

Los cambios en el número de automóviles de pasajeros registrados y en su distribución figuran igualmente en el cuadro 67. Puede notarse que, en numerosos países, había más automóviles en 1929 que en 1939; sin embargo, hacia 1947-1948 se ha producido en muchos países un aumento bastante apreciable sobre el nivel de 1939.

FINANCIAMIENTO DE CAMINOS

La construcción de caminos se financia principalmente mediante impuestos sobre los subproductos del petróleo y sobre la propiedad territorial, y también con fondos asignados en los presupuestos con el producto de emisiones nacionales de bonos de caminos y mediante préstamos del exterior. Con excepción de dos países, ha sido imposible determinar las sumas totales invertidas en construcción de caminos, a causa de encontrarse las cifras correspondientes mezcladas en el presupuesto general de obras públicas, y de hallarse administrados los fondos por distintos organismos, cuyos cómputos no comprenden los gastos indirectos.

Los impuestos sobre subproductos del petróleo constituyen el renglón más importante. El principal de estos impuestos, que es el que grava la gasolina, ha tenido que aplicarse con precaución, ya que se refleja inmediatamente en las tarifas de transporte. Sin embargo, los fondos procedentes de esta fuente apenas cubren los gastos de conservación, conforme lo revelan estudios realizados en México y en Chile. Un análisis técnico llevado a cabo en el primero de estos países ha demostrado que, en 1944, los costos directos de conservación, para un total de 2.675 kilómetros estudiados, ascendieron a 4.000 pesos por kilómetro al año. Al propio tiempo, el tráfico caminero fué de 600 vehículos diarios, los cuales, consumiendo un litro de gasolina por cada cinco kilómetros, rindieron un ingreso anual de 4.380 pesos. Este análisis no especifica si esta cifra es bruta o neta, pero aun suponiendo que se tratara de un ingreso neto, el saldo acusaría déficit, en cuanto se produjera el más leve aumento en los costos de conservación. El tráfico es todavía más escaso en Chile, donde un estudio análogo reveló que para aproximadamente el 6 por ciento del kilometraje el tráfico alcanza a ser de 300 vehículos por día y kilómetro, y que no llega a 20 vehículos diarios para el 57 por ciento del kilometraje total.

Por añadidura, los ingresos producidos por el impuesto sobre la gasolina y los lubricantes se invierten a veces en conservar y mejorar las calles de las ciudades y en otros fines ajenos al transporte por carretera. En consecuencia, este impuesto proporciona recursos tanto menores cuanto más se amplían las redes de caminos. Por lo tanto, varios países se han visto obligados a asignar sumas crecientes en sus presupuestos generales, destinadas a financiar la ampliación, mejora y conservación de sus redes camineras. Sin embargo, en la mayor parte de los países, estas fuentes producen recursos demasiado escasos para que puedan satisfacer las necesidades urgentes del transporte en un futuro cercano.

La situación se ha complicado aun más por la escasez de divisas. Aunque el fenómeno influye más en la adquisición de vehículos motorizados que en la construcción de caminos, una parte de las divisas disponibles

es no obstante necesaria para comprar materiales y maquinaria con destino a la construcción de carreteras.

IV. VIAS FLUVIALES INTERIORES

Los sistemas fluviales latinoamericanos, los países que abarcan y su importancia relativa, difieren tan ampliamente, que es difícil tratarlos en conjunto. Las cuencas fluviales más importantes y con mayores posibilidades son las del Amazonas, el Paraná-Paraguay, el Magdalena y el Orinoco. Las demás revisten importancia local y los ríos que las integran únicamente son navegables en cortas distancias.

La longitud total navegable de la cuenca amazónica es desconocida, pero son 15.000 las millas actualmente abiertas a la navegación de vapores fluviales y las embarcaciones marítimas hacen viajes frecuentes hasta Iquitos, en el Perú, a 2.300 millas del Océano Atlántico. La superficie total de la cuenca amazónica se estima en 2,7 millones de millas cuadradas y comprende territorios pertenecientes al Brasil, Colombia, Venezuela, Perú y Bolivia. En la zona peruana se presta atención especial a las deficiencias del transporte. Si se exporta rotenón, por ejemplo, a los Estados Unidos de América, vía Belém, el costo por tonelada embarcada desde Iquitos a Belém es de 36 dólares, y de Belém a Nueva York de 47 dólares. Estos costos no tienen en cuenta los impuestos brasileños o el costo de transporte desde el lugar de origen hasta Iquitos. Si el mismo cargamento se transporta por camino hasta el Pacífico, el costo hasta El Callao es de 35 dólares, y desde aquí a Nueva York, de 25 dólares. El gobierno ha considerado más práctico ampliar el sistema caminero de la zona que mejorar el tráfico fluvial. Bolivia y Colombia han adoptado decisiones análogas.

El Brasil, dentro de cuyas fronteras se encuentra la desembocadura del Amazonas, está tratando, conforme al Plan SALTE, de mejorar ciertos puertos ribereños y de construir canales de intercomunicación. El plan comprende también la construcción de caminos y ferrocarriles en la misma zona. Las posibilidades de desarrollo de la cuenca amazónica dependen de muchos y difíciles factores y puede transcurrir largo tiempo antes de que sea posible mejorar los actuales y primitivos sistemas de transporte por canoas, balsas y pequeños barcos a vapor.

La cuenca de los ríos Paraná-Paraguay es la más importante de América Latina. Sirve la periferia de las regiones trigueras y algodoneras de la Argentina, el sur del Brasil y el occidente del Uruguay, y constituye el principal medio de comunicación del Paraguay con el mundo exterior. La cuenca en cuestión ha representado un factor decisivo en el desarrollo económico de la parte de la República Argentina que desagua por su inter-

medio. Así, Rosario, a unas 400 millas del mar, es el segundo puerto de la Argentina, y en él entraron 716.000 toneladas de buques mercantes en 1947. En 1945, 5.000 vapores, que sumaban 510.000 toneladas, fondearon en Asunción. Es ésta la cuenca que presenta menos problemas y donde los buques de transporte son modernos y eficaces, y compiten con ferrocarriles y carreteras.

El río Magdalena es de singular importancia para Colombia, cuyas principales zonas productivas son mediterráneas. Por desgracia, los tres ríos que integran la cuenca, el Magdalena, el Cauca y el Neche, no son uniformemente navegables e imponen transbordos desde unos a otros tipos de embarcaciones. A pesar de los altos costos que esto implica, los transportes fluviales son muy importantes en Colombia. El gobierno, en cierta medida, ha logrado coordinar la navegación fluvial con los transportes por cablecarril, carretera y ferrocarril.

El Orinoco constituye el sistema principal de comunicaciones para los llanos venezolanos, y la mayor parte de su curso es navegable por embarcaciones con un calado de 12 pies. La importancia de este sistema fluvial está limitada, sin embargo, por la escasa densidad de población de los llanos, pero puede esperarse que ella aumente con la explotación de los recursos de mineral de hierro existentes en el país. El Orinoco se comunica con el río Negro, afluente del Amazonas, por un canal de 150 millas de longitud.

El más importante de los lagos navegables latinoamericanos es el Titicaca, en donde funciona un servicio eficaz de vapores entre el Perú y Bolivia; en 1946, 203 vapores, con un total de 83.000 toneladas, fondearon en el puerto peruano de Puno. En los lagos centroamericanos, especialmente en Nicaragua, existen transportes locales que, en pequeña medida, sirven de vía al comercio de exportación, comunicando las ciudades del interior con la costa por medio de la navegación fluvial.

V. TRANSPORTE MARITIMO

Los países latinoamericanos se comunican con sus mercados europeos y norteamericanos, y en muchos casos unos con otros, por mar. Sin embargo, la mayor parte de estos países dependen casi enteramente de buques extranjeros para el transporte de su comercio exterior. Así, estos países se encontraron en situación extremadamente crítica durante ambas guerras mundiales. En los cuadros 68 y 69 se indican los cambios ocurridos en el volumen del tráfico marítimo de los países latinoamericanos.

Muchos de ellos están aumentando sus flotas mercantes. El tonelaje registrado de los países más importantes acusa un incremento del 50 por

CUADRO 68. TRÁFICO MARÍTIMO DE DOCE PAÍSES LATINOAMERICANOS,
1937-1947

Entradas y/o salidas de barcos empleados en el comercio exterior^a

	Entradas o salidas	Millares de toneladas		Números índices; base: 1937=100			
		1937	1941	1943	1945	1946	1947
Argentina ^b	Entradas	11.615	40	23	30	60	73
Brasil ^{b,c,d}	Salidas	23.328	50	25	29	47	57
Colombia ^{b,e}	Entradas	6.630	57	16	34	55	79
Costa Rica ^{b,e}	Entradas	1.501	84	36	32	64	89
Cuba ^{f,g}	Entradas	4.051	104	120	124	122	143
	Salidas	3.935	106	121	123	121	139
Chile ^b	Salidas	2.693	84	65	95	90	100
El Salvador ^{b,e,h}	Entradas	1.818	27	16	19	27	45
México	Entradas	1.494	54	15	39	60	70
	Salidas	3.759	46	16	28	38	54
Perú ^{b,c,e}	Salidas	17.366	48	26	31	39	46
República Dominicana ^{b,g}	Salidas	1.675	68	23	31	54	87
Uruguay ^{b,g}	Entradas	11.575	44	33 ⁱ
Venezuela	Entradas	3.762	60	13	41	83	..
	Salidas	16.132	103	75	128	218	..

Fuente: Oficina de Estadística de las Naciones Unidas.

^a Salvo advertencia en contrario, las cifras se refieren al tonelaje neto de registro de barcos nacionales y extranjeros (de motor o de vela) y solamente a una entrada o salida por viaje. En los casos en que se incluyen barcos en lastre (es decir, barcos que entran sin descargar o que salen sin haber tomado carga), se indican únicamente las entradas o las salidas según que el país tenga un comercio neto de importación o exportación.

^b Incluye barcos en lastre.

^c Incluye tráfico de cabotaje.

^d Incluye únicamente los puertos de Río de Janeiro y Santos, que representaban el 37 por ciento del tráfico total en 143.

^e Se desconoce el número de entradas y salidas contadas durante cada viaje.

^f Cifra base para 1938. Números índices sobre base de 1938.

^g Incluye todas las entradas y salidas.

^h Posiblemente comprenda el tráfico de cabotaje.

ⁱ En 1942.

ciento durante el período de 1947-1948, sobre el volumen correspondiente al año de 1938. (Véase el cuadro 70.) Aunque los períodos no son equivalentes, existe una situación paralela entre este aumento y el que tuvo lugar entre 1913 y 1919, que ascendió al 40 por ciento. Sin embargo, de 1919 a 1938, las flotas mercantes latinoamericanas perdieron terreno en su competencia con los buques europeos, norteamericanos y japoneses, y a fines de 1938 el tonelaje registrado para América Latina había disminuído en casi un 4 por ciento.

Los esfuerzos de los países latinoamericanos para contrarrestar esta competencia no fueron suficientemente enérgicos. Los costos de construcción y conservación de los buques mercantes son grandes y pocas veces los recursos financieros de estos países han permitido una política de subsidio, tal como la seguida por los países de mayor importancia marítima.

CUADRO 69. TRÁFICO MARÍTIMO DE LOS PUERTOS DE CUATRO PAÍSES
LATINOAMERICANOS, 1937-1947

		Millares de toneladas en 1947	Números índices; base: 1937=100				
			1941	1943	1945	1946	1947
Brasil ^a	{ Carga	2.366	105	80	89	98	88
	{ Descarga	4.522	81	65	85	102	140
Colombia	{ Carga	2.954	117	63	105	99	107
	{ Descarga	409	104	60	126	170	220
Chile	{ Carga	4.274	88	45	65	83	100
	{ Descarga	1.366	120	119	120	134	143
México	{ Carga	4.592	58	22	33	42	63
	{ Descarga	725	80	26	85	112	123
Venezuela	{ Carga	26.071	126	97	174	208	232
	{ Descarga	583	82	49	149	191	305

Fuente: Oficina de Estadística de las Naciones Unidas.

^a Se refiere solamente a cuatro puertos principales (Santos, Río de Janeiro, Salvador y Recife) cuyo tráfico representaba más o menos el 55 por ciento del total de la carga y el 90 por ciento de la descarga en 1947.

CUADRO 70. TONELAJE BRUTO DE LOS BARCOS MERCANTES DE MÁS DE CIENTO
TONELADAS PARA NUEVE PAÍSES LATINOAMERICANOS^a

	Toneladas brutas de registro	Números índices; base: 1938=100			
		1938	1913	1929	1947
Argentina	280.814	64	98	203	243
Brasil	483.446	65	113	125	146
Cuba	29.963	203	127	64	116
Chile	157.707	69	92	121	119
Honduras ^b	70.692	..	123	393	459
México	28.729	132	163	375	399
Panamá ^b	611.207	..	10	278	444
Perú	35.121	73	127	209	246
Venezuela	76.286	6	73	118	125

Fuente: Lloyd's Register of Shipping.

^a Las cifras se refieren al tonelaje existente el 30 de junio de los años indicados, y excluyen los barcos de vela. En 1948, Uruguay poseía una flota mercante de 63.062 toneladas brutas de registro.

^b En su mayor parte el tonelaje era de propiedad extranjera y no era usado en el comercio latinoamericano. La cifra para 1913 era insignificante.

Nota: Según la U. S. Maritime Commission, 19 de octubre de 1948, Colombia tenía una flota mercante de 30.000 toneladas brutas (barcos de más de mil toneladas) la cual había sido constituida casi exclusivamente a partir de 1939.

Las flotas mercantes de algunos países latinoamericanos han sido apenas capaces de subsistir, gracias principalmente a haberse prohibido la navegación de cabotaje a los buques extranjeros.

El progreso experimentado en las flotas mercantes latinoamericanas, sobre todo desde fines de los años treinta, sigue viéndose entorpecido,

sin embargo, por factores negativos, tales como el tipo y el tamaño de los buques, el insuficiente desarrollo de los servicios portuarios y las deficiencias de los puertos. Tanto los buques de cabotaje, como los de alta mar, se han comprado en épocas diferentes y en diferentes países, lo cual ha complicado su conservación y reparación. La mayor parte de los buques actualmente en servicio son viejos y, en consecuencia, son además lentos y exigen reparaciones largas y constantes. En varios países, las líneas de navegación de propiedad gubernamental o subvencionadas por el gobierno funcionan con pérdida. Este es el caso de la navegación en el sur de Chile, como también en la ruta de El Callao a Iquitos, a 2.300 millas de la desembocadura del Amazonas. Estos viajes son a menudo esenciales para el desarrollo del país, y los costos pudieran reducirse, en cierta medida, coordinando el tráfico de cabotaje con la navegación internacional.

La falta de instalaciones portuarias es probablemente el factor más importante de los que entorpecen el progreso de la navegación latinoamericana. América Latina posee pocos puertos naturales y los puertos artificiales de la región disponen a menudo de instalaciones insuficientes. La lentitud en la carga y descarga aumenta los costos de explotación para los buques de carga de alta mar. Como quiera que los buques latinoamericanos utilizan sus propios puertos en mayor medida que los buques extranjeros, toda mejora en la mecanización de los puertos internacionales reduciría también los costos de los buques extranjeros.

Varios países han proyectado obras, y en algunos casos las han iniciado, con el fin de mejorar sus puertos. Un plan brasileño prevé la inversión de 70 millones de dólares, durante los años de 1949 a 1953, para el mejoramiento de las instalaciones portuarias y de los fondeaderos en diecinueve de sus puertos principales. Los demás países se han limitado a proyectos parciales. Perú, además de instalar maquinaria para la carga de carbón en Chimbote, ha abierto el puerto de Matarani, que substituirá a Mollendo, bahía abierta con muelles inadecuados. Chile, con la ayuda de préstamos del exterior, ha mejorado las instalaciones portuarias necesarias a la nueva planta siderúrgica de Huachipato.

Se necesita mejorar no solamente los puertos que sirven a la navegación internacional sino también los dedicados al cabotaje, que en muchos países comprende mayor tonelaje que el tráfico de alta mar. A pesar de esta circunstancia, son pocos los países que han consagrado atención suficiente a los puertos que utilizan el tráfico costero. Estos puertos no solamente presentan dificultades para la carga y descarga, sino que han de adaptarse los tipos de buques a las condiciones especiales de cada puerto. En consecuencia, los buques son, en su mayoría, pequeños, lentos y de funcionamiento caro. Así, en el Perú, los camiones pueden en largas distancias competir ventajosamente con la navegación de cabotaje. Hasta en Chile,

que posee muchos puertos naturales, el tráfico ferroviario apenas si se ve afectado por la competencia de la navegación de cabotaje.

En conclusión, puede decirse que la marina mercante latinoamericana se encuentra en mejor situación de competir con las marinas mercantes extranjeras que en el período de 1930 a 1938; por otro lado, se necesitaría un plan de mejora de puertos, tanto para los tráficos internacionales como para los costeros, en casi todos los países latinoamericanos.

VI. TRANSPORTE AEREO

A causa de sus tarifas relativamente elevadas, el transporte aéreo latinoamericano es todavía de poca importancia económica en cuanto al tráfico de mercaderías. El volumen de correo y mercancías valiosas transportadas por aire está, sin embargo, creciendo rápidamente, y la velocidad de este medio de transporte brinda especiales ventajas en el caso de artículos deteriorables y a veces en el de animales. Durante la guerra, se transportaron también cantidades considerables de artículos de importancia estratégica.

En América Latina, la principal función económica del transporte aéreo consiste en el tráfico de pasajeros. A causa de la falta de otros medios de transporte equivalentes y de las grandes distancias que se han de recorrer, los servicios aéreos son de extrema importancia. El incremento de esta clase de tráfico ha sido considerable, a juzgar por los datos disponibles acerca de los países que figuran en el cuadro 71, sobre todo si estos países pueden considerarse como representativos del conjunto de la región.

CUADRO 71. TRÁFICO AÉREO INTERIOR E INTERNACIONAL DE PASAJEROS EN LAS LÍNEAS AÉREAS ESTABLECIDAS EN OCHO PAÍSES LATINOAMERICANOS

(Números índices basados en pasajeros-kilómetro o en aviones-kilómetro recorridos)

	Tráfico en 1937		Números índices; base: 1937=100		
	Pasajeros-kilómetro (millares)	Kilómetros de vuelo (millares)	1940	1943	1947
Argentina	330	163	308	2.888
Bolivia	2.533	..	168	170	630
Brasil ^a	31.136	..	145	378	1.800
Colombia ^b	3.105	112	141	696
Chile	2.407	..	77	417	2.293
México	24.283	..	164	724	2.054
Perú	3.439	90	126	190
Venezuela	342	3.071

Fuente: Organización Internacional de Aviación Civil.

^a Incluye un pequeño porcentaje de pasajeros exentos de pago, así como vuelos extraordinarios.

^b Incluye pasajeros exentos de pago y vuelos extraordinarios.

Los datos parciales indican un progreso semejante en cuanto al tráfico de carga, que en algunos casos ha aumentado más rápidamente todavía que el de pasajeros.

En vista de la insuficiente coordinación entre los sistemas de transporte terrestres y acuáticos y del carácter aislado de ciertas comarcas, los gobiernos de la mayor parte de los países han prestado atención especial al desarrollo de la aviación civil, con vistas a conseguir mayor grado de unidad política y cultural. Esta política ha seguido diferentes direcciones y comprende la concesión de subsidios y privilegios en cuanto al correo aéreo y la construcción y conservación de aeropuertos a expensas de los gobiernos. Algunos de éstos explotan líneas aéreas civiles. En ciertos casos, las empresas extranjeras han sido excluidas del servicio de cabotaje dentro del país. Con pocas excepciones, el servicio aéreo internacional está servido por los Estados Unidos de América y por algunas empresas europeas.

En vista de las dificultades geográficas y otras semejantes que influyen en el transporte terrestre y acuático, parece probable que la aviación civil progrese más rápidamente que aquellos sistemas de transporte.

CAPITULO VII

COMERCIO EXTERIOR¹

I. INTRODUCCION

No se necesita demostrar la influencia predominante que ha tenido y sigue teniendo el comercio exterior en las oscilaciones cíclicas y, a través de ellas, en el crecimiento de América Latina. Desde que ésta se incorpora resueltamente al mercado internacional, a mediados del siglo pasado, compartiendo todas las alternativas del desarrollo capitalista, sus exportaciones han tendido a subir constantemente. Y el ritmo de crecimiento económico de estos países ha estado ligado siempre, en forma muy estrecha, a la fuerza de tal tendencia.

Pero en el decenio de los treinta, debilitáronse éste y otros factores dinámicos de origen exterior, a raíz de la crisis mundial; y ese debilitamiento, de suyo muy serio, tuvo por añadidura el efecto de poner de manifiesto y acentuar la discrepancia que ya se había observado anteriormente en la orientación de las grandes corrientes del comercio exterior de América Latina. Las exportaciones no se dirigían, en efecto, a los mismos países de donde se traían preferentemente las importaciones. De tal suerte, que las medidas que se vieron precisadas a tomar los gobiernos para suplir la deficiencia del factor dinámico exterior, tuvieron que complementarse con otras destinadas a correlacionar aquellas corrientes del intercambio, a fin de hacer menos agudo el problema de la escasez de dólares.

Encontrábase América Latina adaptándose a esa nueva realidad de los treinta cuando sobrevino la segunda guerra mundial. Las fuerzas de su economía se ven sometidas, entonces, a una distensión considerable. Y si con ello surgen nuevas y grandes dificultades, tienden a resolverse otras que parecían insolubles. A las compras relativamente pequeñas de Estados Unidos en América Latina, que tanto habían influído en esa escasez de dólares, siguen las de extraordinaria magnitud, y la impresionante cantidad de reservas que se van acumulando, a falta de importaciones, hace olvidar prontamente la penuria de divisas característica de los tiempos precedentes.

¹ Véanse los anexos C a G para la exportación e importación total de las veinte repúblicas latinoamericanas durante la década 1937-1947.

Pero todo eso va pasando conforme cede la distensión y las fuerzas de la economía tienden a recuperar su vigor anterior. Y al restablecerse, de este modo, la íntima conexión del presente con el pasado de anteguerra, compruébase otra vez la relativa lentitud con que se operan los cambios estructurales de la economía.

En materia de comercio exterior, es bien manifiesta, en este sentido, la tendencia de aquellas grandes corrientes a retomar su orientación anterior, trayendo nuevamente discrepancias parecidas a las de los años treinta.

En aquellos tiempos, América Latina, por razones que ya se han examinado, pugnaba por comprar a Estados Unidos de América más de lo que podía venderle. Para pagar el exceso de compras, trataba de emplear parte de las divisas que obtenía en sus exportaciones a Europa, importando de ella menos de lo que le vendía. Dicho de otro modo, el comercio de la América Latina con Europa debía dar un saldo positivo suficiente para poder compensar el saldo negativo de su intercambio con Estados Unidos.

Mas, para que este *desideratum* de la compensación multilateral pudiera realizarse, hubiera sido indispensable que Europa tuviese un saldo positivo con Estados Unidos de América. Sólo así habría podido disponer de los dólares suficientes para pagar su exceso de compras en América Latina.

Pero ya se sabe que tal cosa no ha ocurrido y que, para evitar una sangría insostenible de sus reservas monetarias, tanto Europa como América Latina y otros países del mundo se vieron arrastrados a formas de compensación bilateral, en las que se procuraba ajustar las importaciones a las exportaciones en la medida en que no hubiera otros recursos para cubrir las primeras.

Europa afronta actualmente la necesidad de un ajuste de esta índole, como se verá en el último capítulo, que trata de la América Latina y la rehabilitación económica europea. Es pertinente anticipar aquí algunas cifras. Desgraciadamente se trata de cifras que dividen al hemisferio en América del Norte y Central, por un lado, y América del Sur por otro, sin que se pueda llegar al dato global de América Latina. Pero como, en el comercio de Europa con ésta última, corresponde una proporción muy elevada a América del Sur, sus cifras resultan bien representativas del conjunto. Por otro lado, entre los países europeos sólo se incluyen las naciones occidentales comprendidas en el Plan de Recuperación.

Pues bien, en 1947 Europa occidental había logrado ya comprar a Sudamérica Dls. 1.700 millones, o sea la misma cantidad que en 1938.¹ Para 1952-53, se calcula que las compras subirán a 2.100 millones, o sea

¹ Ambas cifras calculadas a los precios de 1947, por lo cual son una expresión adecuada del *quantum* de las exportaciones latinoamericanas a Europa.

el 22 por ciento más que en aquel año de preguerra, si es que se cumple el Plan de Recuperación de Europa.

Desde luego que, privados como se encuentran tales países europeos de los servicios que antes les permitían cubrir una parte de sus importaciones, no les queda otra posibilidad que empeñarse en vender una cantidad semejante de mercaderías a América del Sur, o sea 2.000 millones de dólares.

El poder alcanzar esta cifra de equilibrio representará para ellos un esfuerzo considerable: significa nada menos que duplicar el *quantum* de sus exportaciones a América del Sur, que en 1937 habían llegado a 1.000 millones de dólares según los precios de 1948-1949. De lo que falta aún para llegar a esa meta nos dan una idea los 750 millones a que alcanzaron dichas exportaciones a América del Sur en 1947. Habrá, pues, que aumentarlas en Dls. 1.250 millones.

Estos datos nos revelan que se está desarrollando un estado de cosas análogo al de los años treinta. Europa estaría dispuesta a comprar cantidades substanciales a América Latina, pero siempre que pueda venderle sumas equivalentes. Por cierto que cuenta también con la posibilidad de aumentar sus exportaciones a Norte y Centro América y a otros países del mundo; pero ello apenas le permitirá reducir el enorme desequilibrio de su intercambio presente, sin que sea dado entrever, en un futuro previsible, un sobrante de dólares para su intercambio con América Latina.

Cabe ahora preguntarse si Europa se encontrará en condiciones de competir eficazmente con Estados Unidos de América y desalojarlo de la mitad de su mercado en Sudamérica, o si tratará de conseguirlo haciendo gravitar su fuerza compradora dentro de la órbita de los acuerdos de compensación que han vuelto a negociarse en los últimos tiempos.

De ocurrir esto último, habráse retornado al régimen "discriminatorio", sobre cuyos inconvenientes no podría insistirse demasiado. Como quiera que fuere, si en vez del sinnúmero de arreglos bilaterales que esto podría traer consigo, se pudiera llegar a más amplios acuerdos de compensación multilateral, se concibe la posibilidad de eliminar los inconvenientes más salientes de este régimen.

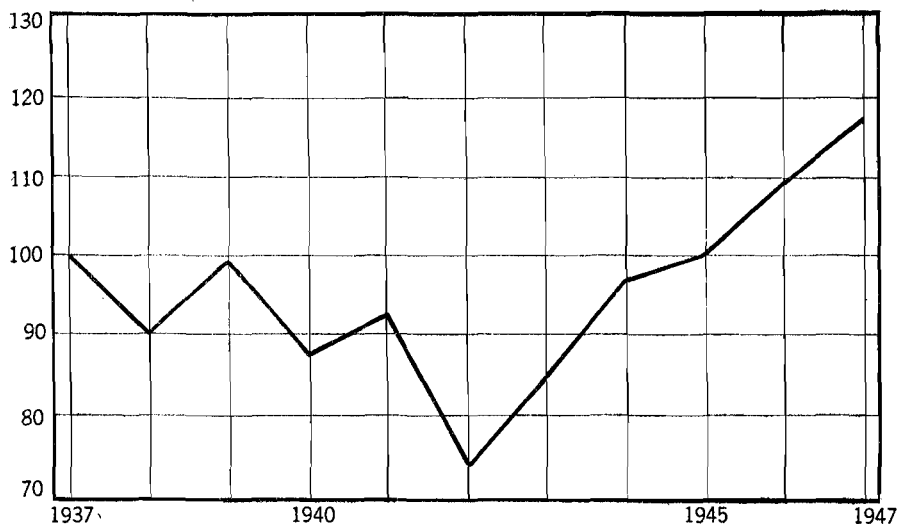
Se dijo al comenzar que en los treinta la mayor parte de los países de América Latina se vió llevada a tomar medidas para suplir la deficiencia del factor dinámico exterior. Habría que preguntarse ahora si este factor resultará suficiente para estimular el intenso desarrollo económico de estos países en los tiempos por venir. La discusión de este asunto requiere datos comparativos que abarquen un período bastante prolongado, para discernir claramente la tendencia de los fenómenos, a través de su continuo movimiento ondulatorio. En verdad, no se han realizado aún investigaciones acerca del ritmo de crecimiento económico de los distintos países de Amé-

rica Latina a través de un largo período. Es de esperar que esta falta pueda irse remediando en futuros informes, a fin de que ciertos fenómenos fundamentales puedan encararse con una perspectiva de conjunto de que ahora se carece.

Entre tanto, sólo es posible discurrir acerca de aspectos parciales. Ya se dijo que las compras que proyecta hacer Europa en América del Sur, en 1952-53, significan una cantidad superior en un 22 por ciento a la de quince años antes. A primera vista, extraña la cuantía relativamente pequeña de esta cifra, después de los grandes incrementos de las exportaciones latinoamericanas en los últimos años. Pero en ellos influía preponderantemente el alza de los precios. Eliminados los precios, es posible obtener una idea aproximada de las variaciones en la cantidad de las exportaciones. (Véase el gráfico 1). Estas variaciones dan una impresión muy distinta de la que surge de los valores. El índice de *quantum* baja, en 1942, al 74 por ciento de lo que fué en 1937, pero desde entonces recupera su anterior nivel, hasta sobrepasarlo después de 1945. En 1947, pudo así exportarse un *quantum* superior en 16 por ciento al de aquel año de preguerra. Si se tiene en cuenta que durante todo este lapso la población

GRÁFICO 1. QUANTUM DE LAS EXPORTACIONES DE AMÉRICA LATINA

Base: 1937=100



Fuente: Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas.

de América Latina creció en un 22 por ciento, se verá que el crecimiento real de las exportaciones no parece indicar que se hayan alterado substancialmente los términos del problema planteado en los años treinta.

Es cierto que si mejora en favor de los productos primarios la relación de precios con los productos finales de la industria, América Latina podría comprar con sus exportaciones más importaciones que las obtenidas de otro modo. En las hipótesis acerca del futuro, es legítimo calcular una posibilidad semejante. Sin embargo, no hay ningún síntoma presente de esta posibilidad, si se juzga por el empeoramiento que está ocurriendo actualmente en la relación de precios, después de las alternativas sufridas en el decenio que toca a su fin.

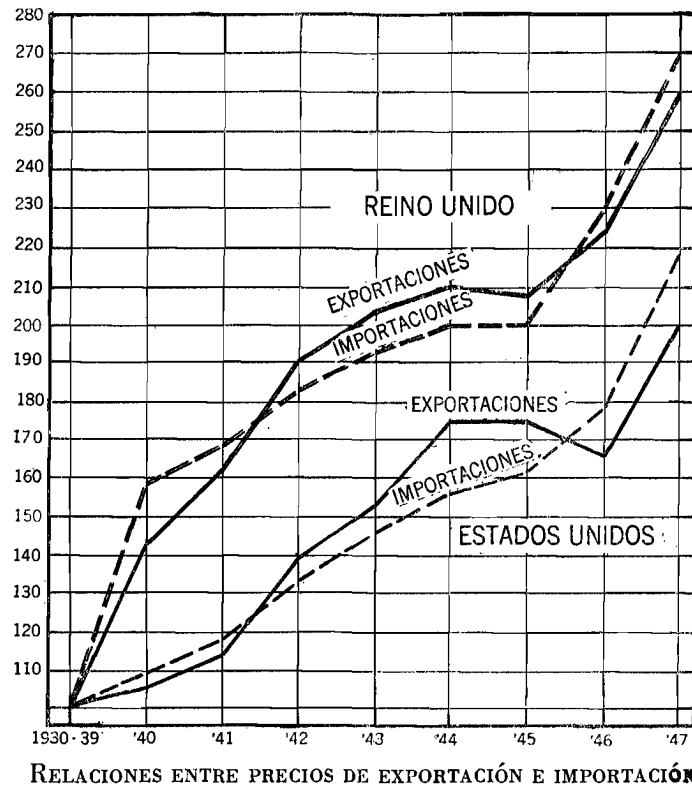
Es más, esas alternativas han provocado ciertos fenómenos de espejismo de los cuales conviene precaverse. Suele creerse, en verdad, que tales fluctuaciones han tendido a corregir en algo aquella tenaz disparidad entre el movimiento de los precios de productos primarios y de manufacturas de la cual se ha hablado en otro lugar. Los primeros, en los años treinta de este siglo, habían llegado a ser el 64 por ciento de los últimos, en comparación con los años setenta del siglo pasado. Pues bien, si se toma el promedio de los ocho años 1940-1947, se comprobará que la relación de precios ha sido exactamente igual que en los años treinta. En consecuencia, a pesar de todas las fluctuaciones, se ha mantenido aquella significativa disparidad.

Para demostrar esta afirmación, se ha recurrido a los índices de precios de importación y exportación de Estados Unidos de América y Gran Bretaña, considerándolos representativos de los precios primarios y finales respectivamente, y se han calculado sus relaciones tomando como base los datos de los años treinta. En el gráfico 2 pueden apreciarse claramente las sensibles variaciones que han tenido esas relaciones. A partir de 1944, mejoran notablemente los precios de los bienes primarios, con respecto a los de los productos industriales. Pero esta mejora apenas viene a compensar el empeoramiento que la relación había experimentado en años anteriores del decenio. A tal punto, que la relación media de los índices de Estados Unidos de América, para el lapso de 1940-47, es de 100,7, y la de Gran Bretaña de 100,1, es decir, cantidades prácticamente iguales a la base 100 de los años treinta.

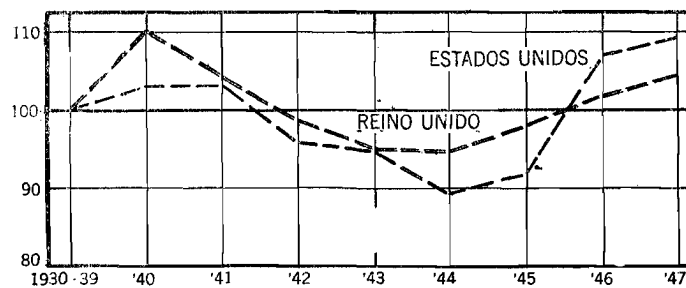
Podría argüirse que el promedio simple de los índices de precios, y por tanto su relación, adolecen del defecto de no tener en cuenta los valores de las importaciones y exportaciones a que se refieren. Para responder a esta objeción, se han calculado índices ponderados, multiplicando anualmente los índices de los precios de importación y exportación de Estados Unidos de América, por los correspondientes valores de importación y exportación.

GRÁFICO 2. ÍNDICE DE PRECIOS DE EXPORTACIÓN (PRODUCTOS MANUFACTURADOS PRINCIPALMENTE) Y DE IMPORTACIÓN (PRODUCTOS PRIMARIOS PRINCIPALMENTE) DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA Y DEL REINO UNIDO

Base: 1930-39 = 100



RELACIONES ENTRE PRECIOS DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN



Las líneas sencillas corresponden a Estados Unidos; las dobles al Reino Unido; las quebradas representan importaciones.

Fuente: Oficina de Estadística de las Naciones Unidas.

Los resultados tampoco son halagadores para América Latina. En el período 1940-1947, el índice del precio medio de las exportaciones de Estados Unidos de América habría subido a 163,6, con respecto a la base 100 de los años treinta; en tanto que el de las importaciones se habría elevado a 159,5. O sea que la relación de precios habría empeorado en 3 por ciento, para los precios de los productos primarios representados por los precios de importación.

Por supuesto que estos datos, por su índole misma, no permiten sustentar conclusiones exactas, ni tampoco pueden servir para señalar lo que ha acontecido en cada país de América Latina. Son la simple expresión general y aproximada de hechos que, sin embargo, parecen suficientes para no dejarse seducir por el espejismo de los precios en la inflación internacional desatada por la guerra.

América Latina, en consecuencia, no parece haber comprado con una determinada cantidad de exportaciones, en el lapso de 1940-1947, más importaciones que en los años treinta. Y como, por otro lado, la cuantía de las exportaciones ha oscilado dentro de límites más bien exiguos, cabría expresar muy serias dudas acerca de si la guerra y la postguerra han traído para estos países, mediante el comercio exterior, un incremento perceptible del ingreso real. De donde ha de concluirse que el aumento de ingreso real, en la medida en que haya existido, sería el resultado del mero incremento de la ocupación en las actividades internas de estos países.

Esta es, a grandes rasgos, la posición a que han llegado los países de América Latina en su conjunto, en materia de comercio exterior. Es interesante analizar ahora cómo se ha llegado a ella y cómo la distensión de fuerzas provocada por la guerra vino a afectar a los distintos países y pudo influir en la estructura del comercio exterior en Latinoamérica, y también es oportuno señalar la influencia que esos cambios hayan podido ejercer sobre ella. Esto formará la segunda parte del presente capítulo.

II. ESTRUCTURA ACTUAL DEL COMERCIO EXTERIOR

TENDENCIAS A LARGO PLAZO

Antes de considerar la estructura actual del comercio exterior de América Latina, conviene echar una mirada al pasado reciente, aunque se deba reconocer que, por lo anormal del período, no son muy ilustrativos los hechos que pudieran desprenderse de su examen.

En 1937, las naciones latinoamericanas se hallaban en la cumbre de un lento proceso de recuperación de la profunda depresión que acababan de

sufrir y cuyo punto más bajo se había alcanzado en 1932, cuando el valor de las exportaciones quedó reducido al 35 por ciento del que tuvieron en 1929 y las importaciones al 25 por ciento del nivel correspondiente.¹ La fase de prosperidad fué tan corta que no hubo en realidad tiempo o razones suficientes para modificar el cuadro de normas restrictivas o discriminatorias en que se hallaba enmarcado el comercio exterior de América Latina. El descenso de los precios comenzó en 1938, y como es corriente, fué más pronunciado en las materias primas y substancias alimenticias que en los artículos manufacturados y bienes de capital.

La interferencia de la guerra fué decisiva y se sobrepuso al juego de otros factores, que se estaban insinuando en las relaciones comerciales de América Latina con el resto del mundo. En primer término, impidió que el ciclo económico siguiera su curso habitual y trastornó las relaciones establecidas entre los precios y costos de los productos agrícolas, mineros e industriales. En segundo lugar, obligó a algunos países latinoamericanos a modificar su política arancelaria. En los primeros momentos, el deseo de contrarrestar la reducción en las recaudaciones aduaneras, resultante de la contracción de las importaciones, dió lugar a que se aumentaran los aranceles, pero no tardó en imponerse otro punto de vista, ante la necesidad de asegurar en cada país un mejor abastecimiento de artículos importados sin aplicar criterios fiscales. Los resortes del control de cambios fueron aflojándose en la mayoría de los países que lo venían aplicando.

La disminución de las exportaciones de 1937 a 1940 es atribuible, en cuanto a precios, al descenso cíclico y, en cuanto a volumen, a la pérdida de los mercados europeos. En 1941, se inició un movimiento en sentido inverso y a ritmo rápido, provocado por el aumento de la demanda de origen bélico y por la necesidad en que se encontraron los compradores de productos de las Indias Orientales e Islas Filipinas de disponer de otras fuentes de abastecimiento.

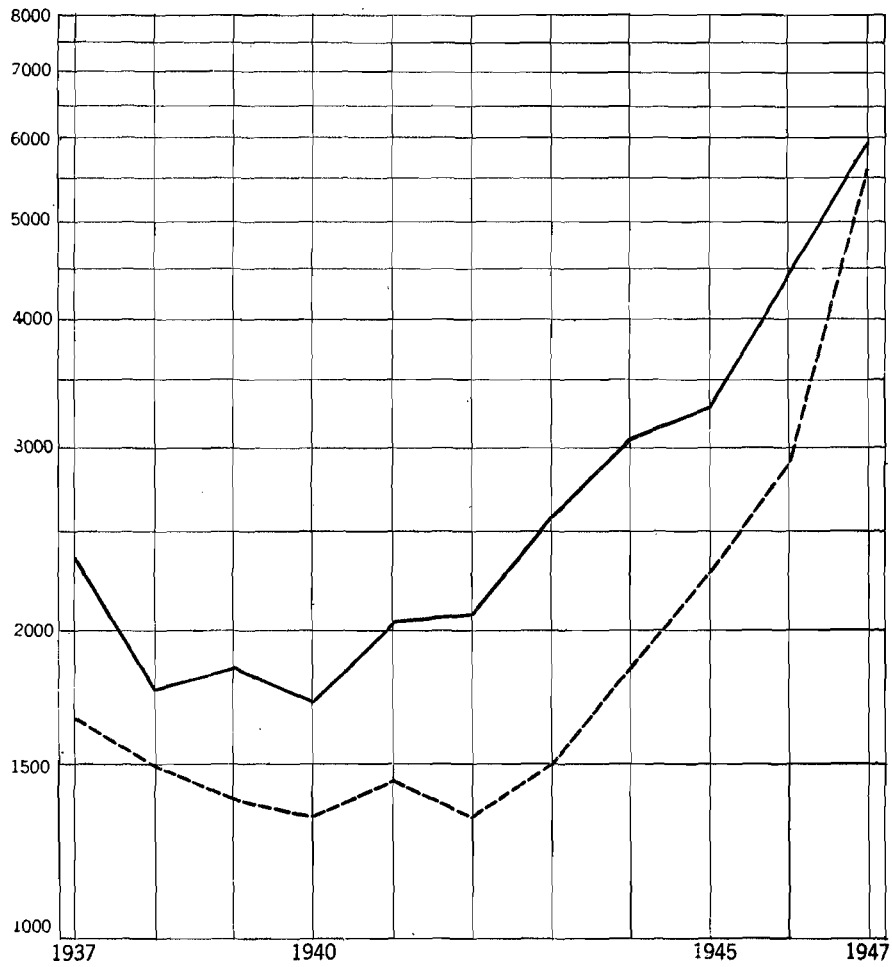
Las importaciones siguieron la misma tendencia, pero se contrajeron menos, entre 1938 y 1943, y se expandieron más, en la postguerra, es decir, apenas se fueron levantando las restricciones aplicadas por los países proveedores.

Es difícil decir qué parte de la expansión de los tres o cuatro últimos años corresponde al crecimiento normal del intercambio y qué otra es el resultado de circunstancias especiales que lo han beneficiado. En lo que respecta a las exportaciones, su recuperación durante el quinquenio de 1943-1947 compensa con creces las menores ventas del quinquenio anterior. En las importaciones, las compras de los tres últimos años fueron

¹ Comisión Arancelaria de los Estados Unidos, *El comercio exterior de la América Latina*, Parte I, pp. 31 y 36. Washington, 1940.

tan importantes como en los ocho años anteriores en conjunto, y el hecho más significativo parece ser que, en 1947, las importaciones hayan llegado casi a equilibrarse con las exportaciones. (Véanse los gráficos 3 y 4.)

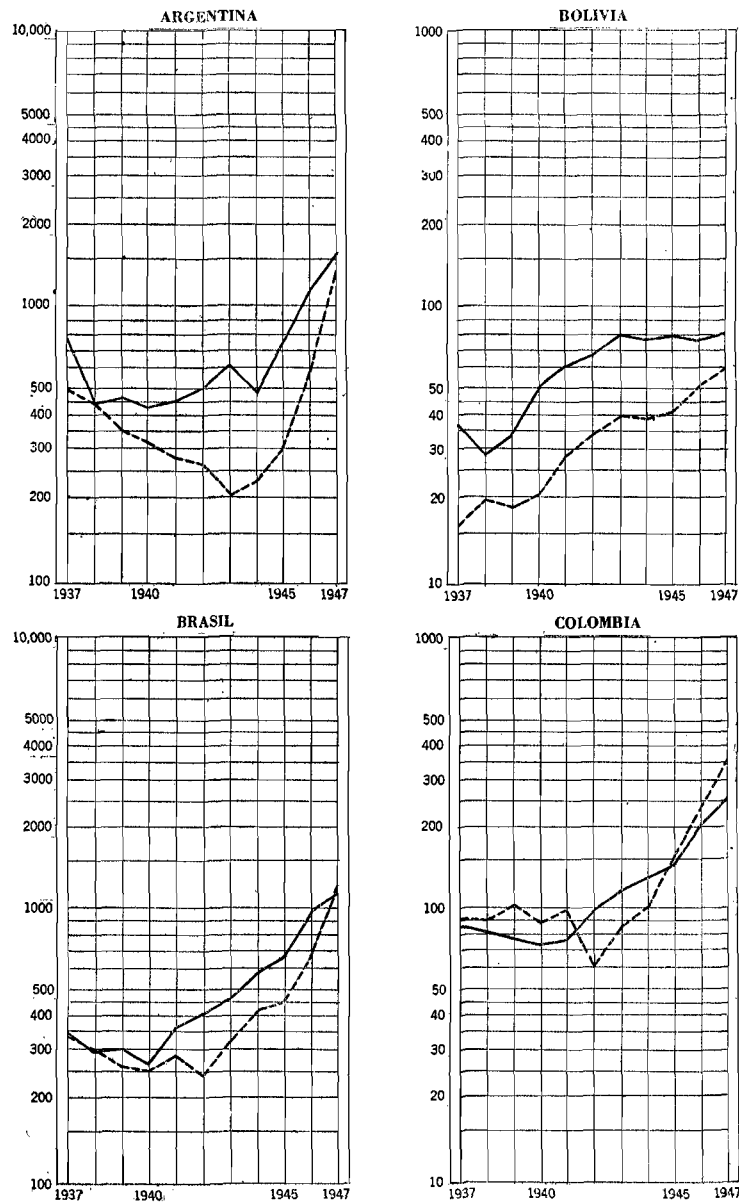
GRÁFICO 3. COMERCIO EXTERIOR DE AMÉRICA LATINA

Millones de dólares

La línea continua representa exportaciones; la quebrada importaciones.
Fuente: Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas.

GRÁFICO 4. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE LOS PAÍSES LATINO-AMERICANOS, 1937-1947

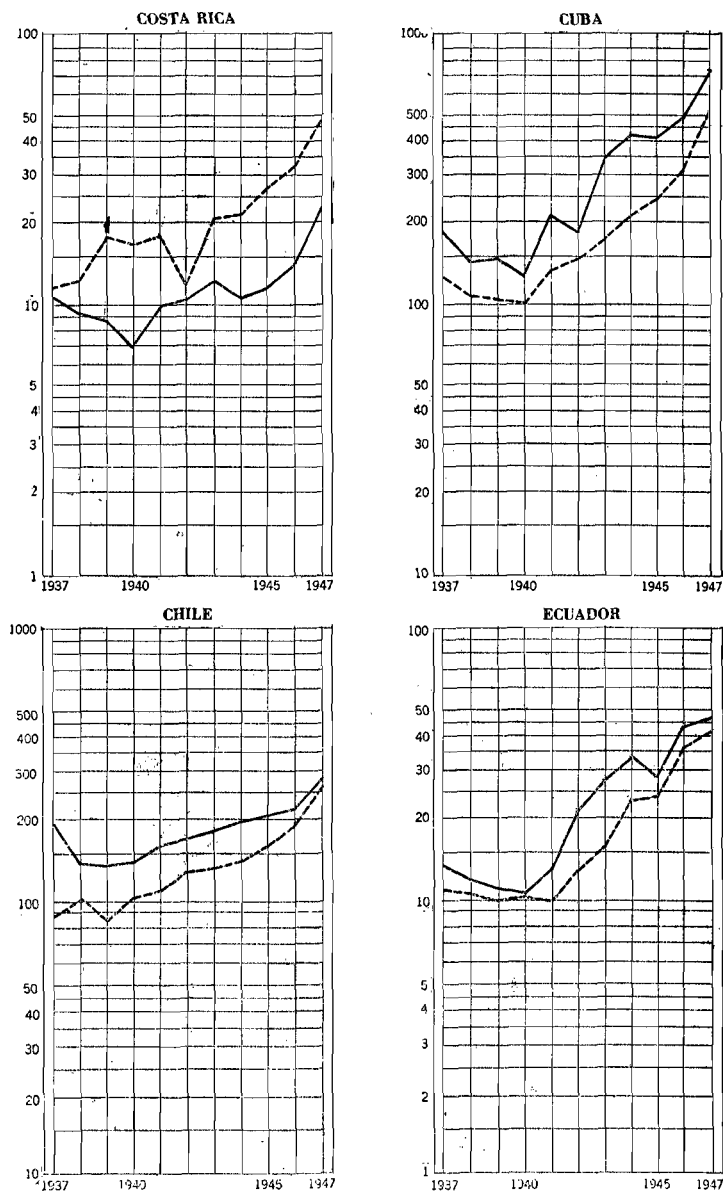
Millones de dólares



Las líneas continuas representan exportaciones; las quebradas importaciones.
Fuente: Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas.

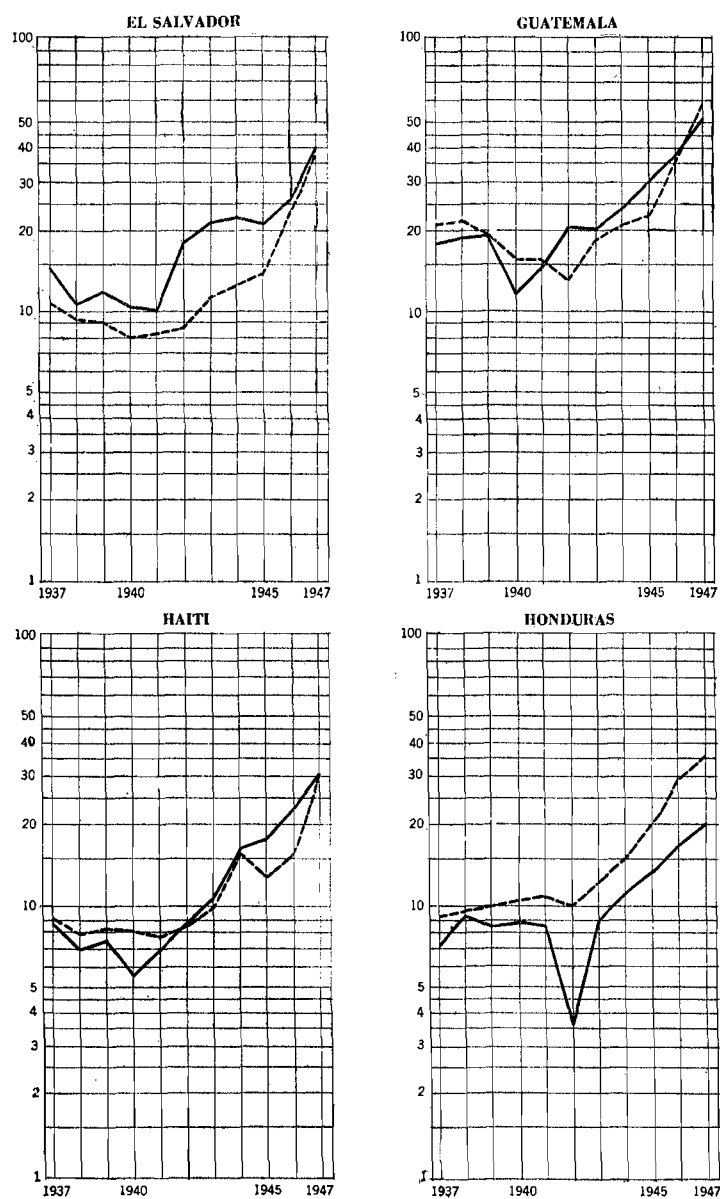
GRÁFICO 4. (Continuación)

Millones de dólares



Las líneas continuas representan exportaciones; las quebradas importaciones.

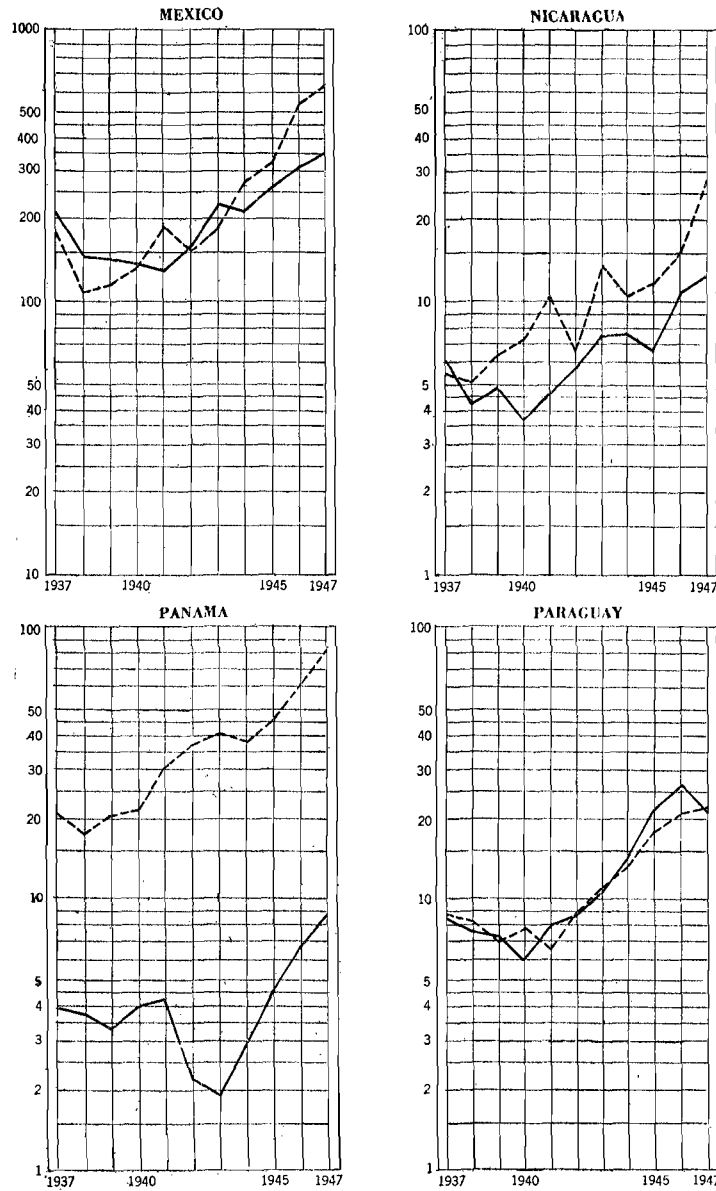
GRÁFICO 4. (Continuación)

Millones de dólares

Las líneas continuas representan exportaciones; las quebradas importaciones.

GRÁFICO 4. (Continuación)

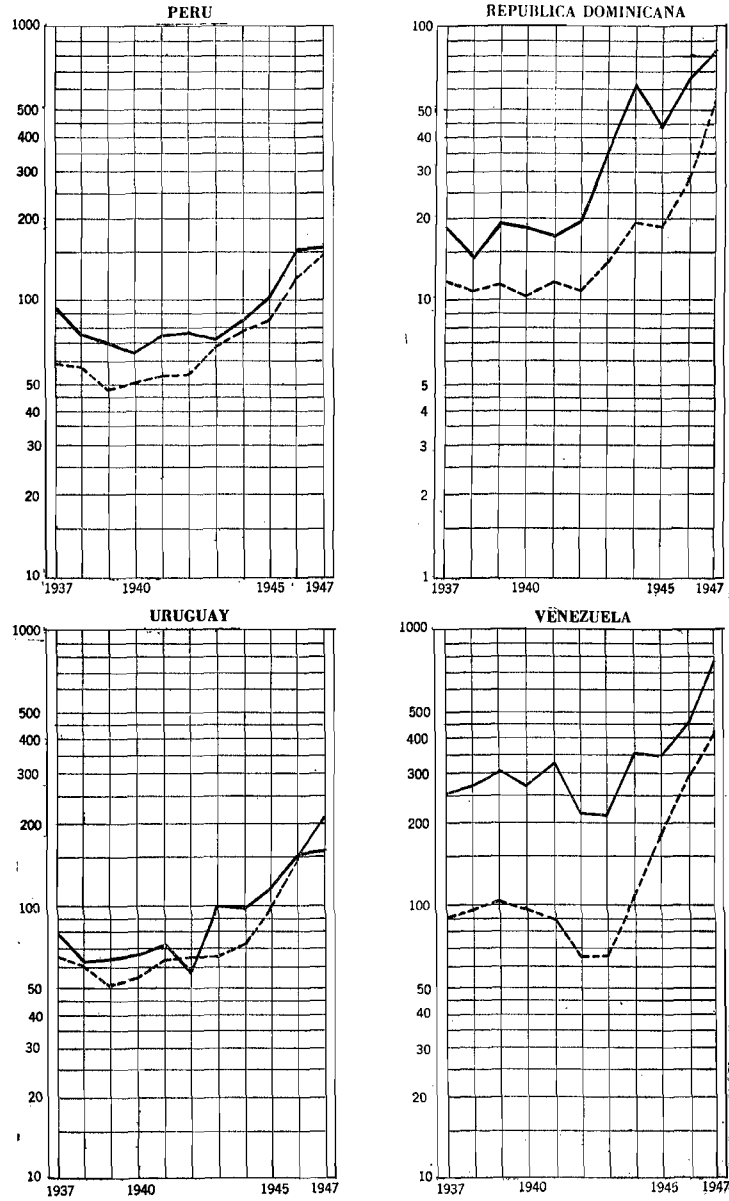
Millones de dólares



Las líneas continuas representan exportaciones; las quebradas importaciones.

GRÁFICO 4. (Continuación)

Millones de dólares



Las líneas continuas representan exportaciones; las quebradas importaciones.

CAMBIOS EN LA PAUTA DE PREGUERRA

El análisis de la evolución de las exportaciones por países hace aparecer diferencias y analogías. Algunos países latinoamericanos han aumentado sus ventas en valor y no en volumen, es decir que, sin desarrollar su producción, han alcanzado utilidades debidas casi por entero al alza de precios de los bienes exportados. Otros han aumentado sus exportaciones en valor y en volumen a la vez, expandiendo así su economía en ambos sentidos. Y en algunos otros, que constituyen excepción, el aumento de volumen ha sido igual o superior al aumento de valor. (Gráfico 5.)

Entre los países del primer grupo está la Argentina, cuyos índices de *quantum* de las exportaciones han permanecido por debajo del nivel del año base, durante todo el período, mientras que el índice del valor se fué restableciendo progresivamente, hasta llegar al nivel de preguerra en 1945 y superarlo con creces en 1946 y 1947.

En algunos países centroamericanos como Nicaragua, el aumento de volumen y de valor ha sido muy pronunciado; se trata de un caso especial, por el lugar importante que ocupa el oro en las exportaciones de ese país. Los otros países de esa parte de América, como la República Dominicana, Guatemala, Honduras, Haití, productores de frutas tropicales, de café, cacao y azúcar, han registrado aumentos de consideración en el *quantum* a partir de 1943 por lo general.

De los países mineros, Bolivia se destaca con un desarrollo pronunciado en volumen y en valor, pero que va atenuándose en cuanto al segundo aspecto. Chile, en cambio, se mantiene relativamente estable en cuanto a volumen y registra poco progreso en lo que respecta al valor. Perú y México se presentan más bien como la Argentina, con un *quantum* inferior al nivel de base, durante todo el período, y con un índice de valor que sólo supera dicho nivel a partir de 1943.

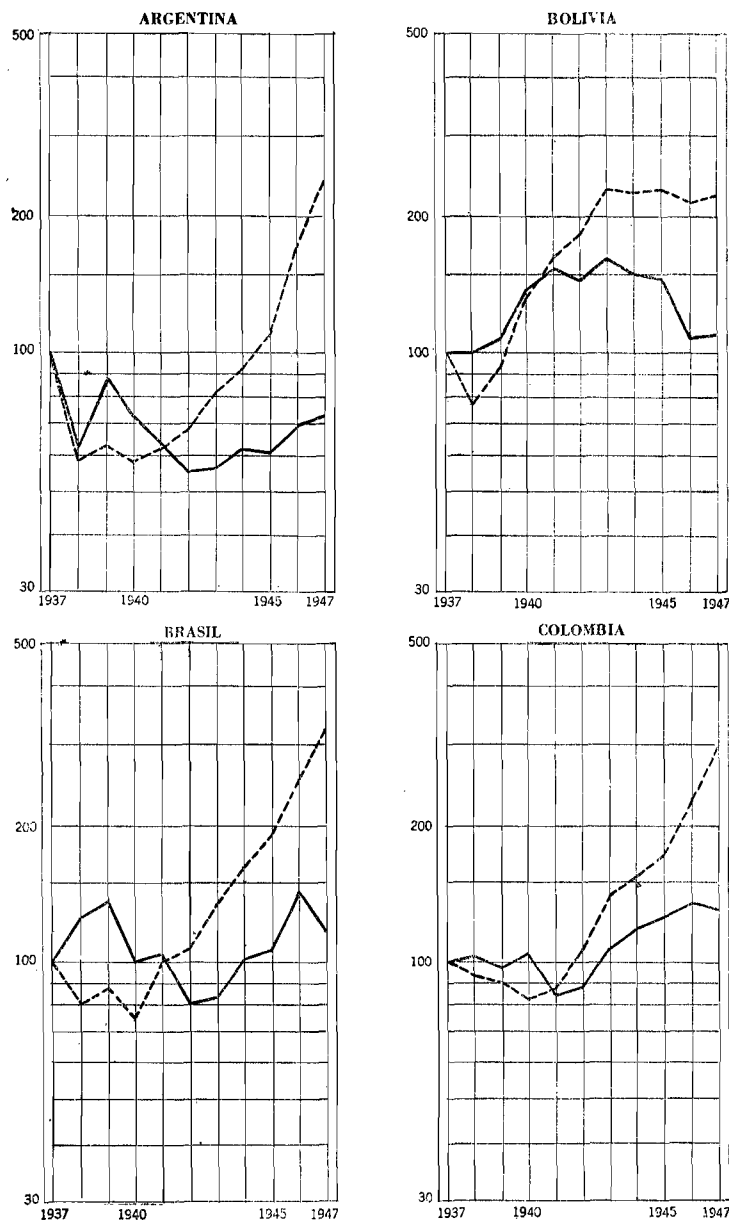
Venezuela, país típicamente productor de petróleo, ha tenido dos períodos favorables: antes de iniciarse la guerra y a partir de 1944, con un rápido ascenso en 1947.

La forma en que la guerra repercutió en las importaciones latinoamericanas ha variado según los países. Algunos han reducido sus importaciones hasta un tercio en volumen y una mitad en valor del nivel de preguerra, como es el caso de la Argentina, mientras que otros, como Chile, Bolivia, Perú y los países de Centroamérica y las Antillas, han logrado mantener sin mayores cambios sus adquisiciones en el exterior.

La explicación de esta diferencia reside, en primer término, en la mayor o menor dependencia en que se hallaba cada nación latinoamericana con respecto al proveedor europeo, y en segundo término, en la estructura de las importaciones respectivas. Un país como la Argentina, que

GRÁFICO 5. INDICES DE EXPORTACIÓN EN VALOR Y QUANTUM POR PAÍSES

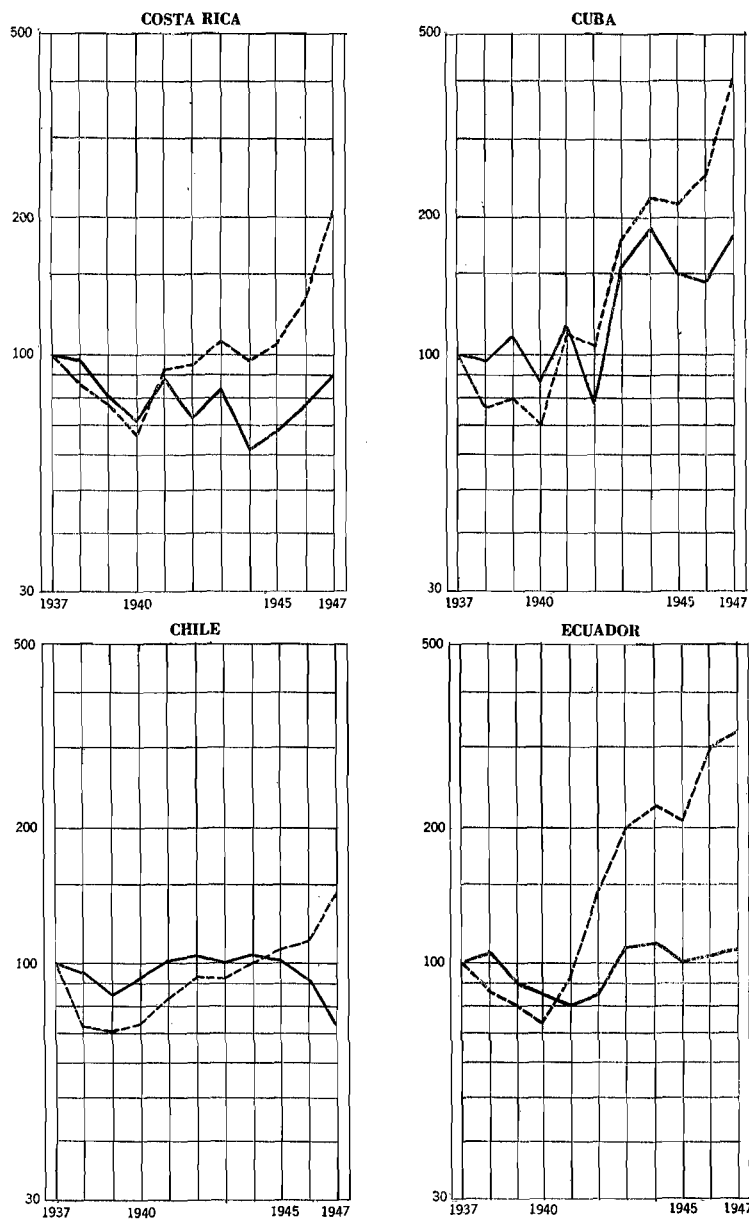
Base: 1937=100



Las líneas continuas indican *quantum*; las quebradas valor.
 Fuente: Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas.

GRÁFICO 5. (Continuación)

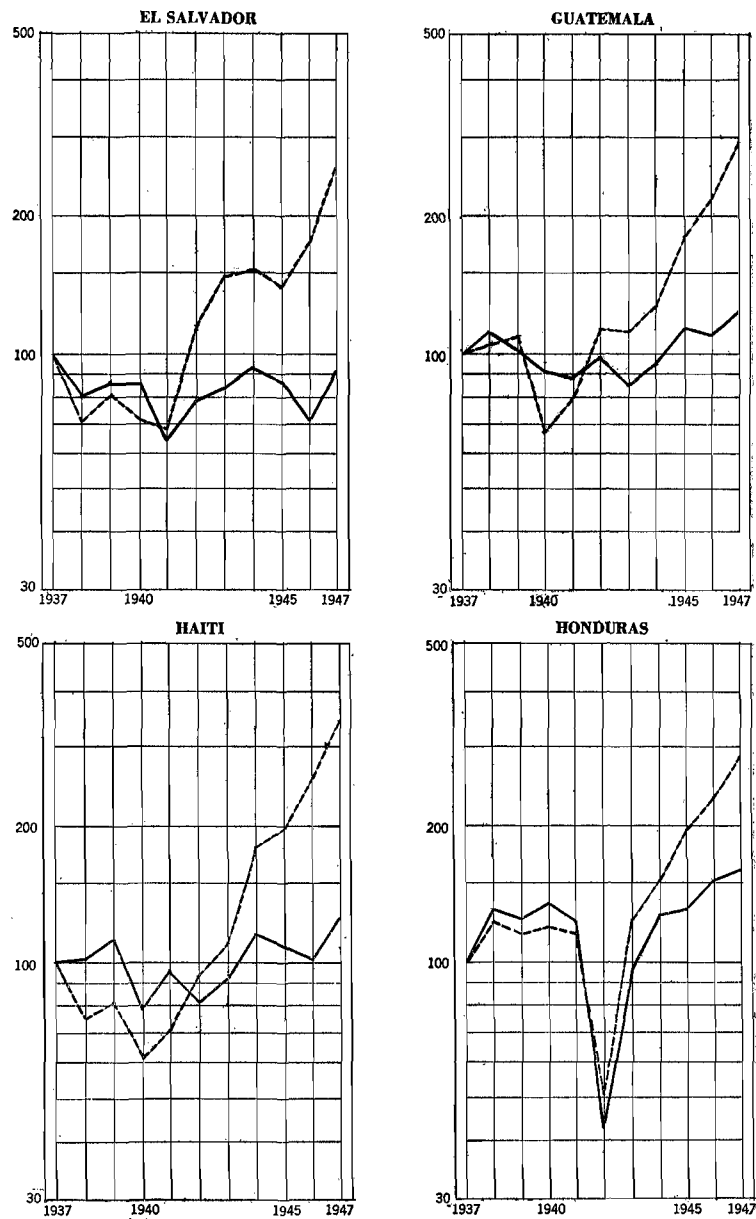
Base: 1937=100



Las líneas continuas indican *quantum*; las quebradas valor.

GRÁFICO 5. (Continuación)

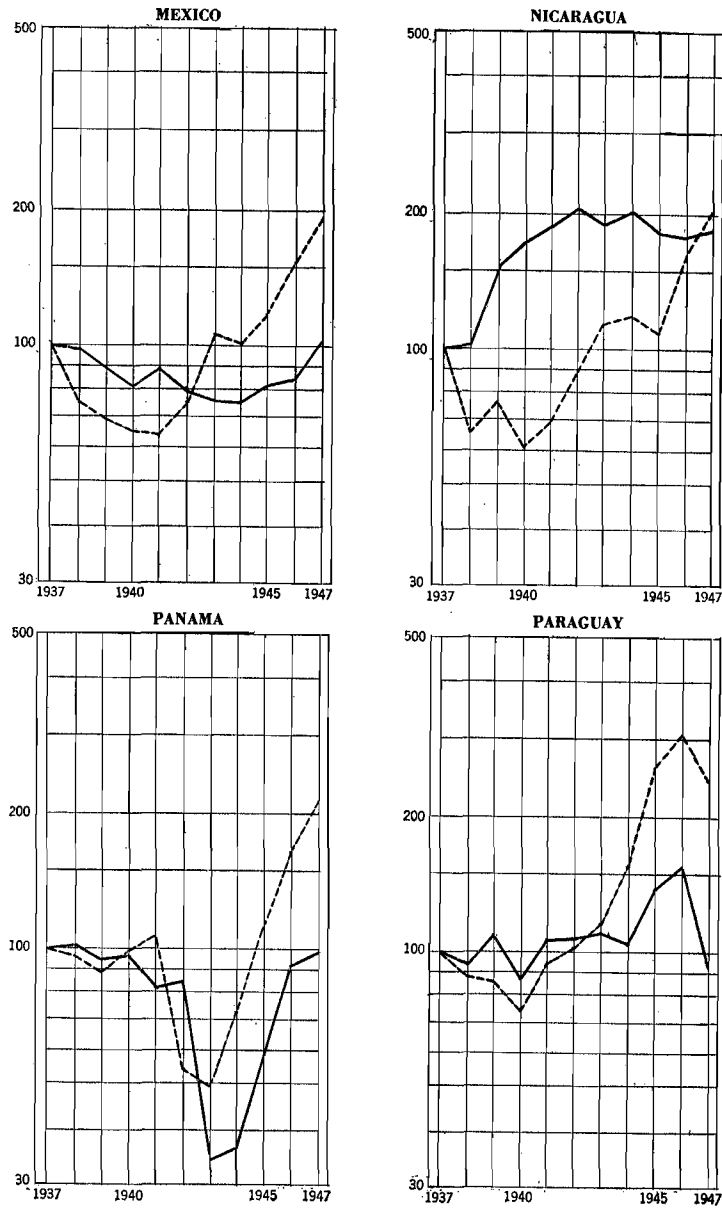
Base: 1937=100



Las líneas continuas indican *quantum*; las quebradas valor.

GRÁFICO 5. (Continuación)

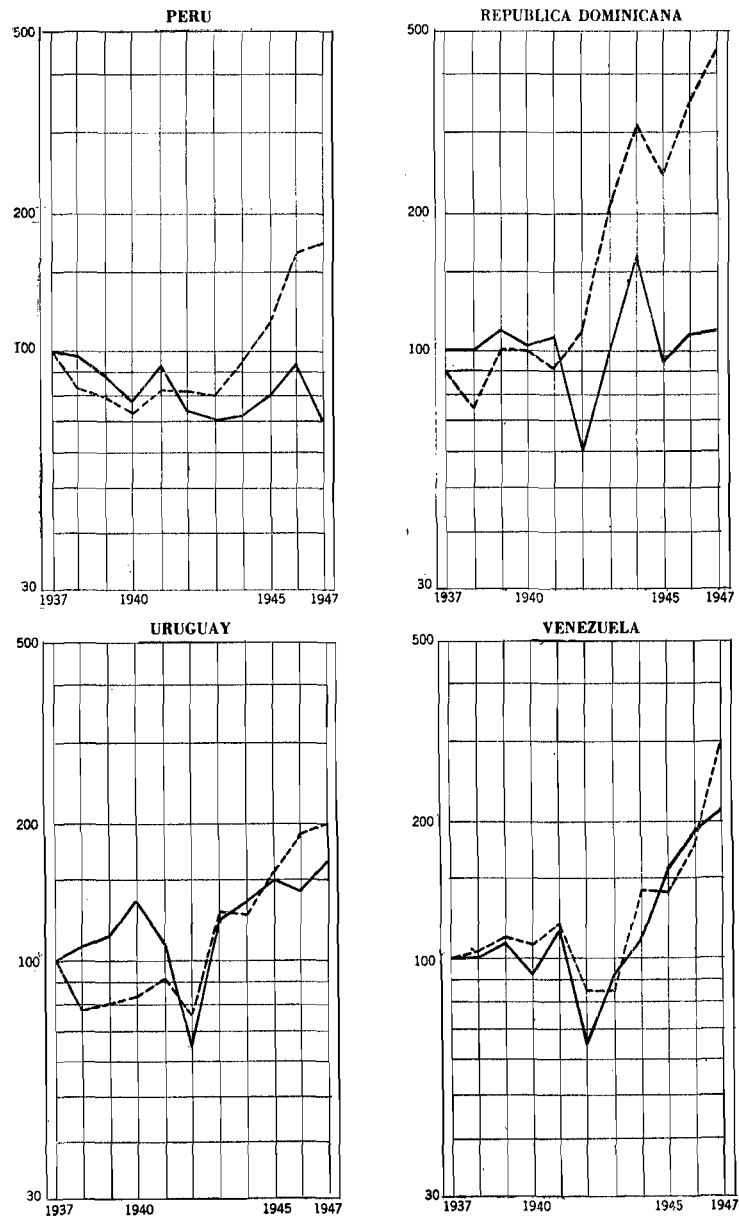
Base: 1937=100



Las líneas continuas indican *quantum*; las quebradas valor.

GRÁFICO 5. (Continuación)

Base: 1937=100



Las líneas continuas indican *quantum*; las quebradas valor.

importa principalmente materias primas, combustibles, productos semi-elaborados, maquinaria y vehículos, debió necesariamente resentirse más de la interrupción o restricción de las corrientes de abastecimiento de materias necesarias para usos bélicos o ajenos a empleo civil. Además, el volumen de sus adquisiciones era uno de los más cuantiosos de América Latina y toda reducción debió afectar a este país en forma más sensible. En cambio, países como Cuba y algunos de América Central, cuyo comercio con Estados Unidos era ya tradicional, sufrieron menos por la pérdida de los mercados europeos continentales. Chile, Bolivia y Perú, en cuyas importaciones los alimentos ocupan un lugar destacado, pudieron desenvolverse orientando sus compras hacia otros mercados del continente americano.

En realidad, si se compara la composición del comercio exterior de América Latina, por grupos de mercaderías, con la que tenía antes de la guerra, no se observan cambios que merezcan ser considerados como fundamentales.

Los mismos rasgos anteriormente dominantes caracterizan tanto las importaciones como las exportaciones. La economía latinoamericana sigue siendo extremadamente sensible a las oscilaciones del comercio internacional, en volumen y en precios. Esta vulnerabilidad proviene de ser América Latina en su conjunto productora de bienes primarios —materias primas y substancias alimenticias —con fuertes excedentes exportables, e importadora de productos manufacturados o semielaborados, de artículos duraderos y de bienes de capital. Entre estos dos tipos de componentes básicos, su intercambio se halla solicitado por aquellas tendencias, por lo general dispares, que afectan a los unos y a los otros.

Tampoco se ha modificado, en grado apreciable, la dependencia de la renta nacional respecto del comercio exterior. Sería de gran utilidad conocer los cambios habidos durante el período examinado en los coeficientes de exportación e importación, con relación a la renta nacional. Desgraciadamente, para muy pocos países hay datos completos recientes; los disponibles figuran en el cuadro 72.

Cabe advertir que estas cifras deben utilizarse con extrema reserva, en virtud de las diferencias metodológicas en los cálculos de renta nacional. Con todo, para el período examinado, expresan una cierta merma en la relación entre la renta nacional y el intercambio para Argentina, Brasil y Chile en forma constante, y hasta 1942, para México, que ha vuelto a su situación anterior en 1946, a raíz de un aumento considerable de las importaciones.

También debe observarse, para el buen entendimiento del significado de estas comparaciones, que durante el período bélico, la natural propensión a importar de los países latinoamericanos no ha podido ejercerse ple-

CUADRO 72. RELACIÓN ENTRE INTERCAMBIO Y RENTA NACIONAL, PARA CUATRO PAÍSES LATINOAMERICANOS

En por ciento de la renta nacional

	<i>Argentina</i>			<i>Brasil</i>			<i>Chile</i>			<i>México</i>		
	<i>Exportaciones</i>	<i>Importaciones</i>	<i>Total</i>	<i>Exportaciones</i>	<i>Importaciones</i>	<i>Total</i>	<i>Exportaciones</i>	<i>Importaciones</i>	<i>Total</i>	<i>Exportaciones</i>	<i>Importaciones</i>	<i>Total</i>
1938	15,8	16,5	32,3	15,7	9,3	25,0
1939	16,9	14,4	31,3	14,9	10,2	25,1
1940	15,1	15,9	31,0	15,0	15,0	30,0	25,6	19,1	44,7	14,1	9,8	23,9
1941	14,0	12,2	26,2	24,6	16,8	41,4	9,5	11,9	21,4
1942	15,0	10,7	25,7	18,8	11,8	30,6	22,1	15,9	38,0	11,1	8,4	19,5
1943	17,2	7,4	24,6	16,9	11,9	28,8	18,7	13,7	32,4	11,1	8,9	20,0
1944	16,5	7,0	23,5	16,5	12,3	28,8	17,9	13,2	31,1	9,4	17,1	26,5
1945	16,6	7,7	24,3	17,0	12,9	29,9	10,6	13,4	24,0
1946	14,8	20,3	35,1

Fuentes: Estadísticas de Renta Nacional de Varios Países, 1938-47, Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, 1949, y Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas.

namente, por la escasez de productos, y que apenas reabiertos los mercados proveedores, la demanda contenida ha tenido toda la expansión que le permitían las disponibilidades cambiarias de los países compradores. Si se poseyeran las cifras de renta nacional para 1947 y 1948, es probable que se obtuvieran coeficientes de importación más elevados.

Para apreciar si ha habido progreso relativo en las exportaciones latinoamericanas, puede comparárselas, en su posición actual, con las del resto del mundo. (Véase el cuadro 73.)

CUADRO 73. POSICIÓN DE AMÉRICA LATINA EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES.

	<i>En millones de dólares</i>		<i>Porcentaje del total</i>
	<i>Mundo</i>	<i>América Latina</i>	
1937	26.200	2.350	9,0
1938	22.600	1.770	7,8
1946	33.200	4.460	13,4
1947	47.800	5.890	12,3

Fuentes: Major Economic Changes in 1948, Naciones Unidas, 1949, y Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas.

La posición relativa de América Latina en las exportaciones mundiales ha mejorado entre la preguerra y la postguerra; el coeficiente de la participación latinoamericana en las exportaciones del mundo, que era del orden del 9 por ciento en 1937, ascendió al 13,4 por ciento en 1946, proporción que, sin embargo, no se mantuvo en 1947. Pero esta comparación resulta incompleta, si no se la coteja con los datos relativos al volumen físico, es decir, haciendo abstracción de las fluctuaciones de los precios.

El estímulo que han recibido las economías latinoamericanas, a través de sus exportaciones, ha sido de índole principalmente monetaria. No es posible predecir si la expansión proseguirá. Son pocos dos años para sacar conclusiones y no pueden hacerse hipótesis de lo que hubiera ocurrido sin la interferencia de la guerra. Con todo, es interesante destacar que en las exportaciones latinoamericanas el índice de *quantum* para los años de postguerra es superior al de 1937, mientras que tal no es el caso para las exportaciones mundiales. (Véase el cuadro 74.)

Pero si se toma como punto de referencia el año de 1946, se observa que, en 1947, las exportaciones mundiales han progresado relativamente más que las latinoamericanas, tanto en valor como en volumen. En efecto, las exportaciones de todos los países en conjunto han aumentado, en 1947, en un 43 por ciento en valor y en un 19 por ciento en volumen, mientras que para América Latina, los aumentos son respectivamente del 32 y del 6 por ciento solamente. Podría inferirse de ello que ha dejado de obrar el fuerte im-

CUADRO 74. EXPORTACIONES MUNDIALES Y DE AMÉRICA LATINA

Números índices; base: 1937=100

	<i>Total mundial</i>			<i>América Latina</i>		
	<i>Valor</i>	<i>Precios</i>	<i>Quantum</i>	<i>Valor</i>	<i>Precios</i>	<i>Quantum</i>
1937	100	100	100	100	100	100
1938	86	95	91	75	83	90
1946	127	167	76	189	174	109
1947	182	200	91	250	216	116

Fuentes: Major Economic Changes in 1948, p. 20, Naciones Unidas, y Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas.

pulso que acrecentó las exportaciones latinoamericanas, durante el período bélico y el postbélico inmediato.

En cuanto a las importaciones, el que puede considerarse crecimiento real es muy moderado, aunque superior al de las exportaciones. (Véase el cuadro 75.)

CUADRO 75. INDICE DEL QUANTUM DE LAS IMPORTACIONES PARA SIETE PAÍSES LATINOAMERICANOS

Números índices; base: 1937=100

	1938	1943	1946	1947
Argentina	95,1	33,6	78,1	132,4
Brasil	93,2	62,8	102,4	149,2
Colombia	87,1	39,6	108,1	..
Cuba	91,7	87,4	111,1	145,8
Chile	102,7	85,5	113,5	118,8
México	66,0	96,0	223,4	..
Perú	101,4	87,9	132,0	..

Nota: Los números índices de las importaciones, en términos reales, llevan el propósito de mostrar los movimientos en el valor total de las importaciones de los países respectivos, después de eliminar el efecto de los cambios en los precios y costos de transportes. Por consiguiente, estos números índices no deben confundirse con los del valor de las importaciones (es decir, importaciones a precios corrientes), ni tampoco con los números índices del volumen físico de las importaciones (es decir, tonelaje total de importaciones).

Los números índices del cuadro se han establecido multiplicando la cantidad real de las importaciones para cada uno de los años del período de 1937-1947, por los precios "constantes" en el año base de 1937, salvo para la Argentina, donde se han utilizado los precios de 1941, y se ha tomado después como base el año de 1937.

Fuente: Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas.

Por lo general, el nivel más bajo en el volumen de las importaciones se produjo en 1942 ó 1943. El restablecimiento cobró auge al terminarse la guerra, y en 1946 ya la mayoría de los países latinoamericanos había superado el nivel de 1937. Para determinar un índice de *quantum* (cantidades importadas multiplicadas por los precios del año base), válido para

toda América Latina, es menester, ante la insuficiencia de datos estadísticos, recurrir a un procedimiento indirecto. Dada la importancia que tienen las manufacturas procedentes de Estados Unidos y del Reino Unido en la importación de los países latinoamericanos, se puede utilizar, como correctivo para calcular el volumen importado a precios constantes, el índice de precios de los productos finales de la industria exportados por esos dos grandes proveedores, lo que se ha reflejado en el cuadro 76.

CUADRO 76. IMPORTACIONES TOTALES DE AMÉRICA LATINA

	Valor en millones de dólares	Números índices: 1937=100	
		Precios	Quantum
1937	1.653	100	100
1938	1.494	98	92
1946	3.442	150	139
1947	5.644	179	186

Nota: La base del índice original de precios ha sido cambiada del año 1938 a 1937.
Fuentes: Para el índice de precios, Fondo Monetario Internacional; para las cifras del valor y del índice de *quantum*, Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas.

Es interesante destacar que en 1947 el aumento del *quantum* ha sido superior al ascenso de los precios, contrariamente a lo sucedido el año anterior. El esfuerzo realizado por los países latinoamericanos para recuperar el atraso de sus adquisiciones en el exterior parece, pues, haber surtido sus efectos, pero no sin provocar los consiguientes problemas al reducir bruscamente las disponibilidades en oro y divisas acumuladas durante el período de guerra y formadas con exportaciones colocadas a precios netamente inferiores, lo que equivale a un desmedro de su poder de compra. Y es de preguntarse, con cierta preocupación, si el movimiento podrá mantenerse en los próximos años.

Otra de las razones que explican la vulnerabilidad de las economías latinoamericanas, frente a los altibajos del comercio mundial, es la concentración de sus exportaciones en unos pocos productos, de índole primaria y de demanda suficientemente elástica como para presentar oscilaciones más marcadas que las de los productos elaborados, no solamente en volumen sino también en precios.

En el cuadro 77 se puede apreciar el grado de concentración de las exportaciones de los países latinoamericanos en pocos productos. Con sólo ocho productos, ya se cubre más del 50 por ciento de las exportaciones totales; con otros diecisiete más se cubre el 75 por ciento (esta proporción se acercaba al 80 por ciento antes de la guerra). (Véase igualmente el Anexo H.)

CUADRO 77. LOS VEINTICINCO PRODUCTOS PRINCIPALES DE EXPORTACIÓN DE AMÉRICA LATINA, ORDENADOS SEGÚN SU VALOR EN 1947

En por ciento del total

<i>Productos</i>	<i>1937</i>	<i>1938</i>	<i>1946</i>	<i>1947</i>
Petróleo crudo	12,0	17,0	9,8	12,8
Café	11,4	13,0	13,4	12,7
Azúcar	6,3	6,5	9,0	12,0
Algodón	4,1	4,4	5,4	4,4
Carne	4,8	6,4	4,0	3,9
Maíz	8,4	3,3	2,8	3,6
Trigo	6,7	3,3	2,0	3,4
Cueros	3,8	3,3	3,3	3,3
SUBTOTAL	57,5	57,2	49,7	56,1
Lana	4,1	4,8	3,7	3,0
Cobre	5,7	4,9	2,9	3,0
Aceite de linaza	1,5	2,3
Textiles de algodón	2,0	1,7
Cacao	1,2	1,2	1,2	1,6
Maderas	0,3	0,4	1,0	1,0
Plomo	1,7	1,7	0,7	1,0
Estaño	0,9	1,0	1,2	0,9
Arroz	0,1	0,2	1,0	0,9
Banana	1,3	1,7	1,0	0,9
Tabaco	0,7	0,9	1,5	0,8
Derivados del petróleo ..	1,6	1,2	0,7	0,7
Plata	2,0	2,9	0,9	0,7
Nitrato de sodio	1,7	1,8	0,8	0,6
Quebracho	0,6	0,7	0,5	0,6
Zinc	1,1	1,0	0,5	0,5
Cera vegetal	0,3	0,3	0,7	0,4
TOTAL de los 25 productos anteriores .	80,8	81,9	71,5	76,7
Productos restantes	19,2	18,1	28,5	23,3

Fuente: Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas.

Parece perceptible una cierta tendencia a la diversificación, así como ciertos cambios en el orden de importancia de los productos. Es sobre todo notable el descenso relativo acusado por las exportaciones de cereales (trigo y maíz), y el aumento de los productos de zonas tropicales y subtropicales, café, azúcar y cacao.

Pero esta menor concentración, al referirse a todo el grupo continental, no es expresiva de la realidad, desde el punto de vista de la vulnerabilidad a los choques del exterior. La falta de diversificación se nota mucho más teniendo en cuenta que, para la mayoría de los productos de la lista utilizada, la exportación se concentra en dos o tres países y frecuentemente en uno solo. La monoproducción sigue siendo la característica de varios países latinoamericanos, como Bolivia, Cuba, Colombia, Venezuela y la mayoría de los países centroamericanos.

Los productos tradicionales de la exportación latinoamericana son prácticamente los mismos que antes de la guerra, aun cuando en la mayoría de los casos su importancia relativa ha disminuído un poco. Donde se nota una mayor diversificación en las exportaciones es en la Argentina y el Brasil, acentuándose en estos países la tendencia que existía con anterioridad. Ambas naciones, junto con México, cuentan ya en sus exportaciones con un cierto porcentaje de artículos manufacturados. A causa de la guerra, este porcentaje aumentó considerablemente, pero no ha mantenido el mismo elevado nivel en los años subsiguientes. Débese tener en cuenta, para apreciar debidamente el fenómeno, que las salidas máximas de productos manufacturados coinciden con los años de menores exportaciones. En valores absolutos, tanto el auge como la merma de las exportaciones de artículos manufacturados han sido menos pronunciados. (Véase el cuadro 78.)

CUADRO 78. VALOR DE LOS PRODUCTOS MANUFACTURADOS EN EL TOTAL DE LAS EXPORTACIONES DE CUATRO PAÍSES LATINOAMERICANOS

En por ciento del total

	<i>Argentina</i>	<i>Brasil</i>	<i>Chile</i>	<i>México</i>
1937	1,0	0,5	1,4	—
1938	2,3	0,4	1,9	2,4 ^a
1943	19,4	19,7	6,5	28,9
1946	11,2	7,4	8,1	37,5
1947	3,9	7,7	7,4	24,3

Fuente: Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas.

^a 1939.

Por lo general, dichos artículos consisten principalmente en substancias alimenticias preparadas, en tejidos y en artefactos de madera y de metal, que gozaron de gran demanda en los otros países latinoamericanos, pero que también se colocaron en mercados extracontinentales, como el de Sudáfrica (tejidos de algodón del Brasil y tejidos de lana de la Argentina). Muy pocos de estos tráficos han logrado mantenerse al finalizar la guerra, pues tenían cierto carácter marginal o adventicio.

Por el contrario, la tendencia a exportar parte de la producción tradicional en estado menos primario se ha ido afianzando en varios países latinoamericanos: concentrados, en vez de mineral en bruto; lana lavada, en lugar de lana sucia; harina, en cambio de trigo; aceite, en trueque de semillas oleaginosas. Pero se trata todavía de un movimiento incipiente, entorpecido, de una parte, por la falta de medios de industrialización o almacenamiento, y de otro lado, porque los compradores prefieren sistemáticamente la materia o substancia en su estado bruto. La tendencia mencionada más arriba fué favorecida durante la guerra por la necesidad de economizar espacio de embarque, circunstancia que ha dejado de actuar con la misma fuerza.

CUADRO 79. DISTRIBUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES, POR GRUPOS DE MERCADERÍAS, PARA NUEVE PAÍSES LATINOAMERICANOS

En por ciento del total

	Año	<i>Elementos para la industria</i>		<i>Bienes de consumo</i>	
		<i>Bienes primarios^a</i>	<i>Bienes de capital^b</i>	<i>Duraderos^c</i>	<i>Otros^d</i>
Argentina	1937	32,4	11,6	1,3	54,7
	1943	29,6	4,1	1,0	65,3
	1946	34,0	14,2	1,5	50,3
Brasil	1938	24,2	30,3	6,8	38,7
	1943	24,6	20,9	1,9	52,6
	1946	22,6	32,4	1,2	43,8
Colombia	1937	21,9	24,8	5,2	48,1
	1943	39,8	11,1	6,0	43,1
	1946
Cuba	1937	28,9	10,8	1,5	58,8
	1943	23,4	3,3	0,7	72,6
	1945	26,0	6,8	1,7	65,5
Chile	1937	32,7	19,8	8,7	38,8
	1943	34,4	12,9	5,5	47,2
	1946	29,5	19,8	6,8	43,9
Guatemala	1937	12,6	23,8	1,5	62,1
	1943	17,1	8,7	2,3	71,9
	1946	13,0	14,0	2,5	70,5
México	1937	32,9	36,9	1,6	28,6
	1943	33,7	22,2	2,4	41,7
	1946	24,4	39,1	2,6	33,9
Perú	1937	30,8	22,6	6,0	40,6
	1943	36,4	16,8	3,7	43,1
	1946	28,2	24,8	5,4	41,6
Uruguay	1937	40,4	21,8	1,7	36,1
	1943	60,6	6,8	1,4	31,2
	1946	44,4	14,4	1,9	39,3

Nota: Esta distribución difiere un poco de la que figura en el capítulo sobre Industrias, cuadro 14, debido al distinto criterio que se ha seguido en cada una.

Fuente: Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas.

^a Comprende materias primas y semielaboradas y combustibles.

^b Comprende maquinaria, vehículos industriales y equipos.

^c Comprende artefactos de uso doméstico, muebles, joyas, etc.

^d Comprende alimentos, bebidas, tabaco y artículos de vestuario, y el saldo no discriminado.

La composición actual de las importaciones latinoamericanas es muy semejante a la que existía antes de la guerra. Por carecer de elementos estadísticos completos, no se puede llegar a conclusiones válidas para el conjunto de los países latinoamericanos. Las consideraciones generales que se pueden hacer son más bien escuetas. En los países con nivel de vida relativamente bajo, al reanudarse con amplitud las importaciones, la demanda contenida se ha volcado hacia bienes de consumo, alimentos y vestido, como ha sido el caso de Bolivia, México y Perú. En los países cuya población goza de un nivel de vida más elevado y que se autoabastecen en alimentos, la demanda de postguerra se ha dirigido más bien hacia ma-

quinaria industrial, elementos de transporte y también hacia los bienes duraderos de consumo: tal es el caso de Argentina y Uruguay. (Véase el cuadro 79.)

En el impulso de estas corrientes, han tenido mucha influencia la mayor o menor severidad del control de cambios y la política de orientación cualitativa de las importaciones que hayan seguido determinados países, así como la relación entre las disponibilidades de cada clase de divisas y la facultad de aprovisionamiento en aquellos mercados en los cuales el poder adquisitivo de dichas divisas puede ejercitarse. La comparación que se podría hacer entre los datos de 1937-1938 y los de 1946-1947, para apreciar los cambios de estructura en la composición de las importaciones, por más ilustrativa que parezca a primera vista, debe tomarse con extrema cautela, por lo anormales que han sido los dos primeros años de post-guerra, al recibir el choque de una demanda demorada, y por la distorsión de los precios.

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA

Uno de los aspectos en que se ha hecho sentir más la influencia de la guerra ha sido en la distribución geográfica de las exportaciones latinoamericanas. La orientación hacia Europa, tradicional en casi toda América Latina, para la colocación de sus excedentes exportables, experimentó un cambio de rumbo cuya fecha coincidió con la caída de los Países Bajos y de Francia. (Véase el cuadro 80.)

Antes de la guerra, Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Haití, Perú y Uruguay colocaban más de la mitad de sus exportaciones en los mercados europeos; en algunos casos, como en el de Argentina y Bolivia, la proporción absorbida por el comprador europeo llegaba hasta el 75 por ciento de las ventas totales. Entre los pocos países que se hallaban orientados hacia otros mercados, figuran los de las Antillas y Colombia, que se apoyaban en la demanda estadounidense, por razones de cercanía y de producciones complementarias.

Durante la guerra, algunos mercados europeos se hicieron inaccesibles a la exportación latinoamericana y los que subsistieron sufrieron las consecuencias y alternativas de la guerra submarina.

El restablecimiento de las relaciones económicas después de terminada la guerra fué penoso e incompleto. Penoso, por la escasez de medios de pago en divisas de libre disponibilidad, que afectaba a los países europeos y los ha obligado a volver a las prácticas del bilateralismo para asegurarse el abastecimiento en materias primas y substancias alimenticias. Incompleto, pues algunos mercados, como el de Alemania, quedaron virtualmente cerrados, y los de Europa oriental apenas entreabiertos. Como casos ex-

CUADRO 80. DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE AMÉRICA LATINA, SEGÚN SU DESTINO

En porcentaje del total

	<i>Europa Continental</i>			<i>Reino Unido</i>			<i>Estados Unidos</i>			<i>América Latina</i>		
	<i>1937</i>	<i>1946</i>	<i>1947</i>	<i>1937</i>	<i>1946</i>	<i>1947</i>	<i>1937</i>	<i>1946</i>	<i>1947</i>	<i>1937</i>	<i>1946</i>	<i>1947</i>
Argentina	45,3	39,6	30,4	29,1	22,1	30,0	12,8	15,0	9,9	8,3	14,0	12,1
Bolivia	29,9	0,4	0,7	59,9	36,3	36,4	7,3	58,6	59,8	2,9	4,5	3,1
Brasil	42,2	29,2	34,5	9,0	8,8	7,8	36,3	42,2	38,8	7,0	13,1	14,2
Colombia	22,7	2,5	2,9	0,4	0,4	0,7	56,6	85,8	88,2	0,9	4,9	2,4
Costa Rica	29,3	10,3	10,7	20,0	0,6	1,8	45,1	73,8	77,2	2,7	11,6	7,2
Cuba	6,4	8,8	7,5	10,8	13,4	17,8	80,7	67,4	66,7	0,8	6,6	1,9
Chile	36,9	24,1	25,1	24,4	12,4	10,6	28,2	36,6	44,5	4,5	22,0	15,2
Ecuador	44,3	6,5	8,8	2,7	0,3	1,2	33,2	42,3	42,4	15,8	37,3	36,6
El Salvador	30,7	4,3	6,2	1,1	0,3	0,1	60,7	71,4	77,5	2,7	14,9	12,1
Guatemala	32,6	6,1	5,5	0,6	—	0,4	63,9	86,5	86,4	0,9	2,2	1,3
Haití	52,3	11,6	28,9	16,2	7,3	9,3	27,9	62,0	59,6	—	15,6	0,6
Honduras	5,9	0,9	0,4	1,9	0,3	—	86,5	63,7	72,9	3,9	18,6	22,6
México	22,8	3,0	5,5	12,0	0,6	2,9	56,2	71,3	76,6	7,4	15,8	9,1
Nicaragua	34,4	1,2	3,0	0,8	2,9	1,7	55,4	78,2	77,4	4,6	13,9	17,1
Panamá	7,2	11,1	10,2	1,2	0,1	—	90,9	76,0	85,4	0,3	4,6	2,5
Paraguay ^a	46,4	6,9	1,7	13,9	21,2	9,6	10,1	7,4	2,2	28,0	64,3	48,0
Perú	27,8	13,3	17,1	22,8	8,4	8,6	22,2	25,4	29,3	14,8	41,1	41,7
República Dominicana	38,9	13,3	5,3	12,3	42,5	41,4	32,1	18,0	25,3	0,9	2,2	9,2
Uruguay	35,4	33,5	46,7	24,1	22,5	12,3	14,1	29,8	28,6	12,8	8,7	7,7
Venezuela ^b	77,6	4,6	..	6,2	3,3	..	13,7	29,9	..	0,8	1,6	..

Fuente: Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas.

^a Las exportaciones en tránsito por Argentina están incluidas en América Latina.

^b En 1937 las exportaciones a las Indias Occidentales Holandesas están incluidas en Europa Continental, pero no así en 1946.

tremos, se pueden retener los siguientes: en Bolivia la contracción de las exportaciones hacia Europa ha sido severa y se debió a la substitución de los compradores de estaño europeos por los de Estados Unidos de América, quienes se reservaron por contrato la producción del mineral boliviano y levantaron exprefeso las plantas necesarias para su refinación. En cambio, el Uruguay ha recobrado su posición anterior, logrando hasta reemplazar el mercado alemán, que había adquirido cierta importancia, por otros compradores.

La situación geográfica parece haber llenado también cierto papel. Los países cuyos productos tienen salida por los puertos del Pacífico se han vuelto preferentemente hacia los Estados Unidos de América, aun después de restablecido el tráfico con Europa, lo que puede explicarse por el alza experimentada en los fletes.

Dentro del comercio con Europa, el realizado con el Reino Unido reúne características que inducen a considerarlo por separado. Si bien casi todos los países latinoamericanos redujeron sus ventas al Reino Unido con relación al total de sus exportaciones, la reducción fué inferior a la que tuvieron que soportar los demás tráficos europeos. El Reino Unido, aun después de haber perdido gran parte de su papel como redistribuidor de materias primas y substancias alimenticias en Europa continental, se esforzó por mantener sus adquisiciones de algunos productos esenciales, como el café del Brasil y la carne de Argentina y Uruguay. El sistema de contratos por un año o más fué el medio utilizado para dicha política. Otro hecho notable es el aumento relativo de las exportaciones de dos países de las Antillas, Cuba y la República Dominicana, hacia el Reino Unido, aumento atribuible a la necesidad en que se ha visto Inglaterra de reemplazar el abastecimiento de azúcar procedente de sus colonias por suministros de otras fuentes.

En las exportaciones de los países latinoamericanos que no salen del continente, hay dos aspectos fundamentales que considerar: el comercio con Estados Unidos y el comercio interlatinoamericano. Con los Estados Unidos de América, el fenómeno es tanto el resultado de la política deliberada seguida por ese país, consistente en sostener y desarrollar las economías latinoamericanas, como de la necesidad que tuvo aquella nación en guerra de conservar sus corrientes de importaciones básicas. La pérdida de los países asiáticos, productores de bienes primarios, como caucho, cáñamo de Manila, estaño, copra, azúcar, etc., incitó a los Estados Unidos a buscar otras fuentes de abastecimiento.

Hubo también de parte de los países latinoamericanos un visible esfuerzo por abrirse mercados en los Estados Unidos de América, ya sea en reemplazo de sus clientes europeos o en búsqueda de nuevas posibilidades para sus excedentes exportables.

La situación por países ha sido muy distinta. Los más favorecidos por las compras de Estados Unidos de América han sido los países mineros y los de producciones tropicales, por las razones ya expuestas. Sólo tres países —situados los tres en América Central— han disminuído, con relación a la preguerra, sus exportaciones hacia los Estados Unidos, pero se trata de una disminución relativa, ampliamente compensada por el aumento del valor absoluto de las exportaciones.

El comercio interlatinoamericano ha sido, guardando las debidas proporciones, el mayor beneficiado con la nueva distribución de las exportaciones de ese grupo continental. Las razones que han motivado el cambio son obvias. La pérdida de los mercados de Europa, ya sea ésta cliente o proveedora, obligó a los países latinoamericanos a buscar a la vez nuevas salidas y nuevas fuentes de abastecimiento en mercados más accesibles, e indiscutiblemente los propios países del grupo eran los más accesibles. La conjunción de estas dos fuerzas obró en forma progresiva. (Véase el cuadro 81.)

CUADRO 81. DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES POR GRUPOS DE MERCADOS LIMÍTROFES O VECINOS

En porcentajes del total

<i>Exportaciones</i>				
<i>de</i>	<i>a</i>	1937	1946	1947
Argentina	Bolivia	0,4	0,9	0,6
	Brasil	5,7	3,8	0,5
	Chile	0,6	2,3	2,6
	Paraguay	0,4	1,0	0,7
	Uruguay	0,5	1,2	1,5
	TOTAL DEL GRUPO	7,6	9,2	9,9
Brasil	Argentina	4,7	7,5	9,5
	Bolivia	—	0,1	—
	Paraguay	—	0,2	0,4
	Uruguay	1,8	1,6	1,7
TOTAL DEL GRUPO	6,5	9,4	11,6	
Chile	Argentina	1,5	7,7	7,7
	Bolivia	0,4	2,3	1,6
	Perú	0,6	1,9	1,3
	TOTAL DEL GRUPO	2,5	11,9	10,6
Perú	Bolivia	1,3	1,4	3,2
	Brasil	0,8	0,9	0,4
	Colombia	—	4,5	4,6
	Chile	6,0	19,3	19,6
	Ecuador	0,2	1,2	2,2
	TOTAL DEL GRUPO	8,3	29,8	30,0
México	Países de América Central y del Caribe	0,5	6,0	3,7

Fuentes: Publicaciones oficiales de los países respectivos y Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas.

Por otra parte, aunque tímido, el movimiento ya existía antes de la guerra y estaba encauzado, en algunas zonas, por el progreso industrial de algunos países latinoamericanos, como Argentina, Brasil y México, que podían aspirar a intervenir más ampliamente en el abastecimiento de productos industriales de algunos de sus vecinos. La formación de grupos de mercados era ya un hecho natural que sólo aguardaba un nuevo impulso para extenderse. Tal es el caso de la Argentina con respecto al Uruguay, Paraguay y Bolivia, o de México con los países centroamericanos.

Rápidamente, por el esfuerzo mancomunado de la iniciativa privada, que destacó agentes de venta en otros mercados del continente, y también de la política económica de algunos gobiernos —caso de la Argentina, que acordó facilidades en cuanto a régimen de cambios para las exportaciones hacia países limítrofes— se establecieron nuevos contactos comerciales entre los países latinoamericanos. En forma a veces insospechada, resaltó el grado de complementariedad de algunas economías, ya sea derivado de la situación geográfica (zonas de productos tropicales con zonas de productos de clima templado, por ejemplo), o del adelanto de la industria y de su especialización. Y el movimiento actuó en los dos sentidos, pues la pérdida de los mercados europeos ejerció tanta influencia como la necesidad de conservar a las industrias locales un abastecimiento mínimo en materias primas y combustibles, que no se recibían más de los proveedores tradicionales. Los casos del hierro brasileño y del carbón de Chile y del Perú, necesarios a la Argentina, son típicos.

Esta nueva orientación no se pudo llevar a cabo sin dificultades y sin exigir la transformación de las vías comerciales. El principal problema a resolver fué el de los medios de transporte. Pese a su contigüidad, muchos países latinoamericanos limítrofes han estado alejados por la deficiencia de sus sistemas de comunicaciones. La vía terrestre ha resultado casi siempre onerosa y hasta prohibitiva (Perú-Bolivia, Chile-Argentina, Brasil-Uruguay). Fué necesario formar y desarrollar flotas mercantes, con o sin el concurso oficial. El otro problema fué el de las monedas, que obligó a recurrir a los convenios de pagos, a la concesión de créditos y hasta al trueque liso y llano.

De los países estudiados, el único cuya proporción de exportaciones hacia países latinoamericanos disminuyó es Uruguay, pero ello se explica por el grado de concentración de sus exportaciones en pocos productos (principalmente lanas, carnes y cueros), exportaciones que compiten con las de Argentina y que son difíciles de colocar en gran escala en América Latina. El Uruguay encontró en los Estados Unidos un amplio mercado de sustitución para sus lanas y cueros; en cambio, en lo que respecta a las importaciones uruguayas, las procedentes de países latinoamericanos aumentaron en valor absoluto y relativo.

Cabe preguntarse ahora si el resultado obtenido puede considerarse como definitivo o como ocasional. El poco tiempo transcurrido desde que terminó la guerra no permite llegar a conclusiones bien terminantes.

Los mercados europeos no se han normalizado totalmente. El problema de las divisas, que el Plan de Recuperación de Europa ha de solucionar en parte, retrasa el establecimiento de corrientes mercantiles de post-guerra. Por otra parte, es de presumir que el grado de desarrollo de algunas economías nacionales latinoamericanas las ponga en condiciones de atender un mayor volumen de ventas hacia Europa, en tiempos normales, sin menoscabo de sus exportaciones intracontinentales.

Los índices y porcentajes analizados aquí permiten ya inferir que no todo progreso realizado es conquista asegurada. Cotejando los primeros datos disponibles de 1947 y de 1948, con los de 1946, se nota que ciertos países han disminuído su parte relativa de exportaciones hacia países latinoamericanos. No hay que perder de vista que aun entre economías próximas y complementarias, los intercambios que se produjeron merced a la guerra tuvieron carácter de emergencia y precios relativamente elevados, que no han podido mantenerse.

El aumento de las exportaciones latinoamericanas ha sido general, pero ha beneficiado en forma distinta a las veinte repúblicas, dando lugar a una modificación de su participación en el conjunto, pero sin que se hayan producido desplazamientos de significación. (Véase el cuadro 82.)

CUADRO 82. DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS
POR PAÍSES

En porcentajes del total

	1937	1943	1946	1947
Argentina	32,2	23,6	26,2	26,5
Brasil	14,8	18,1	21,8	19,2
Venezuela	10,8	8,4	10,2	13,3
Cuba	7,9	13,6	10,7	12,7
México	9,0	8,7	7,1	6,9
Chile	8,2	6,9	4,9	4,7
Colombia	3,7	4,8	4,5	4,3
Uruguay	3,3	3,9	3,4	2,6
Perú	3,9	2,7	3,4	2,6
República Dominicana	0,8	1,4	1,5	1,4
Bolivia	1,5	3,2	1,6	1,4
Guatemala	0,7	0,8	0,8	0,9
Ecuador	0,6	1,1	1,0	0,8
El Salvador	0,6	0,8	0,6	0,7
Haití	0,4	0,4	0,5	0,5
Costa Rica	0,4	0,5	0,3	0,4
Paraguay	0,3	0,4	0,6	0,3
Honduras	0,3	0,3	0,4	0,3
Nicaragua	0,3	0,3	0,2	0,2
Panamá	0,2	0,1	0,2	0,1
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas.

Argentina, que ha disminuído un poco su participación; Brasil, que la ha aumentado apreciablemente; Venezuela, que la ha desarrollado en menor cuantía, siguen ocupando los tres primeros lugares, y concentran en conjunto el 59 por ciento del total, como antes de la guerra. Cuba, que se hallaba en el sexto puesto, ha pasado al cuarto, desplazando a México y a Chile. Estos seis países totalizan el 70 por ciento de las exportaciones latinoamericanas, contra el 74 por ciento en 1937. Colombia ha mejorado su posición relativa, así como la República Dominicana, mientras que el Uruguay y Perú han perdido parte de su contribución. En los demás países, los cambios son más bien insignificantes.

Las modificaciones ocurridas en la distribución geográfica de las importaciones han sido mucho más pronunciadas que las acaecidas en las exportaciones, lo que se explica fácilmente por el dislocamiento de la industria europea entre 1940 y 1945 y su lento restablecimiento, y por el papel asumido por Estados Unidos de América como proveedor principal de productos manufacturados, de algunas materias primas esenciales y de combustibles. Todos los países latinoamericanos presentan modificaciones en el mismo sentido, como podrá observarse en el cuadro 83.

CUADRO 83. DISTRIBUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES LATINOAMERICANAS
SEGÚN SU PROCEDENCIA

En porcentajes del total

	<i>Europa Continental</i>		<i>Reino Unido</i>		<i>Estados Unidos</i>		<i>América Latina</i>	
	1937	1946	1937	1946	1937	1946	1937	1946
Argentina	41,7	21,9	20,7	13,2	16,1	28,5	9,1	23,6
Bolivia	25,0	3,2	8,2	3,6	29,0	37,0	31,0	55,6
Brasil	41,4	14,3	12,1	7,9	23,0	52,8	15,5	11,1
Colombia	27,4	4,6	18,8	4,7	48,2	73,2	2,5	14,7
Costa Rica	29,3	2,6	20,0	2,3	45,1	76,6	2,7	14,6
Cuba	13,2	5,9	4,9	1,4	68,6	76,3	2,9	11,2
Chile	35,7	6,3	10,9	5,7	29,1	40,2	16,4	41,9
Ecuador	38,7	2,2	10,1	6,9	39,6	58,0	5,8	26,5
El Salvador	42,0	4,9	11,0	2,8	40,4	70,7	5,7	18,6
Guatemala	40,8	2,8	8,3	2,0	45,3	67,7	4,4	21,3
Haití	17,6	1,4	17,8	0,7	51,0	86,0	0,9	4,8
Honduras	12,5	1,4	3,0	1,0	62,0	77,4	4,4	15,8
México	27,5	4,6	4,9	2,6	62,1	83,6	1,9	7,7
Nicaragua	22,3	0,4	8,5	1,4	54,2	76,9	7,1	18,3
Panamá	14,0	4,0	6,0	1,7	52,0	71,6	3,6	4,3
Paraguay	23,4	3,1	9,0	7,2	7,6	21,0	44,2	67,6
Perú	32,7	8,0	10,3	6,5	35,4	56,2	11,1	24,8
República Dominicana ..	10,0	4,4	5,9	1,4	52,3	77,1	1,5	6,5
Uruguay	30,9	11,2	16,8	8,7	13,6	32,7	22,1	39,9
Venezuela	33,7	5,9	9,7	5,5	55,2	70,3	1,0	14,5

Fuente: Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas.

En algunos casos, comparando los datos de 1946 con los de 1937, las importaciones procedentes de Europa continental han quedado reducidas a una porción ínfima (países de Centroamérica y las Antillas) y en otros han recobrado, a lo sumo, la mitad de la proporción alcanzada antes de la guerra. Las importaciones procedentes del Reino Unido han sufrido también una reducción relativa considerable, pero, por lo general, menos que las de Europa continental.

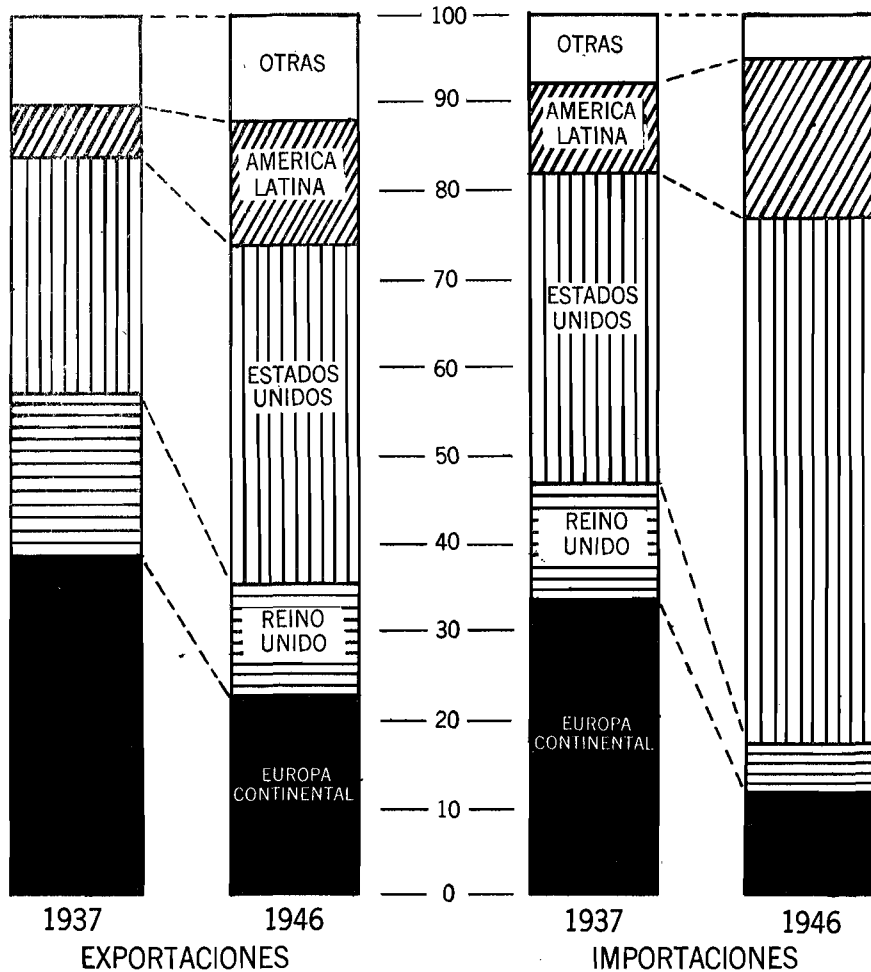
Estados Unidos de América y la propia América Latina han recogido el sobrante de la demanda en los países latinoamericanos, es decir, que el comercio continental ha ganado en importancia entre los años de referencia. Países como Costa Rica, Cuba, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua y Panamá adquieren más del 70 por ciento de sus importaciones en Estados Unidos; Brasil y Perú más del 50 por ciento; Chile, Bolivia y Uruguay más del 30 por ciento. Sólo Argentina está por debajo de ese nivel. Parecería que el factor geográfico de la distancia ha influido con cierto rigor. Pero hay otro factor cuya acción es tal vez más poderosa: es el de los medios de pago. Los países latinoamericanos tienen tendencia a orientar sus compras hacia el gran mercado estadounidense en la medida en que sus ventas allí les crean disponibilidades en dólares. Y algunos de ellos, como es el caso de la Argentina y Brasil, al vender pocos productos a Estados Unidos o al no poder disponer de los recursos del comercio multilateral, mantienen sus adquisiciones dentro de límites de estricta necesidad.

En cuanto al comercio interlatinoamericano —que ha sido estudiado ya en la parte relativa a las exportaciones— presenta casos de gran expansión relativa, como los de Bolivia, a causa de su posición mediterránea; y de Chile, Perú y Uruguay, que han duplicado o casi triplicado sus importaciones de procedencia latinoamericana. Brasil es el único país que ha disminuído sus adquisiciones en países del mismo grupo continental, y ello se debe principalmente a haber desplazado gran parte de sus compras de trigo y harina en Argentina, hacia Estados Unidos y Canadá.

Por pronunciados que sean estos cambios de orientación, no se puede inferir que sean definitivos. Si bien es poco probable que se vuelva totalmente a la distribución imperante antes de la guerra, nótese en algunos países cierta tendencia a recobrar algunas de sus corrientes de importación tradicionales, principalmente cuando han de afrontar el problema de la escasez de dólares, que los incita a recurrir al bilaterismo con los países de Europa. (Véase el gráfico 6.)

GRÁFICO 6. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL COMERCIO EXTERIOR DE AMÉRICA LATINA

En porciento del total



RELACIONES DE INTERCAMBIO

Los cambios de posición que acaban de señalarse son ante todo el resultado de la acción de los precios, que ha sido distinta según los productos exportados e importados. En el comercio mundial, los precios de los alimentos, y dentro de éstos los aceites vegetales, son los que más han aumentado, mientras que de los otros productos primarios son los minera-

les los que menos han beneficiado de la situación especial creada por la guerra y postguerra. (Véase el cuadro 84.)

CUADRO 84. NIVEL DE PRECIOS DE PRODUCTOS PRIMARIOS, EN 1947 Y 1948

	<i>Precios medios</i>			
	<i>Base: 1937=100</i>		<i>Base: 1933=100</i>	
	1947	1948	1947	1948
Alimentos, excepto aceites vegetales ...	224	231	297	303
Aceites vegetales (en parte alimenticios)	309	..	447	..
Otros productos primarios	205	215 ^a	255	273 ^a
Textiles	218	237	261	329
Minerales	162	201 ^a	194	238 ^a
TOTAL	213	224 ^b	276	289 ^b

Fuente: Postwar Price Relations in Trade between Under-developed and Industrialized Countries (E/CN.1 Sub. 3/W. 5). Se publicará bajo el título: *Relative Prices of Exports and Imports of Under-developed Countries, A Study of Post-war Terms of Trade between Under-developed and Industrialized Countries.*

^a Excluye nitrato de sodio.

^b Excluye nitrato de sodio, laca y aceite de coquito.

CUADRO 85. INDICES DE PRECIOS DE VEINTIDÓS PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN LATINOAMERICANOS, EN 1946 Y 1947

<i>Productos</i>	<i>Base: 1937=100</i>	
	1946	1947
Maíz	243	384
Arroz	351	378
Cacao	168	328
Aceite de linaza	266	316
Azúcar	212	262
Quebracho (extracto)	160	254
Tabaco	240	248
Café	186	241
Cueros	213	237
Carnes	199	219
Trigo	159	215
Algodón	149	201
Plomo	115	198
Banana	172	195
Estaño	162	190
Zinc	82	161 ^a
Petróleo	88	134
Plata	131	133
Cobre	101	133
Lana	111	129
Derivados del petróleo	80	114
Nitrato	109	88
Promedio ponderado	172	196

Nota: Los cálculos están fundados en las estadísticas de comercio exterior de los veinte países latinoamericanos.

Fuente: Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas.

^a El precio para 1947 se ha tomado de *Postwar Price Relations in Trade between Under-developed and Industrialized Countries* (E/CN. 1/ Sub. 3/W. 5.), *op. cit.*, ya que las exportaciones de zinc de uno de los principales productores están subvaluadas.

En lo que respecta a los productos exportados por América Latina, las variaciones de precios van del índice 384 (base 1937=100) para el maíz, al índice 188 para el nitrato (véase el cuadro 85.) Por consiguiente, el beneficio que puedan haber recibido los países latinoamericanos ha sido también muy variable, pues ha sido determinado por la importancia relativa de cada uno de estos productos en las exportaciones respectivas.

Si se toman los índices de precios de los principales productos, ponderándolos por la importancia que tenían en la exportación de cada país, se puede clasificar a los países latinoamericanos de acuerdo con el aumento de precios registrado por sus productos de exportación. (Véase el cuadro 86.) Se observa que la situación es más ventajosa para los países productores de sustancias alimenticias, principalmente las tropicales; la menos ventajosa corresponde a los países mineros.

CUADRO 86. DIECINUEVE PAÍSES LATINOAMERICANOS CLASIFICADOS DE ACUERDO CON LA MAGNITUD DEL INCREMENTO DEL PRECIO DE SUS EXPORTACIONES, 1937-1947

	<i>Base: 1937=100</i>	
	1946	1947
Ecuador	275	328
República Dominicana	210	271
Cuba	214	261
Argentina	188	260
Nicaragua	210	257
Brasil	199	246
El Salvador	186	241
Costa Rica	180	235
Haití	181	234
Paraguay	186	230
Guatemala	182	229
Colombia	174	224
Panamá	172	224
Perú	157	201
Bolivia	157	184
México	122	179
Uruguay	157	163
Venezuela	94	138
Chile	118	126

Nota: Los números índices son los promedios ponderados de las relaciones de precios de los principales productos de exportación de cada país. La ponderación ha sido determinada por el valor relativo de los diversos artículos en el valor total de las exportaciones en 1946 y 1947.

Fuente: Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas.

Tampoco se puede decir si el hecho de depender de pocos productos para formar el caudal de las exportaciones (Brasil) o de muchos (Argentina) ha sido más o menos beneficioso para cada economía latinoamericana en particular. La diversificación de actividades reduce por supuesto la

vulnerabilidad externa y las oscilaciones, pero impide sacar pleno provecho de un auge cíclico.

Estos problemas están vinculados con el carácter de las explotaciones dominantes en cada país. La minería puede expandirse mediante la incorporación de capitales y de mano de obra, y estos factores no han faltado por lo general en los países que se beneficiaron del aumento de la demanda de materiales estratégicos. La agricultura de plantación tiene un proceso de expansión más lento, así como la ganadería. La agricultura de cosecha anual es también expandible con relativa facilidad, pero está sujeta a factores climáticos y requiere, para progresar, mayor empleo de elementos mecánicos, que escasearon en grado notable en la mayoría de los casos.

La evolución de los precios de los artículos importados ha sido algo distinta a la de los precios de exportación. Es de notar que, en general, las alzas con relación al nivel de preguerra han sido más pronunciadas para los bienes de consumo (alimentos, bebidas y textiles) que para los duraderos (maquinaria y equipo).

CUADRO 37. ÍNDICES DE PRECIOS DE IMPORTACIÓN EN 1946 PARA ALGUNOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA

	<i>Base: 1938=100</i>	
	<i>Alimentos</i>	<i>Maquinaria y equipo</i>
Colombia	252	170
México	271	152
Cuba	199	168
Perú	307	162
Brasil	354	163
Chile	354	138

Fuente: Fondo Monetario Internacional.

Débase tener en cuenta, al hacer estos cotejos, que gran parte de los alimentos importados por países latinoamericanos proviene de América Latina, como es el caso para el trigo, el arroz, el café, el cacao y el azúcar, productos que han registrado fuertes alzas durante la guerra. Se puede llegar a la conclusión, con todo, de que la adquisición de equipo y la renovación de la maquinaria desgastada por el empleo excesivo de los años de guerra se ha hecho en condiciones más favorables para los países latinoamericanos que el abastecimiento de su población en bienes de consumo. Pero es difícil determinar si esta ventaja relativa ha sido adecuadamente aprovechada.

La "relación de intercambio", fundamental en el comercio, mide los precios recíprocos, expresados a través de los índices de precios de las exportaciones y de las importaciones. Para los países latinoamericanos, la

relación de intercambio adquiere mayor significación en virtud de lo estrechamente que están vinculadas sus economías con el comercio. La relación entre los precios de los bienes primarios —que forman el grueso de las exportaciones latinoamericanas— y los de los artículos manufacturados en el comercio mundial, ha tenido alternativas que han afectado el poder adquisitivo de los países exportadores de dichos bienes. De un estudio realizado por el Fondo Monetario Internacional sobre el tema y que abarca trece repúblicas latinoamericanas se desprende que, comparativamente al período de preguerra, algunos de dichos países han mejorado su posición por haber sido más pronunciada el alza de los precios de sus productos que la de los artículos que importan, es decir, que la “relación de intercambio” se ha vuelto favorable,¹ mientras otros han desmejorado su posición. Es de notar que en el primer caso se hallan los países que producen principalmente sustancias alimenticias, mientras que en el otro figuran aquellos cuyas exportaciones están formadas en gran parte por productos mineros. (Véase el cuadro 88.)

CUADRO 88. RELACIÓN DE INTERCAMBIO DE TRECE PAÍSES LATINOAMERICANOS EN 1946

	<i>Indices de precios:</i> <i>Base: 1938=100</i>		<i>Relación de intercambio^{a,b}</i>
	<i>Exportación</i>	<i>Importación</i>	
Brasil	277	200	138
Argentina	258	215	120
Ecuador	268	227	118
México	192	169	114
Costa Rica	195	175	111
Guatemala	195	175	111
Colombia	200	190	105
Cuba	233	234	100
Venezuela	160	168	95
Nicaragua	178	190	93
Perú	195	217	90
Chile	163	198	82
Bolivia	193	237	81

Fuente: Fondo Monetario Internacional.

^a Índice de precios de las exportaciones dividido por el índice de las importaciones.

^b Los países han sido ordenados de acuerdo con el grado en que su relación de intercambio se tornó más o menos favorable.

Los índices de este cuadro, al referirse tan sólo a un año (1946) y al tomar como base y como ponderación el año 1938, que fué un año afectado ya por un retroceso en los precios de los productos latinoamericanos, tienen un campo de aplicación muy limitado. Conviene, pues, complementarlos con otros elementos de juicio.

¹ *Terms of Trade of Latin American Countries*, Fondo Monetario Internacional, Departamento de Estudios, Washington, 1949.

En el período que precedió a la gran crisis económica mundial, la relación de intercambio fué favorable a los países productores de bienes primarios, relación que fué deteriorándose hasta 1933, para recobrase por completo en 1937. Pero ya a fines de 1937 se produjo un descenso que fué acentuándose en 1938. La guerra atenuó la acción descendente del ciclo, pero recién en 1947 se restableció en favor de los productos primarios la relación de precios. Para América Latina, la evolución de los índices ha sido la que se indica en el cuadro 89.

CUADRO 89. RELACIÓN DE INTERCAMBIO DE AMÉRICA LATINA

Números índices; base: 1937=100

	<i>Precios de exportación</i>	<i>Precios de importación^a</i>	<i>Relación de intercambio</i>
1925	146	139	105
1929	125	124	102
1933	66	80	83
1935	82	91	90
1936	88	94	94
1937	100	100	100
1938	76	98	78
1946	153	150	86
1947	214	179	120
1948 ^b	224	191	117

Fuente: Fondo Monetario Internacional.

^a Calculado con los precios de los productos manufacturados exportados por Estados Unidos de América y Reino Unido.

^b 10 meses.

El año 1947 parece haber sido excepcional. Ya para los diez primeros meses de 1948, la relación de comercio se reduce, anunciando tal vez un cambio de tendencia que convendría observar muy de cerca.

CAPITULO 8

BALANCE DE PAGOS

I. EL BALANCE DE PAGOS CONJUNTO DE AMERICA LATINA EN 1947

Muy pocos países latinoamericanos han conseguido publicar informaciones periódicas acerca de su balance de pagos. Por fortuna los países signatarios del Convenio de Bretton Woods se comprometieron a recopilar sistemáticamente, conforme a un modelo común, los datos pertinentes publicados por el Fondo Monetario Internacional para 1947. Se trata de la única compilación de conjunto que se haya hecho hasta ahora, de manera que, después de analizar en seguida los datos principales que contiene, habrá que valerse de informaciones fragmentarias para tener una idea aproximada de los movimientos que acontecieron a partir de la guerra.

El año de 1947 no es ciertamente un año como los otros en materia de balance de pagos; sus datos, por tanto, no podrían tomarse como típicos. Pero, en cambio, permiten ver con claridad los fenómenos de transición que, después de los grandes saldos positivos de los años anteriores, provocaron en general situaciones adversas en los balances de pagos de estos países, según se comenta en el capítulo siguiente, relativo a la inflación.

Entre los fenómenos de transición se destaca otro hecho a cuya importancia se había hecho referencia también al discurrir sobre la evolución reciente del comercio exterior. América Latina ha tenido un fuerte déficit con Estados Unidos de América y para cubrirlo se vio llevada a recurrir en parte a su superávit con Europa y otros países que han debido así desprenderse de cuantiosas sumas en dólares. Pero esto no ha bastado y América Latina ha tenido también que acudir a ingentes cantidades de sus reservas monetarias y otros recursos para liquidar aquel déficit. Pero, evidentemente, ni Europa, ni América Latina, ni los otros países del resto del mundo hubieran podido proseguir por mucho tiempo esta forma de cubrir sus saldos. La inconvertibilidad de la libra y el recrudecimiento de las medidas restrictivas de la importación, entre otras, son suficientes pruebas de ello. Sus efectos no tardaron en sentirse y si bien no se dispone todavía de informaciones completas para 1948 puede afirmarse que el déficit del balance de pagos ha disminuído sensiblemente.

Véanse ahora tales cifras de 1947. En razón del exceso de importaciones provenientes de Estados Unidos con respecto a las exportaciones, y de los servicios que tiene que pagar a ese país, América Latina ha tenido un déficit corriente de Dls. 1.878 millones, según se desprende del cuadro 90.

CUADRO 90. BALANCE DE PAGOS DE AMÉRICA LATINA EN 1947

En millones de dólares

<i>Conceptos</i>	<i>Con Estados Unidos de América</i>	<i>Con Europa y otros países</i>	<i>Total</i>
<i>Mercancías y servicios</i>			
Saldo comercial	-1.457	1.979	522
Servicios financieros	- 385	- 195	-580
Fletes y seguros	- 103	- 413	-516
Diversas partidas	67	- 112	- 45
Superávit o déficit corriente	-1.878	1.259	-619
Préstamos e inversiones	358	208	566
Superávit o déficit total	-1.520	+1.467	- 53
<i>Forma de cubrirlo:</i>			
Oro	876	+ 2	878
Divisas	644	- 854	-210
Otras formas	—	- 401	-401
TOTAL	1.520	-1.253	-267
Errores y omisiones	—	- 214	-214

Fuente: Fondo Monetario Internacional.

De ese fuerte déficit corriente con Estados Unidos de América, Dls. 358 millones se han cubierto con distintos préstamos e inversiones privadas y oficiales realizados por Estados Unidos en América Latina, conforme al detalle que se verá más adelante. Quedaban, pues, Dls. 1,520 millones que se cubrieron con 876 millones de oro y 644 millones de divisas libres.

Pero de estas divisas libres sólo se tomaron 80 millones de las reservas monetarias preexistentes; pues 564 millones de dólares provinieron de Europa, principalmente, y de otros países que pagaron en esta forma, como se dijo más arriba, parte de su desequilibrio con América Latina. Esta tuvo, en efecto, con Europa y otros países, un superávit corriente de 1.253 millones de dólares, resultante de un exceso de exportaciones sobre importaciones de 1.979 millones, menos distintos servicios que debe pagar principalmente a Europa.

Además de este superávit, Europa y otros países enviaron fondos a América Latina, principalmente a corto plazo, por una cantidad neta de 208 millones de dólares. De manera que la suma total a pagar a América Latina ascendió a 1.467 millones de dólares.

Para hacerlo, Europa y otros países se desprendieron de divisas en favor de América Latina y concertaron con ella diversas operaciones. Entre las divisas le transfirieron los Dls. 564 millones que América Latina traspasó, a su vez, a Estados Unidos y además pagaron a América Latina otros 290 millones de divisas, de los que es presumible que la mayor parte se rate de divisas bloqueadas; ambas formas de pago sumaron Dls. 854 millones. Además de ello, América Latina rescató y amortizó deudas por un equivalente de Dls. 189 millones, hizo préstamos por 202 millones y realizó donaciones por 10 millones, o sea que estas diversas formas de financiar el superávit con Europa y otros países llegaron a un equivalente de Dls. 401 millones.

Puédese examinar ahora el conjunto del balance de pagos y sus resultados globales. El déficit total de América Latina con Estados Unidos se compensa casi completamente con el superávit con Europa y otros países, dejando apenas un déficit neto de Dls. 53 millones. Esto es solamente teórico, pues en la realidad Europa no ha tenido suficientes recursos en dólares para que esta compensación multilateral pueda realizarse.

Es por esta razón que, a pesar de ese déficit neto de 53 millones, América Latina ha tenido que desprenderse de 958 millones de oro y divisas libres y en cambio adquirir o recuperar de Europa activos que, por su índole o por su movilización relativamente lenta, no pueden emplearse en pagar nuevas compras a Estados Unidos. He aquí el resumen pertinente (en millones de dólares):

<i>Oro y divisas de que se desprendió América Latina para pagar su déficit a Estados Unidos de América</i>		<i>Activos que recibió o recuperó América Latina de Europa y otros países en liquidación del superávit</i>	
Oro	878	Rescates y amortizaciones de deudas	189
Divisas libres	80	Préstamos	202
	TOTAL 958	Divisas presumiblemente bloqueadas	290
Déficit neto	—53	Donaciones	10
	905	Errores y omisiones en el cálculo	214
			905

Para simplificar la exposición se han englobado en un sólo renglón los préstamos e inversiones que contribuyeron a enjugar el déficit de América Latina con Estados Unidos. En el cuadro 91 se presenta el correspondiente detalle.

Si se combina el déficit corriente de Dls. 1.457 millones con Estados Unidos con el superávit corriente de Dls. 1.929 millones con Europa y otros países se llega a un déficit neto de Dls. 472 millones para todo el conjunto de América Latina. Pero debe hacerse notar que no todos los países tuvieron déficit. Cuba, Venezuela, Perú, Guatemala, Costa Rica y la

CUADRO 91. PRÉSTAMOS E INVERSIONES DE ESTADOS UNIDOS EN AMÉRICA LATINA
EN 1947

En millones de dólares

1. Inversiones privadas netas	
A largo plazo	254
A corto plazo	— 26 ^a
TOTAL	228
2. Préstamos e inversiones oficiales netas	
Préstamos del gobierno norteamericano	110
Anticipos del Fondo Monetario Internacional	31
Préstamos del Fondo de Estabilización de Estados Unidos	100
Diversos ^b	37
TOTAL	278
A deducir:	
Amortizaciones y otros reembolsos	81
Suscripciones al Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y al Fondo Monetario Internacional	67
	—148
3. Total neto de préstamos e inversiones	358

Fuente: Fondo Monetario Internacional.

^a Aumento neto de los activos privados a corto plazo de América Latina en Estados Unidos.

^b Incluidos Dls. 34 millones de donaciones.

República Dominicana tuvieron superávit. El superávit más fuerte fué el de Cuba, que ascendió a Dls. 112 millones. La Argentina y México, en cambio, tuvieron los déficit más grandes, a saber: Dls. 194 y 138 millones, respectivamente.

II. EVOLUCION GENERAL DE ALGUNOS BALANCES DE PAGOS LATINOAMERICANOS DE 1937 A 1947

No se dispone de elementos de juicio suficientes como para seguir la evolución de los balances de pagos de los países latinoamericanos durante el período 1937-1947. Fuerza es contentarse con datos fragmentarios que ofrezcan la posibilidad de destacar los fenómenos más significativos que han caracterizado los movimientos corrientes y de capital entre la pre y la postguerra.

El hecho fundamental, que domina a todos los otros, es la formación de cuantiosos saldos acreedores en la balanza comercial de América Latina, y cuyo total acumulativo para todo el período asciende a 7.700 millones de dó-

lares. Este monto ha permitido a los países latinoamericanos, después de atender el pasivo de sus otros rubros corrientes, aumentar sus reservas de oro y divisas y reducir su endeudamiento con el exterior.

Resulta de sumo interés el determinar, aunque sea aproximadamente, la forma en que estos excedentes —que no constituyen por cierto disponibilidades en el sentido estricto de la palabra— han sido utilizados.

El total antes mencionado puede reconstituirse así de acuerdo con su empleo, entre fines de 1937 y fines de 1947:

	<i>Millones de dólares*</i>
Aumento de las reservas monetarias	2.300
Aumento de los activos netos a corto plazo	500
Repatriación de deudas y de inversiones extranjeras	2.700
TOTAL	5.500

* La diferencia entre el total de utilización conocida y el total de saldos favorables de los balances comerciales (o sea 2.200 millones de dólares) corresponde a los servicios pasivos y a errores y omisiones.

La repatriación de la deuda y el reembolso de inversiones extranjeras es el otro hecho, derivado del anterior como consecuencia directa, que se destaca en el curso del período de referencia. (Ver el anexo I.) El movimiento ha sido determinado, en varios casos, por el carácter de los excedentes de divisas: al no ser convertibles en oro o en otras divisas, los países titulares de tales excedentes han preferido aplicarlos en reducir su deuda externa en la misma moneda o en adquirir empresas de capital extranjero. El caso de la libra esterlina es bien conocido y se debió también a la necesidad en que se halló la Gran Bretaña de liquidar inversiones en el exterior como forma de mejorar su balance de pagos y financiar una parte de sus gastos de guerra.

Después de haber mencionado estos dos hechos fundamentales, conviene considerarlos más en detalle, teniendo en cuenta la situación particular de algunos países y sus consecuencias en la estructura de los balances de pagos latinoamericanos.

En la evolución de los balances comerciales de América Latina entre 1937 y 1948 se pueden observar cuatro fases. En los tres primeros años que precedieron al estallido de la segunda guerra mundial, el excedente global de exportaciones fué de 483 millones de dólares en promedio por año. Para los tres primeros años de guerra, el promedio se establece en 558 millones de dólares y asciende a 1.089 en los tres últimos años. Con 1946 se ha iniciado una nueva fase en la que los saldos tienden a reducirse por el aumento pronunciado de las importaciones al abrirse nuevamente los mercados europeos y atenuarse las restricciones impuestas por los Estados Unidos de América a la salida de sus productos.

Otra distinción ilustrativa de tal evolución es la siguiente. Desde el punto de vista del signo de su balanza comercial, las veinte repúblicas latinoamericanas pueden ser clasificadas en tres grupos:

PAÍSES CON SALDO NORMAL POSITIVO

Este grupo está formado por Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Cuba, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Perú, Uruguay y Venezuela. Se trata del grupo de mayor importancia que determina el signo final del intercambio total de América Latina. En estos países se ha producido por lo general un aumento del excedente de exportaciones sobre importaciones en forma progresiva hasta 1945 ó 1946 y un brusco descenso a partir de ese momento por las razones indicadas más arriba. El país con mayores saldos favorables ha sido la Argentina, seguido por Venezuela y Brasil.

PAÍSES CON SALDO NORMAL NEGATIVO

Este grupo, cuyo comercio tiene poca incidencia relativa, comprende cuatro países de América Central (Costa Rica, Honduras, Nicaragua y Panamá). Durante la guerra, sus saldos no han disminuído y en algunos casos muestran una tendencia al aumento. El país de mayores y persistentes saldos es Panamá.¹

PAÍSES CON SALDOS ALTERNADOS, POSITIVOS Y NEGATIVOS

Las cinco repúblicas restantes (Colombia, México, Guatemala, Paraguay y Haití) presentan situaciones acerca de las cuales difícilmente se puede generalizar. Colombia tuvo saldos negativos de 1937 a 1941, positivos de 1942 a 1944, y de nuevo saldos negativos de 1945 a 1947, lo que hace pensar que sólo las circunstancias excepcionales del período de guerra han hecho modificar la tendencia hacia el déficit de exportaciones. En una situación similar parece hallarse Guatemala, aun cuando sólo en 1947 volvió a su posición de importaciones superior a las exportaciones, que había prevalecido de 1937 a 1941. El caso de México es distinto; este país tuvo saldos positivos relativamente importantes de 1937 a 1940, negativos en 1941, positivos en 1942 y 1943 y desde entonces acusa excedentes de importaciones en marcado ascenso. Haití ha modificado su posición de intercambio desfavorable hasta 1941 a favorable a partir de 1942. Paraguay,

¹ Este país dispone de los recursos procedentes de la zona del canal para hacer frente a sus importaciones y obligaciones financieras.

en cambio, no presenta tendencia definida, pero sus saldos son de relativamente poca importancia.¹ (Véase el cuadro 92.)

Los excedentes de la balanza comercial han permitido a varios países latinoamericanos que habían suspendido el servicio de la deuda externa en el período crítico de los treinta, reanudar los pagos al exterior, aunque algunos de ellos, como Brasil y México, lo han hecho sobre una base reducida al haber negociado con los titulares una reducción substancial en capital e intereses. Otros países han utilizado sus saldos acreedores para efectuar operaciones de rescate de obligaciones en ciertas monedas extranjeras o llamar a reembolso algunos de sus empréstitos colocados en el exterior.

Para América Latina en su conjunto, la reducción de la deuda pública externa entre 1938 y 1948 representa un equivalente de Dls. 1.100 millones. Se trata de disminución neta, pues algunos pocos países han aumentado sus deudas externas en el curso del período señalado. Para otros, en cambio, las distintas operaciones de rescate y reembolso han significado un alivio de sus cargas financieras. (Véase el cuadro 93.)

CUADRO 93. REDUCCIÓN DE LA DEUDA PÚBLICA EXTERNA DE AMÉRICA LATINA ENTRE 1938 Y 1948

	<i>Valor nominal en millones de dólares</i>	<i>Porcentaje de reducción</i>
Argentina	580	93
Brasil	515	43
Chile	66	20
Uruguay	58	37
Cuba	39	31
Otros	266	39
TOTAL	1.524	49

Fuente: Public Debt 1914-1946, Naciones Unidas.

¹ Debe tenerse en cuenta que en todos los casos antes mencionados han sido consideradas las cifras de las balanzas comerciales no reajustadas, que difieren, a veces sensiblemente, de las que figuran en los balances de pagos. Por razones de homogeneidad se ha preferido tomar las cifras brutas de las estadísticas oficiales del comercio exterior. Para algunos países, como Chile, Perú y Venezuela, puede hacerse la observación de que los saldos que arrojan las cifras de los balances de pagos no reflejan la posición real de la balanza comercial debido a que una parte del movimiento no queda registrado por efectuarse sin uso de divisas (caso de las compañías mineras extranjeras). También es probable que, pese al rigor de los controles de cambio, algunas operaciones de exportación tengan un valor efectivo superior al declarado, sucediendo lo inverso en las importaciones. Esta diferencia da lugar a la formación de saldos en divisas que quedan en el exterior o se reintegran al país por vías extraoficiales.

CUADRO 92. SALDOS DE LA BALANZA COMERCIAL DE AMÉRICA LATINA

En millones de dólares

	1937	1938	1939	1940	1941	1942	1943	1944	1945	1946	1947
I. Con saldo normal positivo											
Argentina	275,6	— 5,2	113,9	107,6	183,6	235,1	405,1	455,6	439,3	580,5	219,2
Bolivia	20,5	8,3	15,8	29,0	32,7	32,2	42,2	40,0	39,9	22,2	21,0
Brasil	13,0	— 6,3	42,6	12,5	78,0	161,6	149,2	159,1	206,7	298,1	— 85,9
Cuba	56,5	36,7	41,7	23,4	77,6	35,7	173,2	218,5	171,0	168,7	222,6
Chile	104,1	36,3	51,7	35,9	50,2	49,8	47,7	50,6	48,7	19,8	13,1
Ecuador	2,6	1,8	1,2	— 0,4	3,2	6,3	12,3	9,6	3,9	8,9	3,1
El Salvador	4,4	1,2	3,3	2,3	1,7	8,8	9,7	9,9	7,5	4,5	2,9
Perú	32,7	16,9	22,6	12,9	19,4	23,4	1,5	5,0	20,5	30,4	8,8
R. Dominicana	6,1	3,3	6,7	7,4	4,7	8,3	21,7	41,6	25,3	38,8	29,5
Uruguay	12,9	0,6	11,4	11,5	7,7	— 5,9	36,2	25,2	24,9	4,4	— 60,6
Venezuela	162,3	175,8	200,9	175,8	246,2	153,8	152,2	244,4	170,4	160,6	485,2
II. Con saldo normal negativo											
Costa Rica	— 1,1	— 3,3	— 8,4	— 9,8	— 8,0	— 2,1	— 8,2	— 11,1	— 15,4	— 18,7	25,1
Honduras	— 2,2	— 0,8	— 0,9	— 1,3	— 2,4	— 6,4	— 4,4	— 3,4	— 5,5	— 11,8	— 10,0
Nicaragua	+ 0,6	— 1,3	— 1,6	— 3,4	— 5,8	— 0,9	— 5,8	— 2,4	— 5,2	— 4,0	— 7,5
Panamá	— 17,8	— 13,9	— 17,0	— 18,7	— 28,7	— 35,7	— 38,3	— 35,4	— 41,1	— 49,2	— 67,1
III. Con saldo alternado											
Colombia	— 8,1	— 8,3	— 26,7	— 12,7	— 20,9	+ 37,6	+ 41,0	+ 29,9	— 20,0	— 29,2	— 108,3
Guatemala	— 3,1	— 2,7	— 0,2	— 3,7	— 1,2	+ 6,9	+ 2,5	+ 3,3	+ 7,3	+ 0,8	— 4,9
Haití	— 0,2	— 0,7	— 1,1	— 2,5	— 0,7	+ 0,1	+ 0,8	+ 0,1	+ 3,9	+ 6,9	+ 0,1
México	+ 40,8	+ 37,8	+ 20,2	+ 13,6	— 55,8	+ 7,7	+ 47,1	— 65,8	— 78,7	— 224,9	— 254,9
Paraguay	— 0,5	— 0,7	+ 0,3	— 1,9	+ 1,6	— 0,3	— 0,5	+ 0,5	+ 4,5	+ 5,4	— 0,7

Fuente: Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas.

Además de la reducción de la deuda pública que acaba de verse, varios países de América Latina siguieron una política de nacionalización del capital extranjero invertido principalmente en servicios públicos.

El rescate de los ferrocarriles británicos en Argentina, Brasil y Uruguay representa por sí sólo una desinversión para el capital inglés de cerca de 200 millones de libras esterlinas. La Argentina y Uruguay han procedido también al rescate de otras inversiones extranjeras.

México, por su parte, negoció con Estados Unidos en 1941 un arreglo general para determinar el monto de la indemnización a pagar a las compañías petroleras estadounidenses expropiadas, monto que en abril de 1942 quedó fijado por peritaje en Dls. 24 millones.¹ La cantidad convenida con Estados Unidos por compensación de las compañías petroleras expropiadas quedó totalmente pagada en 1947. En 1948, México concertó un acuerdo con el Reino Unido sobre indemnización a intereses petroleros expropiados. Por dicho convenio se comprometió a pagar a aquel país Dls. 81,3 millones, más réditos a razón del 3 por ciento anual del 18 de marzo de 1938 al 18 de septiembre de 1948. El primer pago, en septiembre de 1948, fué de Dls. 8,7 millones.

El país acreedor que ha liquidado inversiones en América Latina en mayor medida es el Reino Unido. Entre 1937 y 1948, los reembolsos efectuados suman 522 millones de libras esterlinas tan sólo para las acciones y obligaciones cotizadas en bolsa. (Ver el cuadro 94.)

CUADRO 94. INVERSIONES BRITÁNICAS EN AMÉRICA LATINA*

En millones de libras esterlinas

	<i>Fines de 1937</i>	<i>Fines de 1948</i>	<i>Diferencia</i>
Títulos de gobierno	330,4	206,1	—124,3
Ferrocarriles	494,3	176,2	—318,1
Bancos y navegación	22,0	14,4	— 7,6
Varios	308,1	236,0	— 72,1
TOTAL	1.154,8	632,7	—522,1

Fuente: South American Journal, resúmenes anuales.

* Valores cotizados en la Bolsa de Londres.

La reducción total de la deuda pública y las inversiones extranjeras en América Latina en el último decenio ha sido de Dls. 2.640 millones, pero esta cifra resulta de un aumento de la deuda en dólares (36 millones) y una disminución de la deuda en otras divisas. (Véase el cuadro 95.)

¹ *Bulletin of the Department of State*, 18 de abril de 1942.

CUADRO 95. DISTRIBUCIÓN POR MONEDAS DE LA DISMINUCIÓN DE LA DEUDA EXTERNA E INVERSIONES EXTRANJERAS EN AMÉRICA LATINA, 1938-1948

En millones de dólares

<i>Moneda</i>	<i>1938</i>	<i>1948</i>	<i>Diferencia</i>
Libra esterlina	4.841	2.584	-2.257
Dólar	4.370	4.406	+ 36
Otras divisas	1.392	974	- 335
TOTAL	10.603	7.964	-2.639

Fuentes: Public Debt, 1914-1946, Naciones Unidas; South American Journal, Londres, 1938 y años subsiguientes; American Direct Investments in Foreign Countries, Departamento de Comercio de los Estados Unidos, 1936 y 1940, y otras publicaciones.

La situación final a que se ha llegado varía mucho según los países. Del total de reducciones señalado más arriba, la mayor parte corresponde a la Argentina, Brasil y México, cuyo endeudamiento hacia el exterior a fines de 1948 era inferior en Dls. 2.700 millones al de fines de 1937. Debe tenerse en cuenta que, por otro lado, esos y otros países tienen una deuda comercial proveniente de importaciones impagas. Los balances de pagos de América Latina se ven aliviados por el momento de una carga de servicios financieros que antes de la guerra podía estimarse en Dls. 200 millones al año y que no supera los Dls. 100 millones en la actualidad a pesar de haberse reanudado algunos servicios interrumpidos durante la gran depresión. Hoy en día, en algunos países, la carga sólo representa un reducido porcentaje con respecto al valor de las exportaciones. (Véase el cuadro 96.)

CUADRO 96. RELACIÓN ENTRE SERVICIOS FINANCIEROS PÚBLICOS Y PRIVADOS Y EXPORTACIONES, PARA ALGUNOS PAÍSES LATINOAMERICANOS

En porciento

	<i>Argentina</i>	<i>Chile</i>	<i>Perú</i>	<i>Uruguay</i>
1937.....	18,5
1938.....	26,6	..	34,4	..
1939.....	27,3	..	28,5	..
1940.....	26,4	..	24,7	12,0
1941.....	26,4	..	20,2	13,8
1942.....	28,4	9,6	19,4	16,0
1943.....	18,1	5,4	17,2	9,4
1944.....	21,0	..	20,7	9,9
1945.....	15,5	20,9	17,4	9,6
1946.....	11,4	19,1	11,5	7,6
1947.....	4,9	..	7,3	5,8

Fuentes: Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas y Fondo Monetario Internacional.

Las medidas tomadas durante la guerra por los países latinoamericanos contra los capitales propiedad de o controlados por las naciones del Eje han tenido también su repercusión tanto en lo que respecta al movimiento de nacionalización de las empresas extranjeras como en las transferencias por servicios. Por otra parte, algunos intereses adeudados a países europeos se han acumulado y las autorizaciones para transferir se han efectuado en forma dosificada, de acuerdo con las disponibilidades en la divisa requerida y el régimen de control de cambios imperante.

Se ha producido también otro fenómeno que ha influido en la disminución de las salidas de fondos por concepto de intereses y dividendos, y es el de la radicación de capitales pertenecientes a personas o entidades extranjeras que han preferido invertir en el país sus utilidades en vista de las dificultades para transferir o de los riesgos que hubieran corrido en el país de origen.

Entre los otros rubros corrientes que también han experimentado cambios influidos en forma muy especial por la guerra está el de los fletes. Por ejemplo, en la Argentina el producto de los fletes y gastos de puerto, que era de unos 33 millones de pesos antes de la guerra, fué ascendiendo progresivamente hasta alcanzar 249 millones de pesos en 1947, hecho que debe atribuirse en orden principal a la participación cada vez más importante de la flota mercante argentina en el transporte de mercaderías importadas y exportadas. Aunque menos acentuado, el mismo fenómeno se presenta en el Uruguay, en cuyos balances de pagos las entradas provenientes de la navegación pasaron de 2,3 millones de dólares en 1940 a 4,1 millones de dólares en 1946, para reducirse de nuevo a 1,6 millones en 1947. En Chile, los créditos en divisas de la marina mercante nacional crecieron de 24 millones de pesos en 1942, primer año para el cual se posee una estimación, a 72,4 millones en 1944 y a 387,5 millones en 1947. En el balance de pagos del Perú los fletes y otros ingresos percibidos por tráfico de naves nacionales con el exterior empiezan a figurar en 1944 con 11 millones de soles, que ascienden a 16,6 millones en 1947. Aunque no se poseen datos retrospectivos para Brasil, cuyo primer balance de pagos completo corresponde al año de 1947, debe haberse presentado la misma situación de crecimiento en los fletes como consecuencia del aumento registrado en el tonelaje de bandera nacional.

La influencia de la guerra en el movimiento de remesas de inmigrantes se ha hecho sentir en algunos países al haberse interrumpido las transferencias para ciertas zonas de Europa. En 1945, el movimiento recobra vigor. El caso de Uruguay puede citarse como ejemplo. Las remesas de los inmigrantes a sus países de origen fueron inferiores a los fondos aportados por ellos durante los años 1940 a 1942. En 1943, se invierte la corriente y las transferencias llamadas de ayuda familiar de los residentes extranje-

ros superan ampliamente el aporte de nuevos inmigrantes. Es muy probable que el mismo fenómeno se haya producido en países como Argentina, Brasil y Chile donde existen importantes colectividades procedentes de Europa que tenían la costumbre de enviar fondos a sus familiares en el país de origen. Por otra parte, ha habido restricciones reglamentarias a la salida de dichas remesas. Es de lamentar que falten estadísticas para apreciar los cambios habidos a raíz de la guerra.

En cuanto al movimiento turístico, también los datos disponibles son sumamente escasos, pero todo hace pensar que la corriente relativamente importante de latinoamericanos que viajaban a Europa y efectuaban grandes gastos ha desaparecido o disminuído mucho, reemplazada en parte por los viajes a Estados Unidos de América. Las relaciones turísticas interlatinoamericanas se han desarrollado considerablemente. Uno de los países que alimenta buena parte de su balance de pagos con el aporte de turistas, principalmente argentinos, es el Uruguay. Los saldos favorables, es decir, deducidos los gastos estimados de los uruguayos en el exterior, han pasado de menos de 1 millón de dólares en 1940 a 15 millones en 1947.

México tiene también un balance de turismo que le es favorable. Los viajeros procedentes de Estados Unidos, Canadá y otros países de América gastan en México unos Dls. 150 millones mientras que los mexicanos que salen del país sólo dejan en el exterior, de acuerdo con las más recientes estimaciones, Dls. 63 millones. En 1938, el saldo a favor de México era tan sólo de Dls. 4 millones.¹

Otra fuente de divisas para esa república es el envío de fondos de sus trabajadores que se expatrian permanente o estacionalmente a los Estados Unidos. Mientras que antes de la guerra tal movimiento carecía de importancia, en 1946 y 1947 las remesas de braceros alcanzaron a 34 y 29 millones de dólares, respectivamente.

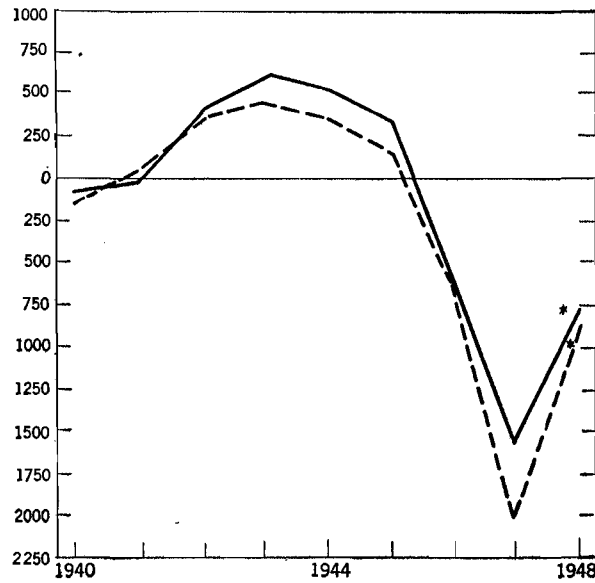
III. BALANCE DE PAGOS CON ESTADOS UNIDOS DE AMERICA EN 1940-1948

En las dos secciones anteriores de este capítulo se ha tratado de abarcar el conjunto del balance de pagos de América Latina, mediante las informaciones de que se dispone, por desgracia muy fragmentarias. En cambio, para uno de los sectores de ese conjunto, el de Estados Unidos de América, se tienen datos muy completos relativos al presente decenio, gracias a las compilaciones realizadas por el Departamento de Comercio de ese país.²

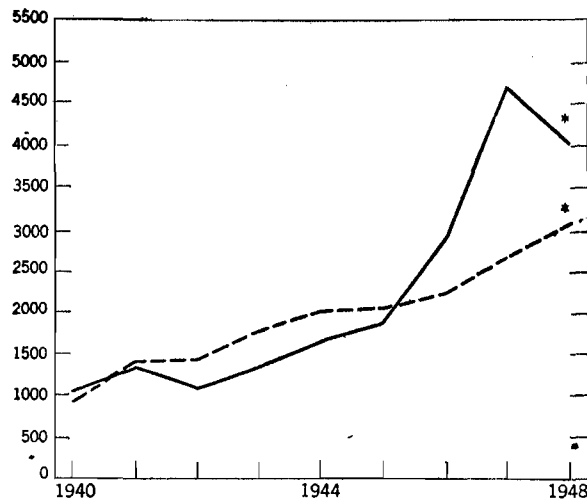
¹ En 1948 el saldo a favor de México ascendió a Dls. 94 millones.

² *International Transactions of the United States during the War, 1940-1945*, Departamento de Comercio, Wáshington, 1948; *Survey of Current Business*, noviembre de 1948 y marzo de 1949.

GRÁFICO 7. BALANCE DE PAGOS DE ESTADOS UNIDOS CON AMÉRICA LATINA



La línea continua representa egresos corrientes; la quebrada ingresos.



La línea continua indica superávit o déficit final; la quebrada superávit o déficit corriente.

* Estimado sobre la base de 9 meses.

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

CUADRO 97. BALANCE DE PAGOS DE AMÉRICA LATINA CON ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, 1940-1948

En millones de dólares

Conceptos	Año de transición 1940	Período de guerra					Período de postguerra				
		1941	1942	1944	1945	Total 1941-45	1946	1947	1948 ^a	Total 1946-48	
<i>Mercancías y servicios</i>											
Saldo comercial	- 12	174	455	615	614	488	2.346	-252	-1.574	-396	-2.222
Servicios financieros netos	-160	-189	-188	-192	-252	-231	-1.052	-322	395	-324	-1.041
Diversas partidas	46	50	60	12	15	70	37	53	35	45	133
Superávit o déficit corriente	-126	35	327	435	347	187	-1.331	-627	-2.004	-765	-3.396
<i>Transferencias unilaterales e inversiones</i>											
Transferencias unilaterales	1	7	47	182	271	75	582	50	33	22	105
Movimientos de capitales a largo plazo	8	- 48	14	- 1	-106	65	- 76	- 25	410	85	470
TOTAL	9	- 41	61	181	65	140	506	25	443	107	575
Superávit o déficit final	-117	- 6	388	616	512	327	1.837	-602	-1.561	-658	-2.821
<i>Formas de compensarlo</i>											
Aumento o disminución (—) de las tenencias de oro	-122	19	109	579	406	473	1.586	-167	- 809	-131	-1.107
Aumento o disminución (—) de los activos netos a corto plazo de América Latina en Estados Unidos	100	- 33	236	153	242	133	731	66	- 151	57	28
Pagos a Estados Unidos ^b	- 95	8	43	-116	-136	-279	- 480	-501	- 601	-504	-1.686

Nota: Para expresar la posición desde el punto de vista de América Latina, se han invertido los signos del balance de pagos de Estados Unidos con aquélla.

Fuentes: *International Transactions of the United States during the War, 1940-1945*, y *Survey of Current Business*, noviembre de 1948 y marzo de 1949, Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

^a Solamente 9 meses.

^b Provenientes de otros países o pagos a terceros países con dólares provenientes del balance con Estados Unidos, incluidos errores y omisiones.

Aun cuando no podría decirse que dichas cifras sean típicas del conjunto, nos permiten saber cómo los movimientos de balances de pagos de América Latina suelen ser el resultado de tendencias dispares entre el sector de Estados Unidos y el de Europa y otros países del resto del mundo, según ya se ha podido ver en el ejemplo ilustrativo de las cifras de 1947.

Se ha juzgado conveniente combinar y resumir las compilaciones referidas, en forma que se destaquen claramente las características principales del período a que se refieren. Así se han construido el cuadro 97 y el gráfico 7. Al observarlos salta nuevamente a la vista el típico movimiento ondulatorio del balance de pagos con sus dos fases conocidas. Entre 1940 y 1945 América Latina tiene grandes saldos positivos. En los tres años siguientes el balance se torna decididamente negativo.

Durante esta primera fase de abundancia de dólares provenientes de Estados Unidos, se agregaron además dólares que el resto del mundo transfería a América Latina en pago de sus adquisiciones. Estas transferencias fueron mucho mayores en la segunda fase de encogimiento, en la cual el resto del mundo se desprendía de cuantiosas reservas para que América Latina pudiera liquidar sus déficit con Estados Unidos además de hacer uso amplio de sus propias reservas.

Veamos ahora la composición de las cifras relativas a la fase de acumulación. El saldo positivo acumulado del intercambio comercial de América Latina con Estados Unidos alcanzó a la cifra extraordinaria de Dls. 2.346 millones en 1941-45. Merced a ella y a un pequeño saldo positivo de Dls. 37 millones de otras partidas corrientes, pudo pagarse holgadamente los servicios financieros del capital invertido por Estados Unidos en América Latina, que alcanzaron a una cantidad neta de Dls. 1.052 millones.

Queda, pues, un superávit corriente de Dls. 1.331 millones en la primera fase del período. Examinemos la forma en que Estados Unidos ha liquidado este saldo a favor de América Latina. Llama la atención, ante todo, que la suma total así abonada haya alcanzado a una cifra apreciablemente superior a dicho superávit, a saber, Dls. 1.837 millones. La explicación es sencilla. Una cantidad considerable de importaciones de América Latina proveniente de Estados Unidos ha consistido en materiales comprendidos bajo las disposiciones de la Ley de Préstamos y Arriendos; por tanto, al no tener que pagarse han aumentado en realidad el superávit corriente. Estímase la cifra respectiva en Dls. 328 millones y ella está comprendida en la partida de "transferencias unilaterales" cuyo monto global ha ascendido a Dls. 582 millones en la primera fase.¹ Por otro lado, América Latina ha liquidado en el mismo lapso 76 millones de inversiones nor-

¹ En esta partida se incluyen también otros conceptos, como el de las transferencias de los "braceros" mexicanos en los Estados Unidos, que más bien representan un servicio y no una transferencia unilateral.

teamericanas. De tal suerte que el superávit final del período 1941-45 se descompone en la siguiente forma:

<i>Millones de dólares</i>	
Superávit corriente	1.331
Transferencias multilaterales y liquidación de inversiones ...	506
Superávit final	1.837

Este superávit final del balance de pagos a favor de América Latina ha sido compensado en la siguiente forma:

<i>Millones de dólares</i>	
Transfiriendo oro a América Latina	1.586
Aumentando sus activos netos a corto plazo en Estados Unidos	781
TOTAL	2.317

Esta cifra excede en Dls. 480 millones al superávit antedicho; en la medida en que no se trate de "errores y omisiones", se debe probablemente a que el resto del mundo, para cubrir sus adquisiciones en América Latina, le transfirió dólares que ésta utilizó en aumentar sus disponibilidades en Estados Unidos.

Entremos ahora a la segunda fase del balance de pagos, que se desarrolla a partir de 1946 y en la cual se encuentra América Latina en estos momentos. Su característica saliente es ésta: de los Dls. 2.317 millones de oro y activos netos a corto plazo acumulados en la fase anterior, 1.135 millones, o sea casi la mitad, se habían empleado en pagar parte del déficit final de América Latina que se ha producido hasta ahora. Este déficit final asciende a Dls. 2.821 millones en el lapso 1946-48 (hasta el 30 de septiembre de 1948).

Interesa determinar cómo se ha llegado a este déficit. El intercambio comercial, que en la fase precedente había arrojado un fuerte superávit de Dls. 2.346 millones en los cinco años correspondientes, presenta en la fase siguiente, que no llega a tres años, un saldo negativo de magnitud aproximada, a saber Dls. 2.222 millones.

Si a este déficit comercial agregamos los servicios financieros y otras partidas pasivas netas que en total representan Dls. 1.174 millones, se llega a un déficit corriente total de Dls. 3.396 millones.

Si por un lado América Latina tuvo este fuerte déficit corriente, por otro recibió en estos tres años una cantidad neta de Dls. 470 millones de préstamos e inversiones diversas realizadas por Estados Unidos. Además, hubo transferencias unilaterales a favor de América Latina por Dls. 105 millones. De tal suerte que con la ayuda de estas dos partidas por un total de Dls. 575 millones, el déficit corriente vino a quedar reducido a un déficit final de Dls. 2.821 millones.

Ya se ha visto que, para liquidar parte de este déficit, América Latina se desprendió de Dls. 1.135 millones de sus disponibilidades, reduciendo sus tenencias de oro en Dls. 1.107 millones y sus activos netos a corto plazo en Dls. 28 millones. Quedaban así por saldar Dls. 1.686 millones que, en la medida en que no se trate de errores y omisiones, fueron suministrados a América Latina por Europa y otros países y utilizados por ella en cubrir esta parte de su déficit con Estados Unidos.

CAPITULO 9

EL DESARROLLO DE LA INFLACION

I. ANTECEDENTES

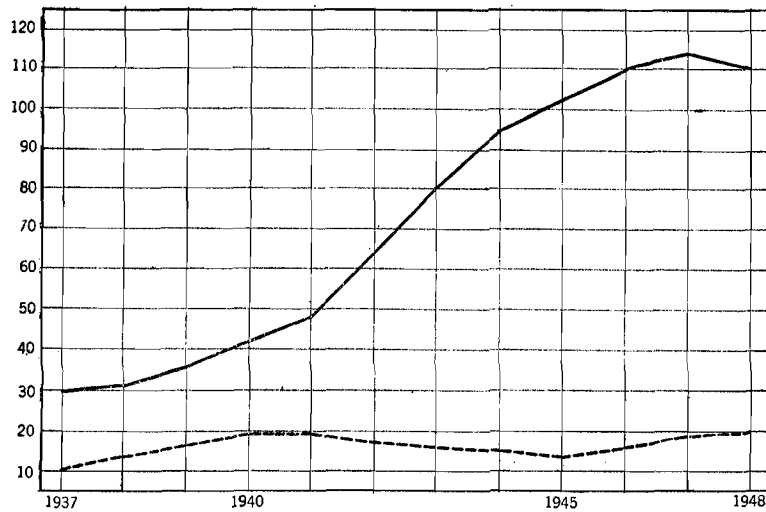
Al iniciarse el año de 1949, la mayoría de los países latinoamericanos se encontraban frente a problemas monetarios que, en ciertos casos alcanzan particular seriedad. Con excepción de cuatro de ellos, los restantes han visto declinar sus reservas de oro y divisas desde el nivel máximo que alcanzaron hacia 1946, y aunque en general son todavía más elevadas de lo que fueron en 1938, puede decirse que en varios casos su eficacia como medio de pago internacional es relativamente menor que entonces debido al bloqueo o inconvertibilidad de una parte de las divisas y a la elevación de los precios internacionales.

Es natural que el oro y las divisas que durante la guerra se habían acumulado extraordinariamente, sin poderse emplear en importaciones por razones conocidas, hayan tendido a salir en pago de aquélla tan pronto los mercados exteriores fueron poniéndose nuevamente en condiciones de satisfacer la demanda diferida. No deja de llamar la atención, sin embargo, que en ciertos países este movimiento haya cobrado tanta amplitud antes de que en los centros cíclicos se manifestara un fenómeno de contracción, fenómeno que siempre había atraído oro de la periferia. Es indudable que en la explicación de este hecho deja sentir su influencia preponderante la fuerte expansión del crédito que se ha producido en ellos. Es cierto que esta expansión fué estimulada primeramente por la gran acumulación de oro y divisas con sus consecuencias sobre el efectivo de los bancos, dada la forma característica de operar del mecanismo bancario. Pero más tarde adquirió su propio impulso y continúa desarrollándose a pesar de la disminución de las reservas monetarias. En algunos casos la expansión crediticia alcanzó tal intensidad que pudo haber traído el agotamiento total de dichas reservas, de no mediar intensificación de restricciones impuestas a través del control de cambios en los países más afectados, e incluso la mora en los pagos al exterior de importaciones ya efectuadas.

Es que, a diferencia de lo que ocurre en los grandes centros como Estados Unidos de América, donde una fuerte expansión de los medios

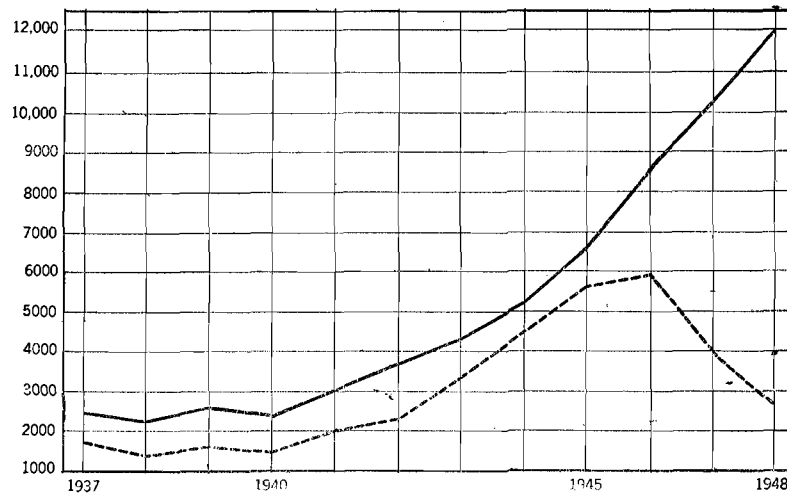
GRÁFICO 8. MEDIOS DE PAGO Y RESERVAS MONETARIAS DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA Y DE LA ARGENTINA

Miles de millones de dólares



La línea continua indica medio circulante; la quebrada oro.

Millones de pesos



La línea continua indica medio circulante; la quebrada oro y divisas.

Nota: La reserva de oro de Estados Unidos de América ha sido ajustada deduciendo, para cada año, los activos netos a corto plazo pertenecientes al resto del mundo.

Fuente: *International Financial Statistics*, Fondo Monetario Internacional.

de pago, según aconteció durante la última guerra, afectó muy levemente a las reservas áureas, en los países de la periferia toda dilatación del medio circulante no tarda en presionar fuertemente las reservas y en provocar un intenso drenaje de ellas, salvo, desde luego, que se acuda a medidas restrictivas que desvíen internamente dicha presión inflacionaria. (Ver el gráfico 8.)

Esta diferente forma de reaccionar estriba, en lo fundamental, en la distinta relación existente entre las importaciones y el ingreso nacional. Y es lógico que en países como los latinoamericanos, en los cuales dicha relación da un coeficiente relativamente alto, cualquier incremento de ingresos monetarios tienda a manifestarse, al poco tiempo, en un sensible aumento de las importaciones.

II. CAMBIOS EN LAS RESERVAS

Es obvio que ha habido diferencia en los puntos de partida y en el desarrollo del proceso que ha llevado a la actual situación monetaria a las naciones latinoamericanas. Pero la generalización cubre a la mayoría de ellas e incluye, precisamente, a aquellos países cuyo comercio exterior es más elevado.

Aunque el egreso de oro y divisas y el proceso inflacionario son aspectos de un mismo problema en la realidad económica, conviene separarlos en el análisis, a fin de determinar su magnitud y derivaciones.

En lo que concierne al primer aspecto, la merma de oro y divisas ha sido especialmente intensa en los casos de la Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica y México, mientras que en los países que acrecentaron sus tenencias monetarias sólo Cuba y Venezuela lo hicieron en forma destacable. (Ver el cuadro 98.)

Como puede verse en el cuadro que sigue, tomados en conjunto los países que disminuyeron sus reservas (primer y segundo grupos) registraron una merma de aproximadamente Dls. 1.600 millones¹ respecto a la cifra máxima que habían alcanzado durante la guerra, es decir, hacia 1946. En cambio, los países que han aumentado sus tenencias agregaron a ellas, entre 1946 y 1948, unos Dls. 200 millones. Pero debe destacarse el hecho de que, considerando valores absolutos, la reducción a que más arriba se ha aludido corresponde, en un 80 por ciento, a las mermas registradas en sólo dos países: la Argentina y México.

La pérdida resulta más seria aún en algunos casos especiales, porque una parte de las divisas que hoy integran las reservas está constituida por

¹ En todas estas cifras se incluyen las distintas divisas según su equivalencia en dólares.

CUADRO 98. VARIACIÓN DE LAS RESERVAS DE ORO Y DIVISAS DE ALGUNOS PAÍSES LATINOAMERICANOS, ENTRE 1938, EL AÑO DE MÁXIMA Y 1948

En millones de dólares

<i>Grupos de países ordenados según la variación experimentada en las reservas</i>	<i>Aumento en 1948 respecto a 1938^a</i>	<i>Aumento (+) o disminución (-) en 1948 respecto al año de máxima acumulación^b</i>	<i>Porcentaje de variación entre fines de 1948 y el año de acumulación máxima</i>
I. Merma de más del 50 por ciento			
México	+ 49	- 215	-74
Argentina	+187	-1.083	-64
Chile	+ 20	- 57	-52
Colombia	+ 57	- 93	-53
Costa Rica	+ 4	- 8	-61
II. Merma de menos del 50 por ciento			
Paraguay	+ 6	- 5	-45
Nicaragua	+ 3	- 3	-43
Ecuador	+ 24	- 9	-25
Uruguay	+156	- 62	-21
Bolivia	+ 24	- 6	-17
Guatemala	+ 37	- 4	- 8
Brasil	+679	- 47	- 6
III. Países que aumentaron sus reservas			
Venezuela	+323	+ 135	+62
Cuba	+324	+ 60	+23

Nota: Se ha considerado como reserva de oro y divisas el oro y el cambio extranjero que poseían los bancos centrales o los que hacen sus veces. En México y Cuba oro solamente.

Fuente: Cifras de *International Financial Statistics*, Vol. 2, No. 2, Fondo Monetario Internacional.

^a En el caso de Paraguay, 1939, y en el de Venezuela, 1940.

^b Año 1946; excepto en los casos de Chile, Bolivia, México y Perú, 1945; Costa Rica y Nicaragua, 1944; Guatemala y Brasil, 1947. Las cifras del año de 1948 corresponden al mes de noviembre, salvo en el caso de México, cuando son las del mes de junio.

divisas de compensación o inconvertibles. La progresiva extensión de los acuerdos bilaterales con bloqueo de los saldos, primero a consecuencia de la guerra y luego debido a la incapacidad transitoria de los países devastados para pagar sus compras y para abastecer los bienes de producción y consumo que necesitan los países de Latinoamérica, ha llevado a varios de ellos a ver compuestas sus reservas monetarias por dos sectores incomunicados cuyo valor como respaldo o garantía de las emisiones de numerario podrá ser legalmente el mismo, pero cuya utilidad como medio de pago en el exterior es, en lo inmediato, totalmente distinta. Es por ello conveniente, al considerar la situación creada por la merma de las reservas, examinar su constitución y su relación con el intercambio comercial en divisas de libre conversión y en divisas inconvertibles para comprender, en su cabal significación, el problema que algunos de los países latinoamericanos confrontan actualmente.

De acuerdo con los últimos datos disponibles, a fines de 1948 los países latinoamericanos tenían, en conjunto, reservas de oro y divisas por Dls. 2.650 millones, es decir, cerca de Dls. 2.000 millones más que en 1938.

COMPOSICIÓN DE LAS RESERVAS MONETARIAS DE DIECISIETE PAÍSES
LATINOAMERICANOS

	<i>Millones de dólares</i>		
	1938	1946	1948
Oro	685	2.540	1.500
Divisas	75	1.320	1.150
TOTAL	760	3.860	2.650

Fuente: International Financial Statistics, Fondo Monetario Internacional.

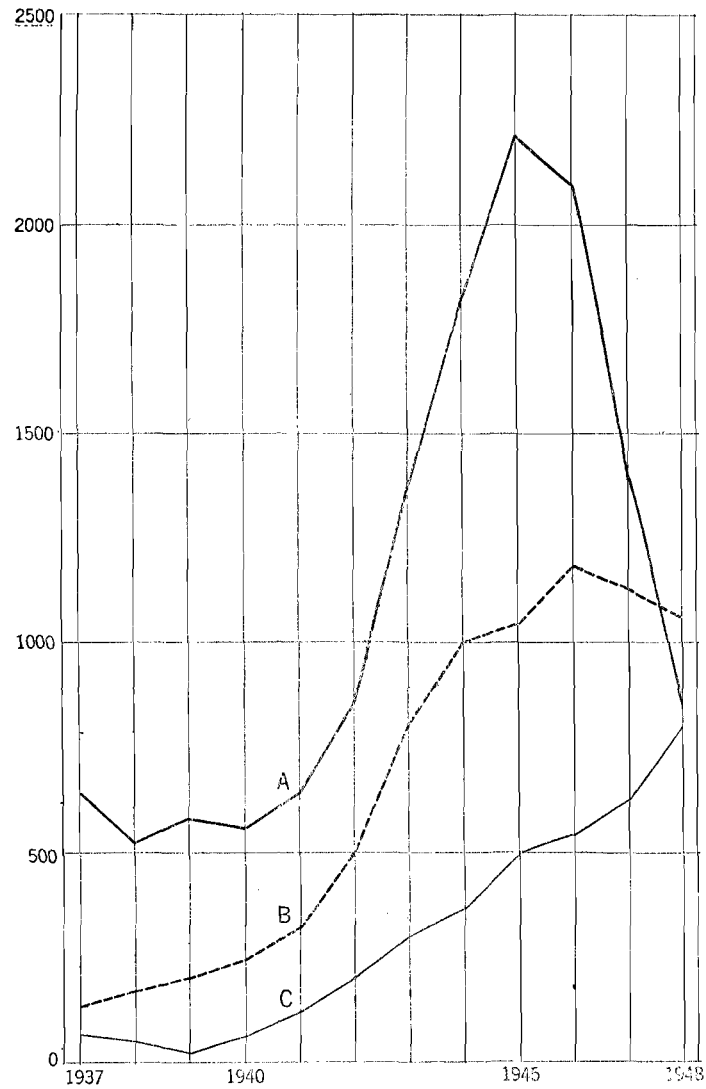
Pero como en 1946 habían alcanzado a acumular oro y divisas por Dls. 3.800 millones, ha habido en los últimos dos o tres años una merma superior a Dls. 1.200 millones respecto a aquella fecha. Las consecuencias de esta disminución son más serias aún si se tiene en cuenta, como se ha dicho, que una parte de las divisas, compuesta por cambio extranjero inconvertible o sólo utilizable dentro de ciertas áreas, posiblemente no sea inferior al equivalente de Dls. 800 millones.¹ Eliminando pues, esas divisas, las reservas de libre utilización representarían el doble de lo que fueron en 1938, en tanto que los precios internacionales eran entonces menos de la mitad de los que actualmente rigen. Y si el cotejo entre el monto de las reservas de oro y divisas de libre conversión entre 1938 y 1948 se hace excluyendo a Cuba y Venezuela, que gravitan en el aumento de oro con aproximadamente 550 millones de dólares, el aumento global de las reservas de libre disposición respecto a 1938 llega a sólo un 60 por ciento. (Ver el gráfico 9.)

Hay, pues, un aumento en las reservas que aparentemente no explicaría la escasez de dólares que se siente en muchos países de Latinoamérica. Pero aparte de que dicho aumento es muy inferior al que ha experimentado el volumen de medios de pago con relación al que existía en 1938, tal situación se explica porque el aumento neto de las reservas a que se ha aludido no está parejamente distribuído entre los países. En efecto, en el grupo de países que mayor existencia de libras esterlinas tienen, especialmente la Argentina y el Brasil, el oro y divisas libres que poseían a fines

¹ Dadas las dificultades con que han tropezado en los últimos tiempos la Argentina y el Brasil en el sector de divisas convertibles, es presumible que la mayor proporción de las divisas que incluyen en sus reservas sean divisas no convertibles.

GRÁFICO 9. RESERVAS DE ORO Y DIVISAS DE DIECISIETE PAÍSES DE AMÉRICA LATINA

Millones de dólares



- A. Países que redujeron sus reservas en más del cincuenta por ciento.
 B. Países que redujeron sus reservas en menos del 50 por ciento.
 C. Países que aumentaron sus reservas.

Fuente: *International Financial Statistics*, Fondo Monetario Internacional.

de 1948 es apenas superior a la suma con que contaban en 1938.¹ Con la aclaración de que las importaciones pendientes de pago —cerca de Dls. 400 millones en esos dos países²— y la afectación de una parte del oro de Brasil a un empréstito de Dls. 80 millones contraído para fines de estabilización monetaria, disminuyen virtualmente las reservas —que habían logrado alcanzar niveles satisfactorios después de la prolongada depresión de los treinta— a niveles inferiores a los de 1938. La importancia de todos estos hechos se aprecia debidamente cuando se tiene presente que el déficit de la balanza de pagos de Latinoamérica con los Estados Unidos alcanzó Dls. 1.900 millones en 1947, es decir, un importe equivalente a cerca del 70 por ciento de la reserva total de Latinoamérica en 1948. De continuar, desequilibrios de tal magnitud habrían reducido las reservas monetarias de estos países a cantidades exiguas. Compréndese muy bien que para evitar que el drenaje prosiguiera en forma intensa con peligro de agotamiento total de las reservas hayan tenido que tomarse, en ciertos países, medidas especiales de restricción a las importaciones y a otras transferencias corrientes.

III. FACTORES INTERNOS

Hemos analizado, con la relativa amplitud que permiten las cifras disponibles, lo que ha ocurrido en el último decenio con la reserva monetaria de Latinoamérica. Veamos ahora qué es lo que ha sucedido con la circulación monetaria interna.

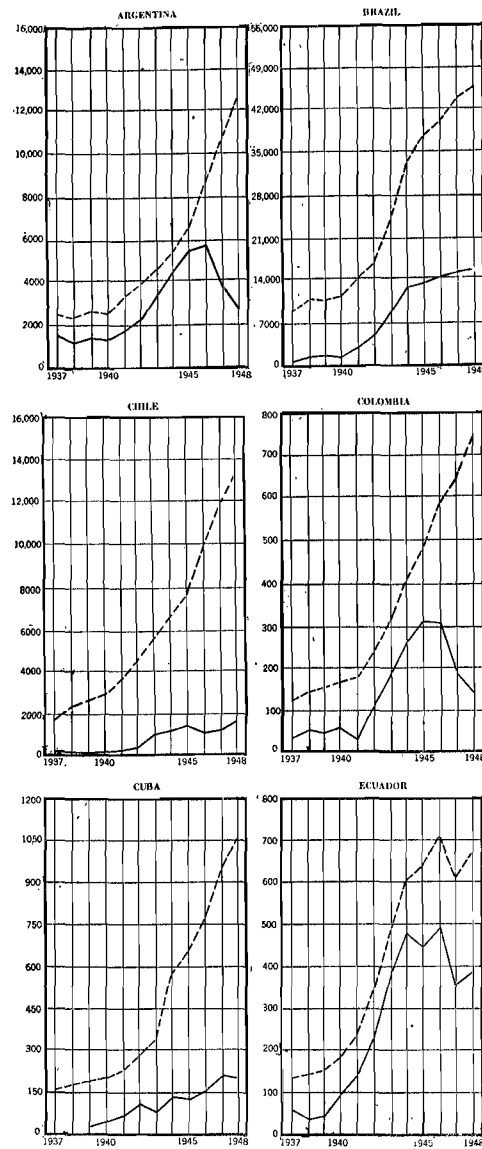
El hecho destacable es éste: en la mayoría de los países se ha producido una expansión de los medios de pago que alcanza a niveles varias veces superiores a los que existían antes de la guerra. Pero este crecimiento no responde en todo el período a los mismos factores. Hay dos fases, que se perciben claramente en la mayor parte de los casos. (Ver el gráfico 10 y el cuadro 99.) En la primera etapa prevalecen los factores externos en la creación del medio circulante, en tanto que en la segunda hay predominio notorio de las causas internas.

¹ Cabría agregar que en algunos casos —el de la Argentina es muy significativo por la magnitud de las cifras— una parte de la disminución experimentada en las reservas debe atribuirse a la incidencia de un factor de carácter extraordinario. Ocurre que, a favor de la situación creada por la inusitada acumulación de oro y divisas, algunos países repatriaron deuda externa en dólares antes de su vencimiento o adquirieron, pagándolos con esa moneda, servicios públicos. Por otro lado, con el propósito de dar empleo a la cuantiosa masa de libras esterlinas bloqueadas en la Gran Bretaña, la Argentina, el Brasil y el Uruguay repatriaron las inversiones británicas en ferrocarriles. (Véase a este respecto, en el capítulo sobre balance de pagos, la disminución de las inversiones extranjeras en Latinoamérica en el curso del último decenio.)

² Informaciones recientes indican que la Argentina habría reducido en Dls. 100 millones la suma pendiente de pago, que originalmente alcanzaba Dls. 250 millones.

GRÁFICO 10. RESERVAS MONETARIAS Y MEDIOS DE PAGO EN ALGUNOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA

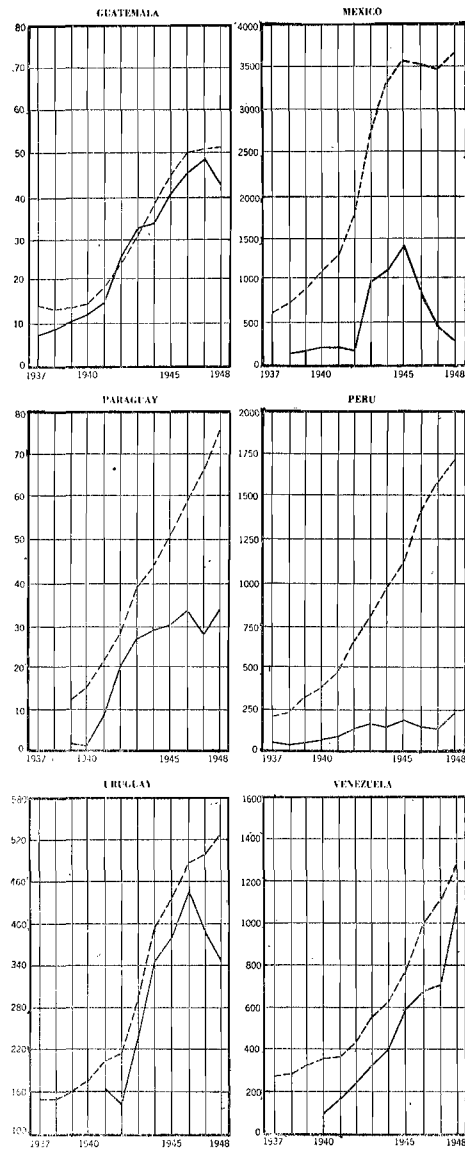
En millones de unidades monetarias de cada país



La línea continua representa las reservas monetarias; la quebrada el medio circulante.
 Nota: Oro y divisas netos en poder de bancos centrales o sus equivalentes. Para México y Cuba, solamente oro.

Fuente: Fondo Monetario Internacional, *International Financial Statistics*.

GRÁFICO 10. (Continuación)

En millones de unidades monetarias de cada país

La línea continua representa las reservas monetarias; la quebrada el medio circulante.

CUADRO 99. INDICE DEL CRECIMIENTO DE LOS MEDIOS DE PAGO EN ALGUNOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA

Números índices; base: 1937=100

	Argen- tina	Brasil	Colom- bia	Cuba	Chile	Ecuador	Guatemala	México	Paraguay ^a	Perú	Uru- guay	Vene- zuela
1937	100	100	100	100	100	100	100	100	..	100	100	100
1938	96	118	111	84	106	103	97	112	..	107	102	109
1939	104	116	114	84	122	108	98	133	100	125	105	118
1940	101	119	124	97	149	131	101	161	116	153	114	130
1941	131	152	138	123	183	171	119	192	170	199	127	131
1942	152	180	181	174	225	246	169	269	221	271	135	161
1943	181	261	244	237	285	351	221	409	314	342	188	204
1944	228	352	318	358	327	430	260	504	345	419	256	229
1945	276	403	369	411	380	453	312	540	397	473	284	295
1946	357	419	456	487	482	503	345	529	461	600	320	380
1947	433	462	500	590	584	438	350	526	517	682	326	417
1948	503	472	555	659	699	481	359	544	602	760	340	482

^a Base: 1939=100.Fuente: Cuadro preparado a base de las cifras incluidas en *International Financial Statistics*, Fondo Monetario Internacional.

En la primera etapa, que se extiende hasta aproximadamente el año de 1944, el aflujo de oro y divisas determinado por los saldos positivos del balance de pagos se traduce, a través del mecanismo bancario, en la creación de medios de pago internos (billetes y depósitos a la vista). Hay, asimismo, creación de dinero por factores internos, pero esta expansión es, en el período que consideramos, relativamente poco importante excepto en el caso de países como Brasil, Chile y México, donde ya venía desarrollándose con anterioridad un proceso inflacionista. Puede observarse, en las cifras del cuadro 100, cómo hay una correspondencia estrecha entre

CUADRO 100. VARIACIONES DE LAS RESERVAS MONETARIAS Y DE LOS MEDIOS DE PAGO DE ALGUNOS PAÍSES LATINOAMERICANOS

En millones de unidades monetarias de cada país

Países	Unidad monetaria	Aumentos o disminuciones de:			
		Reservas moneta- rias	Medios de pago	Reservas moneta- rias	Medios de pago
		Período 1939-1944	Período 1939-1944	Período 1945-1948	Período 1945-1948
Argentina	peso	3.237	3.239	-1.918	6.752
Brasil	cruzeiro	11.310	22.470	1.850	11.540
Colombia	peso	230	265	- 114	342
Chile	peso	473	4.148	- 40	7.022
México	peso	923	2.609	- 695	189
Uruguay	peso	236	239	1	129
Venezuela	bolívar	300 ^a	315	688	780

Fuente: *International Financial Statistics*, Vol. 2, No. 2, Fondo Monetario Internacional. Las cifras de 1948 corresponden a la última fecha para la cual hay información en el año.^a Período 1941-1944.

el aumento de las reservas y el crecimiento de los medios de pago en los casos de la Argentina, Colombia, Uruguay y Venezuela durante el período 1938-1944.¹ En la segunda etapa, en cambio, a tiempo que empieza la merma en las reservas, la expansión de los medios de pago por causas de origen interno se acentúa y acelera, compensando con gran exceso la cancelación a que aquella merma tiene que dar lugar.

Como es natural, la acción conjugada de la expansión de los medios de pago y de la caída en el nivel de las reservas monetarias ha determinado un descenso general en la relación entre reservas monetarias y circulante total en manos del público con respecto a los niveles que alcanzara en los distintos países hacia mediados de la presente década. Ello no obstante, con excepción de la Argentina, Colombia, México y Perú, las restantes mantenían a fines de 1948 esta relación por encima de los niveles en que se hallaban al iniciarse la guerra. La falta de detalles impide decir en qué proporción intervienen las divisas bloqueadas en el cálculo de estos porcentajes.

IV. ALZA DE PRECIOS

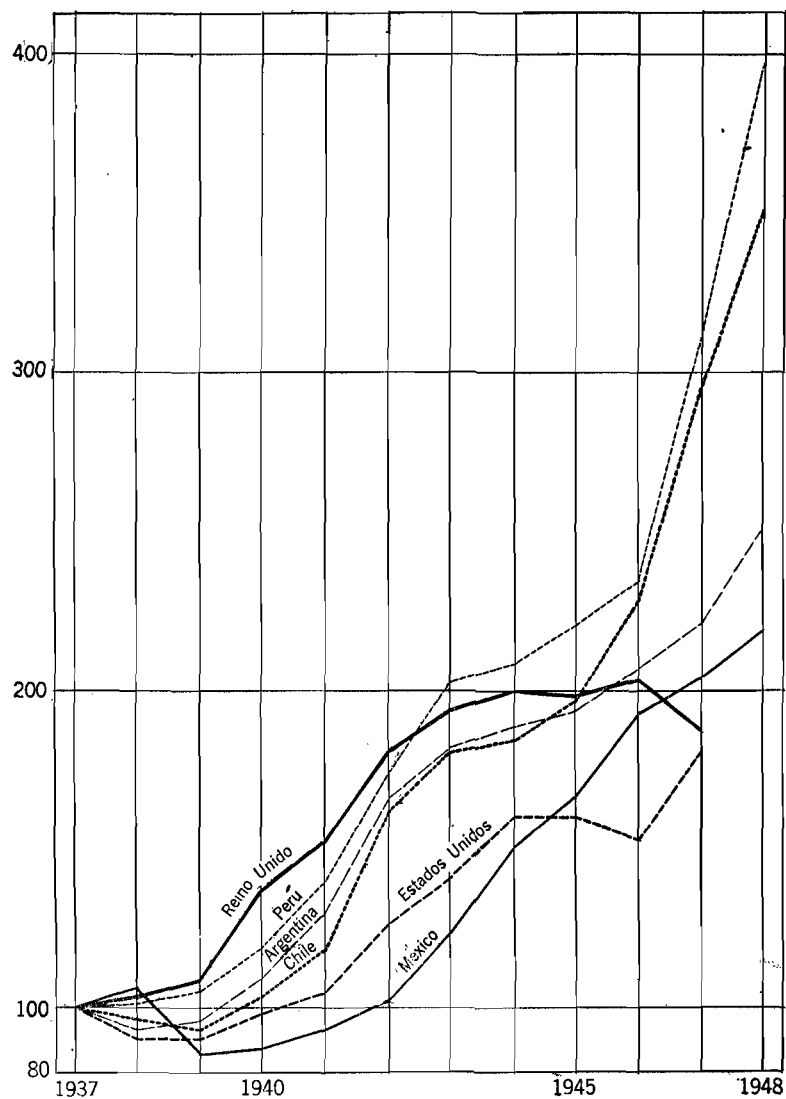
La intensa expansión crediticia que se ha verificado durante la última década en la mayoría de los países latinoamericanos no ha sido acompañada por un crecimiento en la masa de mercaderías y servicios que afluyen al mercado. Y, lógicamente, tal desequilibrio se ha reflejado sobre los precios que en 1948 triplicaban, en ciertos casos, los vigentes antes del estallido de la guerra. Pero también aquí el proceso inflacionista ofrece dos etapas en su desarrollo, con características bastante definidas.

En la primera etapa, que se extiende hasta 1941 ó 1942, según los casos, y que corresponde a la señalada al hablar de medios de pago, los precios no suben internamente sino en proporción relativamente pequeña, debido a que el abastecimiento es todavía satisfactorio y a que el descenso de las importaciones no se produce violentamente, en tanto que las existencias en poder de los industriales y en los canales de distribución son todavía importantes. Hay, además, cierta incertidumbre respecto al curso de la guerra y gravita aún el pesimismo generado por la caída cíclica que se había empezado a manifestar en 1938. Los empresarios que obtienen beneficios del alza de precios lo destinan inicialmente a financiar sus propias necesidades de capital circulante, pero muy luego, para precaverse de la desvalorización de la moneda, que ya se siente, emplean sus beneficios

¹ No quiere decirse con este cotejo que el aumento o disminución de los medios de pago responda exclusivamente a factores externos, sino que el resultado del juego de todos los factores internos y externos actuantes en el proceso monetario corresponde, aproximadamente, al ingreso neto de oro y divisas.

GRÁFICO 11. PRECIOS AL POR MAYOR EN ALGUNOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA
Y PRECIOS DE EXPORTACIÓN DE ESTADOS UNIDOS Y DEL REINO UNIDO

Base: 1937=100



Fuente: Los datos para la Argentina, Chile, México y Perú han sido tomados del *Monthly Bulletin of Statistics* de las Naciones Unidas. Para Estados Unidos, *Indexes of Exports and Imports* del Departamento de Comercio y para el Reino Unido del Board of Trade.

en inversiones fijas, y especialmente en inmuebles, rurales o urbanos, y recurren a los bancos para financiar sus crecientes necesidades de capital circulante provocadas por las alzas en los precios y en los salarios. Por su parte, los gobiernos actúan en forma similar, pues los aumentos de sus recaudaciones los destinan a financiar nuevos gastos, de suerte que cuando tienen que afrontar ulteriores desequilibrios presupuestales, acuden frecuentemente al crédito bancario para solventar el déficit. Por cierto que la base de expansión creada en el mecanismo bancario por el ingreso creciente de oro y divisas, da estímulo a este proceso. La inflación entra así en su segunda fase; las fuerzas que ha desatado adquieren entonces su propio impulso para seguir desarrollándose independientemente de la variación de las reservas en un circuito monetario en que prevalece la acción del control de cambios. Todo ello se refleja en el curso de los precios. En las alzas que éstos experimentan hay, indudablemente, incidencia de origen externo, pues los precios de los artículos que los países latinoamericanos importan van también subiendo progresivamente. Pero estos aumentos, lo mismo que los de los fletes, sólo inciden parcialmente en la formación de los precios locales, y como éstos, por otra parte, han subido más que los de importación, es evidente que los factores de origen interno han gravitado considerablemente en su progresiva elevación. (Ver el gráfico 12.)

V. REPERCUSIONES

Como es natural, el proceso inflacionario tiene repercusiones hondas en la economía de los países afectados, aparte de las que derivan de los desajustes internos en la distribución de los créditos que ella produce y de la presión que ejerce sobre las reservas monetarias.

Sabido es que existe una relación estrecha entre el nivel de precios de los distintos países y el valor relativo de sus respectivas monedas. Así, después de las grandes vicisitudes de los treinta, se había llegado a una nueva constelación de paridades monetarias. Pero la inflación, como acaba de verse, ha vuelto a modificar las relaciones de precios. En Latinoamérica se ha generado una nueva estructura de precios, costos y salarios, en tanto las paridades monetarias han permanecido apuntaladas, salvo alguna que otra excepción, mediante los tipos invariables del régimen de control de cambios. Es posible que en tales condiciones, los nuevos niveles de precios hayan puesto a algunos países fuera de competencia en mercados internacionales que tradicionalmente les eran favorables, al propio tiempo que agregan un aliciente al deseo de importar mercaderías que, comparativamente, resultan más baratas que las de elaboración nacional. Ello trae, como es natural, una creciente e intensa presión sobre las menguantes re-

servas y debilita la posibilidad de crear nuevos medios de pago en el exterior a través de las exportaciones. Esta secuela del proceso inflacionario ha de exigir, indudablemente, estudio ponderado de todos los factores que inciden sobre él, pues sólo mediante la remoción de las causas últimas que lo ha generado podrán tener utilidad permanente las medidas que se adopten en relación con sus aspectos externos.

CAPITULO 10

AMERICA LATINA Y EL RESTABLECIMIENTO ECONOMICO DE EUROPA¹

I. SIGNIFICACION PARA AMERICA LATINA DE LOS PLANES DE RESTABLECIMIENTO ECONOMICO DE EUROPA

Los países productores de minerales, los de agricultura tropical y los de agricultura no tropical² participaron en el comercio exterior total de América Latina, en las siguientes proporciones, durante los años de 1928, 1935 y 1938: países mineros —26, 32 y 37 por ciento; de agricultura tropical— 37, 37 y 36 por ciento; de agricultura no tropical —37, 31 y 27 por ciento. El tercer grupo ha venido descansando tradicionalmente, para equilibrar sus balances internacionales y especialmente para neutralizar saldos adversos casi constantes con los Estados Unidos, en la existencia de amplios excedentes de exportación a Europa continental y extracontinental. El segundo grupo ha dispuesto de un amplio y permanente saldo favorable de exportaciones con los Estados Unidos de América; de un saldo favorable menos importante con el occidente del continente europeo, y de un pequeñísimo saldo favorable con el Reino Unido y los países del oriente de Europa. Los países mineros latinoamericanos han venido oscilando entre un excedente de exportaciones y un excedente de importaciones, con relación a los Estados Unidos de América, durante la mayor parte de los años treinta; con relación a Europa, este grupo ha solido disponer de un excedente de exportaciones de relativa importancia, tanto respecto del Reino Unido como de los países de Europa continental. Las relaciones de los tres grupos con el resto del mundo (a excepción del comercio intralatinoamericano), han sido en general de poca importancia —menos del 5 por ciento del comercio exterior total latinoamericano— y dieron como resultado un excedente de exportaciones únicamente en los países mineros.

La segunda guerra mundial modificó substancialmente las relaciones de comercio exterior de todos los países latinoamericanos, en especial las de aquellos que poseen agricultura no tropical, incrementando la par-

¹ Capítulo redactado por la Unidad Latinoamericana del Departamento de Asuntos Económicos, Secretaría de las Naciones Unidas.

² Para las bases de esta clasificación, véase el Capítulo I, Sección III.

ticipación de los Estados Unidos y disminuyendo considerablemente la de Europa, tanto en las exportaciones como en las importaciones.

Se ha supuesto generalmente que estos cambios, engendrados por la guerra, eran de carácter transitorio, y que las relaciones económicas tradicionales con Europa y con el resto del mundo se restablecerían después de terminado el período de reconstrucción. Desde el final de la guerra, los países de mayor comercio exterior en la región, es decir, la Argentina y el Brasil, expresaron su confianza en esta vuelta a las pautas comerciales de preguerra, mediante la concesión de créditos a algunos de sus principales clientes tradicionales (Bélgica, Checoslovaquia, Finlandia, Francia, Italia, Holanda y Rumania)¹ para la compra de alimentos y materias primas, para ser reembolsados en mercaderías durante un período de varios años.

Aunque el restablecimiento de Europa como región comercial de función destacada revestía importancia fundamental para los países latinoamericanos de agricultura no tropical, también los demás grupos de la región tenían gran interés en dicho restablecimiento, ya que ofrecía la posibilidad de volverles a abrir mercados para aquella parte de sus excedentes exportables no absorbida por los Estados Unidos de América (las exportaciones brasileñas y colombianas de café, las cubanas de azúcar, las bolivianas de estaño y plomo, las chilenas de salitre, etc.). También les hubiera brindado el restablecimiento citado mayor libertad para elegir sus importaciones esenciales.

El Programa de Restablecimiento Económico de Europa, aprobado por 16 naciones europeas, que cuenta con la ayuda en gran escala de los Estados Unidos de América, tuvo consecuencias tanto inmediatas como a largo plazo para los países latinoamericanos. Por una parte, las compras en el exterior, requeridas por el plan y financiadas por los Estados Unidos, podrían contribuir inmediatamente a aliviar la escasez de dólares. Por otra parte, en la medida en que la ejecución del programa acortase el período necesario para el restablecimiento económico de Europa, facilitaría también la pronta reanudación del comercio en gran escala con Europa en condiciones normales. Aunque muchos países latinoamericanos, entre ellos Argentina, Chile, Brasil, México y Uruguay, colocados, en esta época, ante crecientes saldos desfavorables de sus cuentas en dólares vieron sus intereses vinculados sobre todo a las consecuencias inmediatas del programa, para el conjunto de la región los efectos a largo plazo tuvieron mayor importancia.

La Organización Europea de Cooperación Económica calculó, en octubre de 1948, que de un total de Dls. 4.953 millones asignados por los

¹ Los créditos concedidos por la Argentina a España, después de acabada la guerra, no se incluyen en este análisis, pues constituyeron una consolidación y una ampliación de créditos ya concedidos a partir de 1939.

Estados Unidos de América a la ejecución del programa, para el período de abril de 1948 a marzo de 1949, se necesitarían invertir alrededor de Dls. 460 millones en exportaciones latinoamericanas a los países europeos interesados en el programa referido. En el cuadro 101 se consignan detalles de los artículos concretos a adquirir en América Latina.

CUADRO 101. ARTÍCULOS A ADQUIRIR EN AMÉRICA LATINA, POR MEDIO DEL PROGRAMA DE RESTABLECIMIENTO ECONÓMICO DE EUROPA

Julio de 1948 a junio de 1949

Estimación en millones de dólares

TOTAL GENERAL	459,19
<i>Alimentos, forrajes y abonos</i>	262,95
Granos panificables	28,50
Grasas y aceites comestibles	64,10
Azúcar	56,02
Carne	13,88
Alimento para animales	28,38
Otros alimentos humanos y animales	62,80
Abonos	9,27
<i>Combustibles</i>	2,54
Petróleo y subproductos	2,54
<i>Materias primas y productos semielaborados</i>	167,65
Algodón	22,07
Metales no ferrosos	82,65
Mineral de hierro, aleaciones de hierro y hierro fundido	3,69
Maderas aserradas	1,31
Pielés y cueros	33,37
Lana no elaborada	4,30
Otras materias primas textiles	18,15
Otras materias primas	2,11
<i>Artículos varios</i>	26,05
Tabaco	15,72
Otros artículos	10,33

Fuente: Organización Europea de Cooperación Económica, *Report to the Economic Cooperation Administration*, París, octubre de 1948.

Según el informe de la Administración de Cooperación Económica,¹ correspondiente al período del 3 de abril de 1948 al 31 de marzo de 1949, las adquisiciones autorizadas en América Latina sumaron Dls. 442 millones. Durante el mismo período, los pagos por fletes latinoamericanos, con arreglo al plan, sumaron algo más de Dls. 200 millones. El cuadro 102 muestra la clasificación de estas adquisiciones por artículos.

Las compras realizadas en países latinoamericanos, hasta el 31 de marzo de 1949, sumaron alrededor del 10,2 por ciento del total de las adquisiciones autorizadas por la Administración de Cooperación Económica

¹ *Procurement Authorizations*, Economic Cooperation Administration, 31 de marzo de 1949, Washington, D. C.

CUADRO 102. ADQUISICIONES AUTORIZADAS EN AMÉRICA LATINA,
CLASIFICADAS POR ARTÍCULOS

3 de abril de 1948 a 31 de marzo de 1949

En millones de dólares

TOTAL GENERAL		442,0
Alimentos, forrajes y abonos		<u>163,2</u>
<i>Granos panificables</i>		—
<i>Grasas y aceites</i>		10,8
Jabones y sus materias primas y otros ácidos grasos	2,3	
Soya	0,2	
Linaza	3,0	
Semillas oleaginosas	<u>5,3</u>	
<i>Granos bastos</i>		—
<i>Azúcar y productos conexos</i>		110,7
Azúcar, etc.	91,7	
Melazas no comestibles	<u>19,0</u>	
<i>Carne</i>		12,3
<i>Productos lácteos</i>		0,1
Otros productos	<u>0,1</u>	
<i>Tortas oleaginosas y otros piensos y forrajes</i>		10,6
<i>Abonos</i>		9,2
Abonos nitrogenados	<u>9,2</u>	
<i>Frutas frescas y secas, excepto mani</i>		—
<i>Hortalizas y sus preparaciones</i>		—
<i>Productos agrícolas varios</i>		9,5
<i>Combustibles</i>		<u>141,2</u>
<i>Petróleo y subproductos</i>		141,2
<i>Carbón y combustibles conexos</i>		—
<i>Materias primas y productos semielaborados</i>		<u>131,1</u>
<i>Algodón</i>		0,3
Algodón en bruto, excepto borra	<u>0,3</u>	
<i>Metales y artículos no ferrosos</i>		70,1
Cobre	50,1	
Zinc	2,2	
Plomo	<u>17,7</u>	
<i>Productos químicos</i>		4,0
Productos medicinales y preparaciones farmacéuticas	0,9	
Alcohol	2,0	
Fungicidas e insecticidas	0,1	
Otros artículos	<u>1,0</u>	
<i>Productos varios</i>		55,8
Artículos primarios de hierro y acero	0,1	
Tejidos básicos	—	
Maderas preparadas	0,7	
Cueros y pieles	30,9	
Minerales no metálicos	0,1	
Minerales y concentrados metálicos	15,4	
Fibras textiles, animales y vegetales, excepto algodón y lana en bruto	<u>9,5</u>	
<i>Artículos varios</i>		<u>6,5</u>
Tabaco	4,7	
Artículos industriales no especificados	0,1	
Artículos agrícolas no especificados	<u>1,7</u>	

Nota: Los totales pueden variar ligeramente de las sumas de los parciales, debido al uso de aproximaciones. Fuente: Administración de Cooperación Económica, *Procurement Authorizations*, marzo de 1949, Washington, D. C.

de los Estados Unidos de América. El cálculo efectuado por la Organización Europea de Cooperación Económica en octubre de 1948, relativo a los artículos a adquirir en América Latina entre julio de 1948 y junio de 1949, preveía adquisiciones de cerca del 9,3 por ciento. En comparación con estos cálculos previos, las adquisiciones autorizadas hasta el 31 de marzo de 1949 fueron en realidad mayores para el petróleo y subproductos y especialmente para el azúcar, y menores para otros artículos —alimentos para animales, algodón, tabaco y metales no ferrosos, y sobre todo para los granos, grasas y aceites.

El cuadro 103 muestra la distribución de las adquisiciones, por grupos de artículos y zonas de origen:

CUADRO 103. ADQUISICIONES AUTORIZADAS DISTRIBUÍDAS POR GRUPOS DE ARTÍCULOS Y ZONAS DE ORIGEN

3 de abril de 1948 a 31 de marzo de 1949

En millones de dólares

<i>Grupos de artículos</i>	<i>Total</i>	<i>Zonas de origen</i>				
		<i>Estados Unidos</i>	<i>Canadá</i>	<i>América Latina</i>	<i>Países participantes</i>	<i>Otros países</i>
Alimentos, forrajes y abonos	1.649,0	985,1	414,9	163,2	50,9	34,9
Combustibles	692,8	307,2	0,1	141,2	110,0	134,4
Materias primas y artículos semielaborados	1.269,0	820,6	256,7	131,1	22,1	38,4
Maquinaria y vehículos	578,4	550,9	24,3	—	3,2	—
Artículos varios	170,0	157,6	3,0	6,5	2,3	0,6
	<u>4.359,2</u>	<u>2.821,4</u>	<u>699,0</u>	<u>442,0</u>	<u>188,5</u>	<u>208,3</u>
Porcentaje del total.	100	64,7	16,0	10,2	4,3	4,8

Fuente: Administración de Cooperación Económica, *Procurement Authorizations*, 31 de marzo de 1949, Washington, D. C.

Las entradas en dólares procedentes del Programa de Restablecimiento Económico, para los veinte países latinoamericanos durante los doce meses anteriores al 31 de marzo de 1949, cubrieron alrededor de la mitad del déficit neto en sus cuentas corrientes con los Estados Unidos de América, correspondientes a los tres primeros trimestres de 1948, déficit que representó alrededor de Dls. 765 millones.

Dos tercios del total de las adquisiciones autorizadas, es decir, Dls. 195 millones, se han invertido en cinco países —Chile, Cuba, Venezuela, México y Brasil—, principalmente en la compra de metales no ferrosos, azúcar, petróleo, abonos, grasas y aceites, y pieles y cueros, mientras

el tercio restante se ha distribuído entre otros diez países. Los Dls. 72 millones de adquisiciones autorizadas antes del 1º de diciembre de 1948, que no están distribuídos por países, y los Dls. 140 millones adicionales autorizados hasta el 31 de marzo de 1949, se destinan a la compra de azúcar y petróleo, artículos suministrados por los mismos cinco países mencionados más arriba.

El cuadro 104 (pp. 292-293) muestra la distribución, por artículos y países de origen, de las adquisiciones autorizadas en América Latina, desde el 3 de abril al 30 de noviembre de 1948.¹

Según los datos que figuran en el cuadro 105, las exportaciones latinoamericanas a los países del Programa de Restablecimiento Económico, durante el año de 1948, sumaron Dls. 2.728 millones, lo cual representa un

CUADRO 105. COMERCIO DE AMÉRICA LATINA CON EUROPA
1938, 1947, 1948

Millones de dólares a precios actuales

	<i>Exportaciones</i>			<i>Importaciones</i>		
	<i>1938</i>	<i>1947</i>	<i>1948</i>	<i>1938</i>	<i>1947</i>	<i>1948</i>
Reino Unido	416	1.100	1.136	202	409	604
Islandia	—	3	6	—	—	1
Irlanda	10	37	56	—	—	—
Francia	101	300	296	57	106	123
Holanda	67	162	203	30	32	53
Bélgica	60	157	190	54	110	157
Luxemburgo						
Suiza	20	115	152	20	122	110
Italia	40	130	256	43	99	214
Grecia	3	15	—	3	—	—
España	7	136	175	4	39	31
Portugal	7	60	58	3	18	25
Turquía	1	5	5	2	1	1
Otros países del Mediterráneo	3	—	—	—	—	—
Dinamarca	23	43	60	9	6	9
Suecia	50	158	129	20	123	102
Noruega	17	58	57	5	27	19
Finlandia	10	30	43	3	15	31
Alemania	235	39 ^a	119 ^a	220	—	10
Austria	19	3	3	4	1	5
Checoslovaquia	14	26	43	16	26	68
Polonia	17	16	28	9	3	1
Rumania	—	1	—	—	—	—
Hungría	3	4	4	5	0	1
Yugoslavia	3	—	—	2	—	—
Bulgaria	—	—	—	—	—	2
TOTAL DE EUROPA	1.130	2.588	3.021	731	1.137	1.567

Fuente: Comisión Económica para Europa, *Economic Survey for 1948*, Ginebra, 1949.
^a Sólo las zonas del Reino Unido y los Estados Unidos de América.

¹ La Administración de Cooperación Económica no ha publicado la distribución de las adquisiciones por países de origen a partir del 30 de noviembre de 1948.

CUADRO 104. ADQUISICIONES AUTORIZADAS EN AMÉRICA

Acumuladas desde el 3 de abril al 30 de noviembre de 1948

<i>Grupos de artículos</i>	<i>Total</i>	<i>Países de origen</i>				
		<i>Chile</i>	<i>Cuba</i>	<i>Vene- zuela</i>	<i>Méxi- co</i>	<i>Brasil</i>
TOTAL GENERAL	302.655	53.159	44.074	37.450	30.627	29.289
<i>Alimentos y productos agrícolas.</i>	119.977	7.829	40.894	—	13.859	21.050
Azúcar y productos conexos.	75.079	—	40.894	—	—	3.386
Grasas y aceites	10.887	—	—	—	3.164	6.883
Carne	9.113	—	—	—	4.921	3.020
Granos bastos y forrajes, in- cluso tortas y pastas de oleaginosas	8.470	—	—	—	1.676	4.254
Abonos	8.289	7.829	—	—	—	—
Arroz	2.150	—	—	—	2.150	—
Tabaco	1.065	—	—	—	—	1.065
Algodón	300	—	—	—	—	—
Productos lácteos	100	—	—	—	—	—
Productos varios	4.522	—	—	—	1.948	2.443
<i>Artículos industriales</i>	182.678	45.330	3.180	37.450	16.768	8.239
Metales no ferrosos	64.965	44.492	—	—	16.173	—
Petróleo y subproductos ...	63.720	—	—	37.060	453	—
Minerales y concentrados me- tálicos	32.350	—	—	—	—	1.071
Cueros y pieles	15.103	—	130	390	52	6.340
Productos químicos y pro- ductos conexos	4.532	800	2.000	—	—	14
Productos químicos, excepto los medicinales	3.173	—	2.000	—	—	—
Productos medicinales y pre- paraciones farmacéuticas .	1.359	800	—	—	—	14
Maderas preparadas	641	—	—	—	—	624
Tejidos básicos	80	—	—	—	80	—
Productos primarios de hie- rro y acero	38	—	—	—	—	—
Maquinaria y aparatos eléc- tricos	10	—	—	—	10	—
Artículos varios	1.240	—	1.050	—	—	190

Fuente: Economic Cooperation Administration, *Sixth Report*, 15 de diciembre de 1948, Washington, D. C.

LATINA, CLASIFICADAS POR ARTÍCULOS Y PAÍSES DE ORIGEN

En millares de dólares

<i>Países de origen</i>										
<i>Boli- via</i>	<i>Perú</i>	<i>Uru- guay</i>	<i>Argen- tina</i>	<i>Colom- bia</i>	<i>Nica- ragua</i>	<i>Para- guay</i>	<i>Rep. Domin.</i>	<i>Haití</i>	<i>Ecu- dor</i>	<i>Varios</i>
17.033	7.443	4.990	2.690	2.251	840	520	122	90	45	72.032
—	622	2.859	107	—	840	399	122	90	45	31.260
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	30.800
—	—	—	—	—	840	—	—	—	—	—
—	—	1.129	—	—	—	—	42	—	—	—
—	322	1.730	—	—	—	399	—	90	—	—
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	460
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
—	300	—	—	—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	100	—	—	—	79	—	—	—
—	—	—	7	—	—	—	—	—	45	—
17.033	6.821	2.132	2.583	2.251	—	121	—	—	—	40.772
—	2.100	—	—	—	—	—	—	—	—	2.200
—	—	—	—	290	—	—	—	—	—	25.917
16.980	4.449	—	—	—	—	—	—	—	—	9.850
53	191	1.834	1.244	1.961	—	121	—	—	—	2.788
—	81	298	1.339	—	—	—	—	—	—	—
—	12	139	1.022	—	—	—	—	—	—	—
—	69	159	317	—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	17
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

Desde el 1° de noviembre, las adquisiciones en el cuarto trimestre figuran separadamente para la Argentina y el Brasil.

aumento neto en el valor de las mismas igual a Dls. 353 millones, en comparación con el año de 1947. El valor de las importaciones aumentó de Dls. 1.054 millones en 1947 a 1.433 millones en 1948.

Las exportaciones latinoamericanas a países europeos no comprendidas en el programa aumentaron, durante el mismo período, de Dls. 213 millones, a 293 millones, y las importaciones de dichos países aumentaron también de Dls. 83 a 134 millones. Durante el año de 1948, la América Latina tuvo un saldo favorable de Dls. 1.454 millones en su comercio con el total de Europa, y de 1.295 millones en su comercio con los países comprendidos en el Programa de Restablecimiento Económico.

Como quiera que el total de los embarques desde la América Latina correspondientes al Programa de Restablecimiento Económico sumaron, al 31 de diciembre de 1948, un valor de Dls. 142,8 millones,¹ el saldo de unos Dls. 1.152 millones en el comercio latinoamericano con los países comprendidos en el Programa de Restablecimiento Económico se ha cubierto con recursos procedentes de otras fuentes.

A este propósito, debe notarse que existieron entradas invisibles, procedentes de América Latina, que pueden calcularse aproximadamente entre Dls. 50 y 70 millones; entradas en dólares y otras monedas firmes, procedentes del comercio entre los países comprendidos en el Programa de Restablecimiento Económico y el resto del mundo; reservas de oro y divisas y recursos procedentes de la liquidación de antiguas inversiones extranjeras, y finalmente, créditos concedidos por países latinoamericanos a algunos de los comprendidos en el Programa de Restablecimiento Económico, en virtud de convenios vigentes de compensación bilateral. Los efectos directos de las adquisiciones realizadas en virtud del Programa de Restablecimiento Económico, sobre las exportaciones latinoamericanas al occidente de Europa, han sido muy pequeños.

El principal de estos efectos parece haber sido el aumento de las exportaciones de los países comprendidos en el Programa de Restablecimiento Económico a la América Latina durante el año de 1948, aumento que se cifró en Dls. 379 millones sobre la suma correspondiente a 1947.

Así, pues, el efecto directo del Programa de Restablecimiento Económico sobre las relaciones económicas entre la América Latina y el occidente de Europa ha sido muy limitado, y ha aliviado sólo levemente el problema de escasez de divisas que sufren los países latinoamericanos. Los efectos indirectos del programa, consistentes en haber hecho posibles mayores exportaciones desde los países comprendidos en el mismo, revisten significación mayor. La situación de los balances de pagos de la mayor parte de los países latinoamericanos continúa, sin embargo, empeorando.

¹ *Seventh Report*, Economic Cooperation Administration, 19 de enero de 1949, Washington, D. C.

II. EFECTOS A LARGO PLAZO SOBRE EL COMERCIO

Para el conjunto de la región y principalmente para los países de agricultura no tropical, los efectos a largo plazo del restablecimiento económico de Europa significan la vuelta a las relaciones económicas en gran escala, que han sido tradicionales entre Europa y la América Latina, y esta consecuencia es, sin duda, la más importante de todas. La restauración de las relaciones de preguerra traerá consigo no solamente un aumento en el volumen de las exportaciones latinoamericanas, sino también hará que muchos países de la región puedan importar múltiples artículos necesarios, que hoy no pueden adquirir porque escasean las monedas de los países abastecedores. El pleno desarrollo del comercio entre Europa y América Latina, en fecha lo más próxima posible, depende sin duda de la capacidad de Europa para recobrar su vigor económico de preguerra.

Conforme a los programas nacionales establecidos por las dieciséis naciones europeas participantes en el Programa de Restablecimiento Económico, estos países esperan llegar para 1952-1953 a una producción industrial 30 por ciento superior a la de preguerra y 25 por ciento mayor que la alcanzada en los años de 1948-1949 (exceptuando Alemania Occidental); la producción agrícola sería un 15 por ciento superior a la de preguerra y del 25 al 40 por ciento mayor que la correspondiente a 1948-1949; las exportaciones al resto del mundo ascenderían al 33 por ciento sobre la preguerra y al 65 al 70 por ciento sobre el nivel de 1948-1949.

El siguiente análisis de los efectos ejercidos por el restablecimiento económico europeo en la economía latinoamericana se ha realizado destacando especialmente lo concerniente a América del Sur, no sólo porque los datos del Programa de Restablecimiento Económico se refieren separadamente a dicha zona (se incluye el resto de América Latina con los Estados Unidos y el Canadá, en un epígrafe intitulado "América Septentrional y Central"), sino también porque los países latinoamericanos situados en América del Norte o del Centro han comerciado tradicionalmente sobre todo con los Estados Unidos de América, y se les suele considerar como pertenecientes a la zona del dólar. Hasta la última guerra, Sudamérica comerció principalmente con Europa, y la mayor parte de las inversiones europeas en América Latina se hicieron en aquella región. Al comercio total entre América Latina y Europa, Sudamérica contribuyó más o menos con el 85 por ciento.

El Informe Provisional sobre el Programa de Restablecimiento Económico de Europa, Volumen I, preparado por la Organización para la Cooperación Económica en Europa (OEEC), que resume los programas nacionales, proporciona cómputos de las importaciones del resto del mundo por los países participantes y de las exportaciones al resto del mundo

desde los países participantes. Estos cálculos figuran en los cuadros 106 y 107.

CUADRO 106. ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES DEL RESTO DEL MUNDO POR LOS PAÍSES DEL PLAN DE RESTABLECIMIENTO ECONÓMICO DE EUROPA

(Excluyendo los territorios de ultramar)

Miles de millones de dólares a precios de 1948-1949

	1938	1947	Programa 1948-1949	Programa 1952-1953
América septentrional y central	4,1	7,3	5,7	3,8
Sudamérica	1,7	1,7	1,7	2,1
Países de la zona esterlina no participantes	2,9	2,0	2,9	3,3
Europa oriental	3,0	0,9 }	2,1	2,2
Otros países	1,3	0,6 }		1,4
TOTAL	13,0	12,5	12,4	12,8
		<i>Porcentaje de 1939</i>		
América sententrional y central	100	179	139	93
Sudamérica	100	100	100	122
Países de la zona esterlina no participantes	100	69	99	116
Europa oriental	100	30 }	49	73 ^a
Otros países	100	46 }		108
TOTAL	100	96	95	99

Fuente: Organización para la Cooperación Económica en Europa, *Interim Report on the European Recovery Program*, Volumen I, París, 30 de diciembre de 1948.

^a La inclusión de Alemania Oriental en el Oriente de Europa hace difícil comparar las importaciones correspondientes a la preguerra con las de la postguerra. Se ha supuesto que, en 1938, el 30 por ciento de las importaciones de Alemania por los países participantes procedían de Alemania Oriental. Las importaciones por Alemania Occidental desde la Europa oriental se ha supuesto que representaban el 65 por ciento del total de las importaciones alemanas del Oriente de Europa. No se han hecho compensaciones para el comercio interzonal.

En estos cuadros, las importaciones de Sudamérica se calculan en unos Dls. 2.100 millones para el año subsiguiente al término de la ayuda norteamericana (1952-1953); es decir, un aumento de Dls. 400 millones, o sea, un 22 por ciento sobre las cifras correspondientes a los años de 1938-1947, a precios de 1948-1949. Las exportaciones a Sudamérica se calcularon en Dls. 2.000 millones para el mismo período (1952-1953), lo que significaría un aumento de Dls. 1.000 millones (100 por ciento) sobre la cifra de 1938, y alrededor de Dls. 1.250 millones, o sea 166 por ciento sobre la cifra de 1947, a precios de 1948-1949, en ambos casos.

Como puede verse en los cuadros precedentes, el ritmo de crecimiento que se espera, tanto en las importaciones como en las exportaciones a Sudamérica, es más rápido que el que se anticipa para las demás regiones del mundo. Esto, de realizarse, colocaría al comercio total entre Sudamérica y

CUADRO 107. DIRECCIÓN DE LAS EXPORTACIONES AL RESTO DEL MUNDO DE LOS PAÍSES DEL PLAN DE RESTABLECIMIENTO ECONÓMICO DE EUROPA

(Excluyendo los territorios de ultramar)

Miles de millones de dólares a los precios de 1948-1949

	1938	1937	Programa 1948-1949	Programa 1949-1950	Programa 1952-1953
América septentrional y central	1,45	1,05	1,25	1,45	2,1
Sudamérica	1,0	0,75	0,95	1,2	2,0
Países de la zona esterlina no participantes	1,9	2,0	2,3	2,6	3,1
Europa oriental ^a	2,5	0,75	1,7	2,1	2,0
Otros países	1,1	0,85			
TOTAL	7,95	5,4	6,2	7,3	10,6
			<i>Porcentaje de 1938</i>		
América septentrional y central	100	72	86	100	146
Sudamérica	100	75	95	120	200
Países de la zona esterlina, no participantes	100	104	121	136	165
Europa Oriental ^a	100	30	48	58	80
Otros países	100	77			
TOTAL	100	68	78	92	133

Fuente: Organización para la Cooperación Económica en Europa, *Informe Provisional sobre el Programa de Restablecimiento Económico de Europa*, Volumen 1, 30 de diciembre de 1948.

^a Se ha supuesto que en 1938 el 35 por ciento de las exportaciones a Alemania de los países participantes se destinó a Alemania Oriental. Las exportaciones de Alemania Occidental al Oriente de Europa se ha supuesto que representaron el 70 por ciento del total de las exportaciones alemanas a Europa Oriental. No se han hecho compensaciones para el comercio interzonal. Sobre esta base, las exportaciones proyectadas a Europa Oriental para 1952-1953 representan el 30 por ciento del volumen de 1938. Cálculos fundados en otras suposiciones igualmente plausibles sugieren, sin embargo, que estas exportaciones pueden representar un tercio más que el volumen que tuvieron las de 1938.

los países del Programa de Restablecimiento Europeo, en 1952-1953, a un nivel casi un 50 por ciento superior al de preguerra, a precios de 1948-1949; mientras que el comercio total con el resto del mundo solamente aumentaría en un 5 por ciento. El mayor volumen comercial con Sudamérica se conseguiría mediante el aumento de las exportaciones a América Latina, en medida considerablemente mayor que las importaciones provenientes de esta zona.

Según los programas nacionales, los balances comerciales de los países participantes con Sudamérica quedarían casi equilibrados para 1952-1953, y el saldo pasivo, que sumó alrededor de Dls. 700 millones en 1938, quedaría eliminado.

El aumento previsto de Dls. 400 millones en las importaciones de Sudamérica se funda en la suposición de que los incrementos en las compras de ciertos artículos han de ser superiores a las de otros que constituían anteriormente la mayor parte de las importaciones totales. Se prevén gran-

des aumentos en las compras de algodón y metales no ferrosos latino-americanos, principalmente cobre, mientras se espera un descenso considerable en las importaciones de abonos, semillas oleaginosas, alimentos y forrajes. La reducción prevista en las importaciones de alimentos animales fijaría el nivel de las importaciones de granos bastos en un 11 por ciento menos que el de preguerra y colocaría las importaciones de tortas de oleaginosas a un nivel más bajo aun. El cambio en la pauta de las importaciones a Europa resultaría principalmente de aumentar la producción nacional de artículos antes importados o de otros que los substituyeran y de mayores importaciones de los territorios de ultramar.

El crecimiento estimado de cerca de Dls. 1.000 millones sobre 1938, para las exportaciones a Sudamérica en 1952-1953, según los programas nacionales, se conseguiría principalmente por medio de mayores exportaciones de artículos manufacturados, quizás maquinaria y aparatos eléctricos y mecánicos, máquinas-herramientas, equipo de transporte, incluso vehículos pesados, y maquinaria agrícola. También se presume un aumento en las exportaciones de minerales en general y de metales (mineral de hierro, acero y artículos de acero, metales no ferrosos, incluso concentrados de minerales, metales no elaborados, chatarra y artículos semi-elaborados), celulosa, pulpa de madera, papel y cartón, y productos químicos, principalmente tintes y fibras sintéticas. Finalmente, se ha contado muy principalmente con aumentos en las exportaciones de materias primas textiles y tejidos, particularmente por parte del Reino Unido, que proyecta, en 1952-1953, exportar estos artículos al resto del mundo, con ritmo doble del correspondiente a 1947.

En relación con el aumento proyectado de Dls. 400 millones en las importaciones provenientes de Sudamérica, la Organización para la Cooperación Económica en Europa ha hecho notar que "tomando en cuenta el crecimiento de la población y de la industrialización, y las tendencias existentes de ciertos productos sudamericanos a hallar mercados en los Estados Unidos, puede ocurrir que no haya abastecimientos disponibles en esa cuantía. Debe recordarse que los programas prevén compras reducidas de ciertos artículos y aumentos desproporcionados en otros".¹ Las cantidades de algodón y de metales no ferrosos disponibles para la exportación en Sudamérica pueden ser muy inferiores a las compras previstas en el Programa de Restablecimiento Económico de Europa. Por otra parte, puede estar disponible para la exportación un volumen de otros artículos (semillas oleaginosas y alimentos de ganado, por ejemplo), mayor que el previsto por los países del PRE. Sin embargo, malas cosechas causadas por intemperies pueden alterar la pauta de las exportaciones sudamericanas.

¹ *Interim Report on the European Recovery Program*, Volumen I, París, 30 de diciembre de 1948, Organización para la Cooperación Económica en Europa.

La Organización para la Cooperación Económica en Europa hace notar que "aumentar las exportaciones a Sudamérica (en 100 por ciento para 1952-1953 en comparación con las de 1938) significaría reducir a la mitad, por lo menos, el mercado que los Estados Unidos de América tenían en Sudamérica en 1947".¹

Aumentar, para 1952-1953, las exportaciones a Sudamérica en unos 1.000 millones de dólares sobre el nivel de 1938 requeriría multitud de circunstancias favorables. Debería mantenerse el total de dichas importaciones al nivel de 1947, lo cual, a su vez, dependería de que se mantuvieran las actividades económicas latinoamericanas al nivel correspondiente, de la disponibilidad de divisas para pagar el incremento de las importaciones y, finalmente, de que los países del Programa de Restablecimiento Europeo pudieran suministrar los artículos necesarios en las cantidades precisas. El proceso de industrialización y de diversificación productiva, en muchos países sudamericanos, y especialmente en los más tradicionalmente dependientes del comercio con Europa, parecería exigir mayor proporción de importaciones de bienes de capital y menor proporción de bienes de consumo. Los programas de exportación de Francia e Italia a la América Latina reflejan modificaciones en los tipos de artículos exportables, concordantes con los cambios estructurales que han tenido lugar en Sudamérica. Francia ha calculado que de una exportación total de 190 millones de dólares, 125 millones corresponderían a productos industriales básicos y maquinaria. Por otra parte, algunos otros países europeos parecen proyectar amplios aumentos en sus exportaciones de bienes de consumo, por ejemplo, tejidos.

Incrementos substanciales en las exportaciones europeas de bienes de capital a la América Latina dependerían no solamente de las disponibilidades de estos bienes para la exportación, sino también de sus precios, del tiempo de su entrega y de su calidad, comparados con las exportaciones semejantes disponibles en fuentes norteamericanas. A causa de la escasez de dólares, algunos países latinoamericanos han mostrado tendencia a adquirir sus importaciones en Europa en la medida de lo posible. La adquisición de los artículos que sólo están disponibles en los Estados Unidos de América ha de financiarse necesariamente, ya sea por medio de exportaciones a los Estados Unidos o de balances favorables de pagos con Europa, como en la preguerra.

Los programas nacionales de los países del Plan de Restablecimiento Europeo comprenden también estimaciones de las partidas invisibles en los balances de pagos con el resto del mundo. Conforme a estas estimaciones, las partidas invisibles con América del Sur se resolverían, para 1952-1953,

¹ *Ibid.*

en saldos favorables a los países europeos, cifrables en Dls. 82 millones, conforme se indica en el cuadro 108.

CUADRO 108. ESTIMACIÓN DE LAS PARTIDAS INVISIBLES EN EL BALANCE DE PAGOS DE LOS PAÍSES DEL PROGRAMA DE RESTABLECIMIENTO ECONÓMICO DE EUROPA CON SUDAMÉRICA, PARA 1952-1953

En millones de dólares

Ingresos de inversiones	+ 62
Servicio de las deudas	— 5
Turismo	+ 23
Transporte	+ 69
Otras partidas invisibles:	
Reino Unido	—150
Italia	+ 80
Otros países del Programa de Restablecimiento Económico de Europa	+ 3
Saldos de todos los países del Programa de Restablecimiento Económico de Europa ...	+ 82

Fuente: Organización para la Cooperación Económica en Europa, *Interim Report on the European Recovery Program*. Volumen 1, 30 de diciembre de 1948.

El incremento neto previsto en los ingresos procedentes de inversiones, estimado en Dls. 62 millones, lo recibiría principalmente el Reino Unido —Dls. 51 millones—, y procedería principalmente de las empresas británicas de petróleo en América del Sur, sobre todo en Venezuela. Los ingresos procedentes del transporte se han estimado en Dls. 69 millones, suponiendo que, para 1952-1953, el tonelaje total de las marinas mercantes pertenecientes a los países europeos de que se trata se acercará al nivel de preguerra. Esta estimación puede quedar afectada por el aumento experimentado durante la guerra por las marinas mercantes nacionales de algunos países latinoamericanos, como la Argentina y el Brasil. En resumen, según las previsiones implícitas en los programas nacionales, los países del Plan de Recuperación Europeo esperan equilibrar sus balances de pagos con América del Sur para 1952-1953. El cuadro 109 muestra la clasificación citada por países.

Mientras no se alcance un equilibrio más o menos permanente en las relaciones económicas de América del Sur con la zona del dólar, aquella y especialmente los países de agricultura no tropical dependerán de los excedentes de exportación con otras regiones del mundo para poder compensar el déficit en dólares. A menos que América del Sur pueda establecer relaciones comerciales más extensas con los países de Europa oriental, Asia y Africa, relaciones que le permitirían obtener los artículos que en la actualidad, como en la preguerra, solamente obtiene de países situados en la zona del dólar; o a menos que el aumento del comercio pueda producir excedentes de divisas convertibles en dólares, la mayor parte de los

CUADRO 109. ESTIMACIÓN DE LOS BALANCES DE PAGOS EN CUENTA CORRIENTE
DE LOS PAÍSES DEL PROGRAMA DE RESTABLECIMIENTO ECONÓMICO
CON AMÉRICA DEL SUR, PARA 1952-1953

En millones de dólares, a precios l.a.b. de 1948-1949

Austria	+ 0,6
Benelux	-72,3
Sus territorios de ultramar	+ 2,0
Dinamarca	-27,0
Francia	+55,0
Sus territorios de ultramar	- 2,0
Trieste	- 4,7
Grecia	-13,1
Islandia	+ 0,6
Irlanda	-47,7
Italia	+ 3,8
Noruega	- 9,6
Portugal	+10,5
Sus territorios de ultramar	+ 0,1
Suecia	+34,5
Turquía	- 4,5
Reino Unido	- 6,0
Alemania Occidental:	
Bizona	+28,6
Zona francesa	- 4,2
	<hr/>
	-55,2

Fuente: Organización para la Cooperación Económica en Europa, *Interim Report on the European Recovery Program*, Volumen 1, 30 de diciembre de 1948.

países sudamericanos necesitarán de los países de Europa occidental para la obtención de ese excedente de exportaciones, como ha ocurrido en el pasado. Al propio tiempo, conforme queda dicho, los países europeos del Plan de Recuperación proyectan equilibrar sus balances comerciales con América Latina. Los países de la Europa oriental y de otras regiones fuera de Europa y de América han participado escasamente en el comercio con América del Sur (menos del 5 por ciento), y esta participación, en general, ha producido excedentes de exportación solamente en los países mineros sudamericanos.

ANEXOS

Anexo A

BRASIL: ÍNDICE PARCIAL DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL

	<i>Industria pesada</i>				<i>Subtotal</i>	<i>Azúcar y derivados</i>		<i>Subtotal</i>	<i>Electricidad</i>	<i>Tejidos de algodón</i>	<i>Total</i>
	<i>Acero</i>	<i>Cemento</i>	<i>Hierro en lingotes</i>	<i>Carbón</i>		<i>Azúcar</i>	<i>Alcohol</i>				
1937	76,8 ^a	571,2 ^a	98,1 ^a	768,9 ^a		604,8 ^a	588,0 ^b		1.718.337 ^c	963.766 ^d	
	<i>Números índices; base: 1937=100</i>										
1938	120,3	108,2	124,4	118,9	118,3	108,3	138,8	111,4	107,4	87,7	99,8
1939	148,4	122,1	162,2	137,3	143,5	130,0	165,3	133,5	115,4	92,8	112,3
1940	184,4	130,5	189,0	175,2	172,9	146,4	198,0	151,6	126,1	87,2	119,0
1941	203,1	134,5	212,2	184,4	187,9	141,5	226,5	150,0	134,6	102,7	128,6
1942	207,8	131,7	217,1	232,5	197,7	137,5	251,0	148,9	146,8	110,9	134,6
1943	242,2	130,9	252,4	272,3	226,0	140,9	206,1	147,4	159,6	146,8	156,2
1944	287,5	141,8	297,6	250,0	254,0	153,8	208,2	159,2	178,0	143,5	162,7
1945	268,8	135,5	264,6	271,5	241,9	153,0	183,7	156,1	194,9	142,1	161,6
1946	446,9	144,7	376,8	248,6	346,2	178,8	195,9	180,5	214,0	137,9	179,1
1947	504,7	159,9	489,0	261,9	397,0	202,2	214,3	203,4	232,0	112,2	180,0
1948						230,6	285,7	236,1	257,9		

Nota: Los índices de ponderación usados fueron:

<i>Industria pesada</i> 10	<i>Azúcar y derivados</i> 30	<i>Electricidad</i> 10	<i>Tejidos de algodón</i> 50
Acero 5	Azúcar 27		
Cemento 2	Alcohol 3		
Hierro en lingotes 1,5			
Carbón 1,5			

Esta ponderación fué hecha con el valor bruto producido en 1946.

Fuente: Fundação Getúlio Vargas, Río de Janeiro.

^a Miles de toneladas.

^b Miles de hectólitros.

^c Miles de k.w.h. Representa la electricidad generada en seis ciudades principales.

^d Miles de metros lineales.

Anexo B

INVERSIONES DE ESTADOS UNIDOS EN INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
EN AMÉRICA LATINA

	<i>Inversiones industriales (millones de Dls.)</i>	<i>En porciento de las inversio- nes directas</i>	<i>En porciento de créditos e inver- siones totales</i>
Argentina	101,0	26,4	20,3
Bolivia	0,5	3,6	2,1
Brasil	66,4	28,1	19,8
Colombia	5,8	4,9	3,2
Costa Rica	0,7	2,3	1,9
Cuba	65,4	12,4	11,1
Chile	27,5	8,4	7,1
Ecuador	0,3	2,8	2,2
El Salvador	0,2	1,3	1,0
Guatemala	0,4	0,4	0,4
Haití	0,2	1,4	1,1
Honduras	1,7	4,6	4,0
México	22,3	7,8	5,3
Nicaragua	0,2	4,8	1,5
Panamá	0,3	0,3	0,2
Paraguay	4,9	52,1	49,0
Perú	5,5	7,7	6,2
República Dominicana	0,9	1,2	1,1
Uruguay	16,8		87,0
Venezuela	1,3	0,3	0,3
TOTAL	322,3	11,8	9,4

Fuente: Census of American-Owned Assets in Foreign Countries, Departamento del Tesoro de Estados Unidos, Washington, D. C., 1947.

Anexo C

TIPOS DE CAMBIO UTILIZADOS EN LA CONVERSIÓN A DÓLARES DE LAS MONEDAS NACIONALES EN EL COMERCIO EXTERIOR DE DIECINUEVE PAÍSES DE AMÉRICA LATINA, 1937-1947

Centavos de dólar por unidad monetaria nacional

		1937	1938	1939	1940	1941	1942	1943	1944	1945	1946	1947
Argentina	Export.	32,80	31,27	29,65	30,00	31,10	28,10	27,80	28,90	29,60	29,40	29,30
	Import.	30,97	30,33	26,35	27,40	21,30	21,00	21,70	22,50	26,00	25,20	25,10
Bolivia (boliviano)	Export.	29,25	29,03	28,36	28,58	28,64	28,88	28,79	28,61	28,40	28,08	
	Import.	26,69	27,79	29,93	21,72	26,74	26,80	26,83	26,77	30,15	30,15	
Brasil (cruzeiro)	Export.	6,83	5,68	5,42	5,30	5,32	5,34	5,34	5,36	5,37	5,33	5,34
	Import.	6,30	5,69	5,24	5,05	5,07	5,09	5,09	5,11	5,13	5,17	5,34
Colombia (peso)	Export.	56,70	55,96	57,06	57,1	57,1	57,1	57,1	57,1	57,1	57,1	57,1
	Import.	55,65	55,96	57,06	57,1	57,1	57,1	57,1	57,1	57,1	57,1	57,1
Costa Rica (colón)	Export. }	(.....conversión a la par.....)										
	Import. }											
Cuba (peso)	Export. }	(.....conversión a la par.....)										
	Import. }											
Chile (peso oro)	Export. }	(..... 20,65										
	Import. }											
Ecuador (sucre)	Export.	8,57	7,08	6,74	6,23	6,67	6,95	7,09	7,13	7,41	7,41	7,46
	Import.	8,57	7,08	6,74	6,23	6,67	6,95	7,09	7,13	7,41	7,41	7,41

Anexo C

(Continuación)

		1937	1938	1939	1940	1941	1942	1943	1944	1945	1946	1947
El Salvador (colón)	Export.	40,01	39,91	39,88	39,90	39,96	40,04	40,01	39,97	39,95	40,00	40,00
	Import.											
Guatemala (quetzal)	Export.	(.....)					100,0					
	Import.	99,01	99,01	99,01	99,01	99,01	99,01	99,01	99,01	99,01	99,11	99,26
Haití (gourde)	Export.	(.....)					20,00					
	Import.	(.....)										
Honduras (lempira)	Export.	(.....)					50,00					
	Import.	(.....)					49,01					
México (peso)	Export.	27,78	22,12	19,30	18,52	20,6	20,6	20,6	20,6	20,6	20,6	20,6
	Import.											
Nicaragua (córdoba)	Export.	(.....)					conversión a la par					
	Import.	(.....)										
Paraguay (guaraní)	Export.	40,00	35,84	31,75	30,21	30,03	30,03	30,03	32,36	31,95	32,05	32,05
	Import.											
Perú (sol)	Export.	25,26	22,38	18,75	16,28	15,40	15,40	15,40	15,40	15,40	15,40	15,40
	Import.									15,40	14,95	13,33
República Dominicana (peso)	Export.	(.....)					conversión a la par					
	Import.	(.....)										
Uruguay (peso)	Export.	55,90	64,14	60,64	65,83	65,83	65,83	65,83	65,83	65,83	65,83	65,83
	Import.	55,74	56,98	49,95	52,66	52,66	52,66	52,66	52,66	52,66	52,66	52,66
Venezuela (bolívar)	Export.	30,30	31,31	32,40	32,40	32,00	31,30	31,60	31,90	31,80	31,40	31,80
	Import.	30,12	31,35	31,40	31,40	30,70	29,80	29,80	29,80	29,80	29,80	29,80

Anexo D

EXPORTACIONES TOTALES DE LAS VEINTE REPÚBLICAS LATINOAMERICANAS, 1937-1947

En millones de dólares

Nota: Los precios son f.o.b. para la exportación de mercancías solamente, excepto cuando se indica lo contrario. Mercancía comprende plata en todas sus formas, pero excluye oro en barras y amonedado, billetes bancarios emitidos y otras especies circulantes.

Categoría del comercio: "Generales" son las exportaciones de productos nacionales más la reexportación. "Especiales" son las exportaciones de productos nacionales más las reexportaciones nacionalizadas, o sea, aquellas mercancías que han sido industrializadas en el país.

Conversión de monedas nacionales a dólares: Los siguientes países publican estadísticas de comercio exterior en dólares: Bolivia, Costa Rica, Ecuador, Panamá, Uruguay.

En los siguientes países las monedas están a la par o tienen una relación inalterada con el dólar. En consecuencia, la conversión de sus datos no ha presentado dificultades: Cuba, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, Nicaragua, Panamá, República Dominicana. Chile publica sus estadísticas de comercio exterior en pesos oro, que se han convertido a dólares al tipo fijo de 20,65 centavos de dólar por peso oro.

Para los restantes países los siguientes tipos de cambio fueron considerados adecuados para la conversión a dólares: Argentina: Tipos ponderados sobre la base de tipos oficiales, para la exportación e importación de diversos productos. Brasil: importaciones al cambio libre; exportaciones al tipo libre ajustado con la cuota legal de entrega de divisas al tipo oficial para el período 1937-1946. Colombia y Paraguay: tipo de cambio oficial. México: tipo de cambio libre. Perú: exportaciones al tipo de cambio oficial; importaciones al tipo de cambio oficial con ligeros reajustes para 1936 y 1947. Venezuela: importaciones al tipo de cambio libre; exportaciones al tipo de cambio libre reajustado por los tipos especiales para petróleo, café y cacao.

308

	<i>Categoría del comercio</i>	1937	1938	1939	1940	1941	1942	1943	1944	1945	1946	1947
Argentina ^a	Especial	758,0	437,9	466,5	428,3	455,5	502,7	609,5	682,2	739,3	1168,1	1562,3
Bolivia	General	36,3	27,2	33,1	49,4	60,4	65,4	81,4	77,4	80,3	73,6	80,6
Brasil ^b	Nacional	347,8	289,3	304,3	263,2	358,1	400,6	466,3	574,5	655,4	971,7	1131,0
Colombia	General	86,3	80,8	77,9	71,9	76,2	97,6	124,8	129,7	140,6	200,9	254,9
Costa Rica	General	10,8	9,3	8,5	7,0	9,8	10,2	12,2	10,4	11,5	14,3	23,0 ¹
Cuba ^d	General	186,1	142,7	147,7	127,3	211,5	182,4	350,6	427,1	409,9	475,9	746,5
Chile ^e	Especial	192,6	139,3	136,4	140,3	158,6	178,2	179,1	194,9	205,1	216,7	279,1

Anexo D
(Continuación)

	Categoría del co- mercio	1937	1938	1939	1940	1941	1942	1943	1944	1945	1946	1947
		Ecuador	General	13,9	11,8	11,2	10,4	13,2	20,2	27,8	33,2	27,9
El Salvador	General	14,8	10,3	12,1	10,4	10,0	17,4	21,6	22,2	21,0	25,4	39,7
Guatemala	General	17,6	18,0	18,6	11,9	14,4	20,4	20,1	23,8	30,4	36,7	52,0
Haití ^f	General	9,0	6,9	7,3	5,4	6,7	8,6	10,6	16,1	17,1	22,8	31,6
Honduras ^g	Especial	7,1 ^h	9,1	8,6	8,8	8,5	3,6	8,7	11,5	13,7	17,0	20,0
México	General	211,3	147,0	141,3	137,5	132,6	162,7	224,4	211,9	251,5	318,2	405,8
Nicaragua ¹	General	6,2	4,3	4,8	3,7	4,6	5,9	7,7	7,8	6,8	11,0	13,3
Panamá	Nacional	4,0	3,7	3,4	4,0	4,2	2,2	1,9	2,9	4,5	6,8	8,7
Paraguay ^c	Especial	8,4	7,5	7,3	6,0	8,0	8,7	10,6	14,0	22,0	26,5	21,1
Perú ^d	Especial	92,1	75,1	70,6	64,8	74,5	74,7	70,7	84,2	105,2	151,3	154,4
República Dominicana ^e	General	17,8	14,6	18,3	17,9	16,4	19,8	36,1	60,1	43,4	66,5	82,9
Uruguay	Especial	78,2	62,1	62,9	66,4	70,8	57,8	100,0	97,6	122,0	152,8	154,7
Venezuela ¹	General	253,8	273,1	303,2	273,5	334,6	218,1	217,4	355,4	350,0	454,3	785,2
TOTAL de América Latina		2352,1	1770,0	1844,0	1708,1	2028,6	2057,2	2581,5	3036,9	3257,6	4454,6	5893,6

Fuente: Cifras originales del *Monthly Bulletin of Statistics*, Naciones Unidas, y estadísticas oficiales de los respectivos países.

^a Excluye pequeñas cantidades de monedas de plata e incluye oro no refinado.

^b Incluye oro no bancario.

^c Excluye plata en barras y acuñada.

^d Excluye pequeñas cantidades de plata e incluye oro en barras.

^e Excluye monedas de plata.

¹ Años fiscales terminados el 30 de septiembre.

² Años fiscales comenzados el 1° de julio.

^h Basado en las exportaciones de los primeros once meses del año fiscal.

¹ Incluye oro amonedado.

² Incluye oro.

Anexo E

IMPORTACIONES TOTALES DE LAS VEINTE REPÚBLICAS LATINOAMERICANAS, 1937-1947

En millones de dólares

Nota: La información se refiere a importaciones c.i.f. de mercancías solamente, excepto donde indique lo contrario. Mercancías, como se define aquí, incluye plata en todas sus formas y excluye oro en barras y amonedado, billes bancarios emitidos y otras especies circulantes. Para información referente a los tipos de cambio utilizados para la conversión a dólares, véase el anexo D.
Categoría del comercio: "General" se refiere a importaciones directas para el consumo más aquellas que van a almacenes.
 "Especial" se refiere a importaciones directas para consumo más aquellas que han sido retiradas de almacenes.

310		<i>Categoría del comercio</i>											
			1937	1938	1939	1940	1941	1942	1943	1944	1945	1946	1947
	Argentina ^a	Especial	482,4	443,1	352,6	320,7	271,9	267,6	204,4	226,6	300,0	587,6	1343,1
	Bolivia	General	15,8	18,9	17,3	20,4	27,7	33,2	39,2	37,4	40,4	51,4	59,6
	Brasil ^b	Nacional	334,8	295,6	261,7	250,7	280,1	239,0	317,1	415,4	448,7	673,6	1216,9
	Colombia	General	94,4	89,1	104,6	84,6	97,1	60,0	83,8	99,8	160,6	230,1	363,2
	Costa Rica	General	11,9	12,6	16,9	16,8	17,8	12,3	20,4	21,5	26,9	33,0	48,1 ¹
	Cuba ^d	General	129,6	106,0	105,9	103,9	133,9	146,7	177,4	208,6	238,9	307,2	519,9
	Chile ^c	Especial	88,5	103,0	84,7	104,4	108,4	128,4	131,4	144,3	156,4	196,9	266,0
	Ecuador	General	11,3	10,5	10,0	10,8	10,0	13,9	15,5	23,6	24,0	35,2	43,1
	El Salvador	General	10,4	9,1	8,8	8,1	8,3	8,6	11,9	12,3	13,5	20,9	36,8
	Guatemala	General	20,7	20,7	18,8	15,6	15,6	13,5	17,6	20,5	23,1	35,9	56,9

Anexo E
(Continuación)

	<i>Categoría del co- mercio</i>	1937	1938	1939	1940	1941	1942	1943	1944	1945	1946	1947
Haití ^f	General	9,2	7,6	8,2	7,9	7,4	8,5	9,8	16,0	13,2	15,9	31,5
Honduras ^g	Especial	9,3 ^h	9,5	9,9	10,1	10,9	10,0	13,1	14,9	19,2	28,8	35,6
México ¹	General	170,5	109,2	121,1	123,9	188,4	155,0	177,3	277,7	330,2	543,1	660,7
Nicaragua ¹	General	5,6	5,1	6,4	7,1	10,4	6,8	13,5	10,2	12,0	15,0	20,8
Panamá ¹	General	21,8	17,6	20,4	22,7	32,9	37,9	40,2	38,3	45,6	56,0	75,8
Paraguay ^c	Especial	8,9	8,2	7,0	7,9	6,4	9,0	11,1	13,5	17,5	21,1	21,8
Perú ^k	Especial	59,4	58,2	48,0	51,9	55,1	51,3	69,2	79,2	84,7	120,9	145,6
República Dominicana.	General	11,7	11,3	11,6	10,5	11,7	11,5	14,4	18,5	18,1	27,7	53,4
Uruguay	Especial	65,3	61,6	51,5	54,9	63,1	63,7	63,8	72,4	97,1	148,4	215,3
Venezuela ¹	General	91,5	97,3	102,3	97,7	88,4	64,3	66,2	111,0	179,6	293,7	429,8
TOTAL de América Latina		1653,0	1494,2	1367,7	1330,6	1445,5	1341,2	1497,3	1861,7	2249,7	3442,4	5643,9

Fuente: Monthly Bulletin of Statistics, Naciones Unidas, y publicaciones oficiales de cada uno de los países.

^a Excluye pequeñas cantidades de monedas de plata e incluye oro sin refinar.

^b Incluye oro no bancario.

^c Excluye plata en barras y acuñada.

^d Excluye una pequeña cantidad de plata e incluye oro en barras. Importaciones f.o.b.

^e Excluye monedas de plata e incluye oro no bancario. Importaciones f.o.b.

^f Años fiscales terminados el 30 de septiembre.

^g Años fiscales que comienzan el 1° de julio.

^h Calculado sobre la base de las exportaciones en los primeros once meses del año fiscal.

ⁱ Importaciones f.o.b.

^j Incluye oro. Importaciones f.o.b.

^k Incluye oro.

^l Incluye oro. Importaciones f.o.b.

Anexo F

IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES TOTALES DE LOS VEINTE PAÍSES LATINO-AMERICANOS EXPRESADAS EN SUS EQUIVALENTES EN DÓLARES: 1937-1947

Argentina. La CEPAL ha utilizado las series de las Naciones Unidas tanto para importaciones como para exportaciones.

Bolivia. La CEPAL ha utilizado las series en dólares publicadas en el *Boletín del Banco Central de Reserva de Bolivia*.

Brasil. La CEPAL ha utilizado las series de importaciones de las Naciones Unidas. Las series de exportación han sido reajustadas como sigue: comenzando en 1937 los exportadores estaban legalmente obligados a entregar el 30 por ciento de las divisas obtenidas al cambio oficial; el resto podían convertirlo al cambio libre. A partir del 28 de febrero de 1946, esta proporción fué reducida al 20 por ciento y cuatro meses más tarde se abolió el cambio oficial. En consecuencia, los siguientes tipos ponderados de exportación fueron utilizados en la conversión de cruzeiros a dólares para el período 1937-1946:

1937	6,83	1940	5,30	1943	5,35	1946	5,33
1938	5,68	1941	5,32	1944	5,36	1947	5,34
1939	5,42	1942	5,34	1945	5,37		(cambio libre)

Colombia. La CEPAL ha utilizado las series de importación y exportación de las Naciones Unidas.

Costa Rica. Las cifras de comercio exterior de Costa Rica se publican en dólares. Estas cifras difieren ligeramente de las presentadas por las Naciones Unidas durante 1937-1946 inclusive debido principalmente a la aproximación de las cifras. Sin embargo, las de exportación para 1947 difieren substancialmente, pues mientras el *Boletín de Exportación* de Costa Rica indica Dls. 23 millones, la serie de las Naciones Unidas sólo indica Dls. 21,6 millones. La CEPAL en este caso utiliza las cifras publicadas por Costa Rica.

Cuba. Aunque se reconoce que la cotización del peso cubano fué considerablemente inferior en comparación con el dólar desde 1939 hasta 1941 inclusive, los informes disponibles indican que las cifras del comercio exterior de Cuba expresadas en pesos deben convertirse en dólares a la par. La referida baja del peso fué importante sólo para las transacciones financieras. Las aduanas de Cuba registraron sus cifras para el comercio exterior a la par. En consecuencia, las cifras propuestas por la CEPAL difieren ligeramente en lo que respecta a las importaciones y aquéllas suministradas por las Naciones Unidas para 1937-1938 y 1942-1947; y difieren ligeramente tanto para importaciones como para exportaciones en los años 1939 hasta 1941.

Chile. La CEPAL ha aceptado las series de importación y exportación de las Naciones Unidas con excepción de dos cambios menores en 1937 y 1938, que resultan de considerarse el cambio para el peso oro igual a Dls. 0,2065 en dichos años.

Ecuador. Ecuador publica también sus cifras de importación y exportación en dólares. Excepto ciertas diferencias resultantes de la aproximación de cifras durante 1944, 1946 y 1947, las series de importación de las Naciones Unidas y las publicadas por el Banco Central de Ecuador en su *Boletín* de agosto de 1945, p. 253, son las mismas. En el caso de las exportaciones, sin embargo, existen diferencias substanciales. El Banco Central convierte el valor en sucres de sus exportaciones a dólares al tipo oficial de cambio. La CEPAL ha usado las series del Banco.

El Salvador, Guatemala y Haití. La CEPAL ha utilizado las cifras de exportación e importación de las Naciones Unidas.

Honduras. Las series de importación en lempiras están publicadas en la *Memoria de Hacienda, Crédito Público y Comercio* de Honduras, por años fiscales que comienzan el 1o. de julio del año en consideración. Tanto las importaciones como las exportaciones incluyen oro y monedas. Las series son como sigue:

<i>En miles de lempiras</i>		
	<i>Importaciones</i>	<i>Exportaciones</i>
1938	19.407	19.734
1939	20.170	19.314
1940	20.509	20.237
1941	22.313	18.984
1942	20.519	8.752
1943	26.696	18.925
1944	30.395	24.266
1945	39.152	28.219
1946	58.860	35.004

La CEPAL ha convertido estas cifras a dólares a los siguientes tipos oficiales de cambio para los años 1937-1947: para exportaciones a 50 centavos de dólar por lempira; para importaciones a 49,01 centavos de dólar por lempira.

México. La CEPAL ha utilizado las cifras de las Naciones Unidas con algunas modificaciones en los años 1937-1940. Para estos años la CEPAL empleó tanto para exportaciones como para importaciones los siguientes tipos de cambio, publicados en *International Financial Statistics*.

<i>Centavos de dólar por peso</i>	
1937	27,78
1938	22,12
1939	19,30
1940	18,52

Nicaragua y Panamá. La CEPAL ha utilizado las series de las Naciones Unidas.

Paraguay. La CEPAL ha convertido las importaciones y exportaciones de guaraníes a dólares a los tipos oficiales de cambio publicados en *International Financial Statistics*. Es sabido que virtualmente todas las transacciones de comercio exterior de Paraguay se efectúan al tipo de cambio oficial.

Perú. Las cifras de las Naciones Unidas y de la CEPAL varían ligeramente para las exportaciones de 1937, 1938, 1939, 1940 y 1945, debido a diferencias en los tipos de cambio utilizados. Las cifras de importación difieren por los mismos motivos en los años 1937, 1938 y 1939. Las cifras de importación de la CEPAL para los años 1946 y 1947 difieren de las provistas por las Naciones Unidas por los motivos siguientes: en 1946, el 92 por ciento del valor total de las importaciones fué convertido al tipo de cambio oficial y el restante al tipo de cambio libre. En 1947 el valor total de las importaciones convertidas al tipo oficial descendió al 72 por ciento. La CEPAL ha utilizado en consecuencia un tipo ponderado para las importaciones en 1946 y en 1947.

República Dominicana, Uruguay y Venezuela. La CEPAL ha utilizado las series de importación y exportación de las Naciones Unidas.

Anexo G

EXPORTACIONES DE LOS VEINTE PAÍSES LATINOAMERICANOS EXPRESADAS EN
TÉRMINOS REALES, 1937-1947

Números índices; base: 1937=100

	1938	1939	1940	1941	1942	1943	1944	1945	1946	1947
Argentina	59	85	70	63	54	56	62	61	68	70
Bolivia	99	107	138	155	149	156	149	146	127	121
Brasil	125	132	103	111	82	84	101	109	136	129
Colombia	104	95	108	82	85	104	108	113	120	119
Costa Rica	96	80	70	87	71	78	61	66	74	88
Cuba	94	101	83	123	74	149	173	143	136	174
Chile	94	85	91	101	105	97	100	102	93	95
Ecuador	104	88	84	80	86	115	118	98	102	114
El Salvador	80	84	84	63	79	86	93	85	71	92
Guatemala	106	102	91	89	97	86	94	114	112	131
Haiti ^a	101	114	78	96	80	90	116	110	102	124
Honduras ^b	137	134	138	127	50	91	135	136	150	157
México	96	89	80	86	79	78	75	81	83	105
Nicaragua	105	152	174	194	206	198	203	190	188	200
Panamá	100	92	94	81	83	32	36	60	93	96
Paraguay	92	110	85	108	108	109	101	150	156	85
Perú	93	85	78	91	73	67	72	79	94	70
República Dominicana.	102	113	101	106	59	102	159	95	113	118
Uruguay	115	122	131	114	66	124	132	153	147	166
Venezuela	105	110	92	114	73	90	125	160	193	218
Todos los países	90	99	86	92	74	84	96	100	109	116

Fuente: Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas. Los números índices se han deducido de las estadísticas de exportación que figuran en las publicaciones oficiales de los países respectivos. Los datos se refieren a exportaciones de mercancías f.o.b., salvo en el caso del nitrato de Chile, que se avalúa f.a.s. Las exportaciones de oro están excluidas en todo el cuadro, salvo para Nicaragua, en donde constituyen el principal renglón de exportación.

Nota: Los números índices de las exportaciones expresadas en términos reales llevan el propósito de mostrar los movimientos en el valor total de las exportaciones correspondientes a cada uno de los veinte países latinoamericanos, una vez eliminado el efecto de las alteraciones de precios. Por lo tanto, estos índices no deben confundirse con los números índices del valor nominal de las exportaciones (es decir, exportaciones a precios corrientes), ni tampoco con los números índices del volumen físico de las exportaciones (es decir, tonelaje total de las exportaciones).

Los números índices de este cuadro se han calculado multiplicando las cantidades efectivas de exportaciones, para cada uno de los años del período de 1937 a 1947, por precios "constantes" en el año base de 1937. Estos precios "constantes", llamados "valores unitarios", se han deducido de las cifras registradas para cada partida de las estadísticas comerciales en 1937, dividiendo el valor de cada partida por su volumen. Esta operación se define simbólicamente como sigue:

$$\frac{\sum P_o Q_n}{\sum P_o Q_o}$$

en donde Q_o y Q_n representan las cantidades de cada artículo en 1937 y en el año dado, respectivamente, y P_o representa los valores unitarios para 1937.

Como quiera que las exportaciones principales de América Latina consisten en productos agrícolas y en materias primas, tanto de origen agrícola como de otras fuentes, y que estas partidas se suelen registrar generalmente, tanto en términos de su volumen

como de su valor, para cada uno de los años estudiados, se ha creído posible comprender en esos índices, para cada uno de los años de 1937 a 1947, artículos que representaron más del 75 por ciento del total de las exportaciones latinoamericanas.

El promedio de los porcentajes de las exportaciones totales, comprendidos en los índices de cada país, para cada uno de los años del período de 1937-1947, se compendia en el cuadro siguiente:

PORCENTAJE DEL TOTAL DE EXPORTACIONES REPRESENTADAS EN LOS ÍNDICES
DE CADA PAÍS. PROMEDIO PARA LOS AÑOS 1937-1947

Más del 90 por ciento: Bolivia, Colombia, Perú, República Dominicana, Venezuela.

Entre el 85 y el 89 por ciento: Costa Rica, Cuba, El Salvador, Guatemala, Haití.

Entre el 80 y el 84 por ciento: Brasil, Chile, Honduras, Nicaragua, Uruguay.

Entre el 75 y el 79 por ciento: México, Panamá.

Entre el 70 y el 74 por ciento: Argentina.

Con excepción de la Argentina en 1942-1946 y Panamá en 1943-1945 y en 1947 el índice de cada país, para cada uno de los años, no comprende más que cinco puntos de porcentaje por debajo de la cifra final del grupo en el cual se encuentra clasificado el país respectivo.

^a Los años terminan el 30 de septiembre del año citado.

^b Los años principian el 1° de julio del año indicado.

Anexo H

LOS VEINTICINCO ARTÍCULOS PRINCIPALES DE EXPORTACIÓN DE LOS VEINTE PAÍSES LATINOAMERICANOS EN LA
PREGUERRA Y EN LA POSTGUERRA

Dispuestos por el orden de su importancia en términos de valor, en relación con las exportaciones totales en 1946

	Volumen exportado (millares de toneladas métricas)				Valor exportado (millones de dólares)				Valor exportado como porcentaje de las exportaciones totales de los 20 países			
	1937	1938	1946	1947	1937	1938	1946	1947	1937	1938	1946	1947
<i>Exportaciones totales de los 20 países latinoamericanos</i>	2.352,1	1.770,0	4.454,6	5.873,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Total de los 25 artículos...</i>	1.902,6	1.450,5	3.189,4	4.510,1	80,8	81,9	71,5	76,7
<i>Café: Total</i>	1.272	1.554	1.517	1.472	268,7	229,8	597,5	748,4	11,4	13,0	13,4	12,7
<i>(Porcentaje del total)</i>												
Brasil	57	66	61	60	58	57	58	55				
Colombia	20	16	22	22	21	22	26	26				
El Salvador	5	4	3	4	5	4	3	4				
Guatemala	4	3	3	4	4	5	3	4				
Venezuela	3	2	3	2	4	4	3	2				
<i>Petróleo crudo: Total</i>	30.579	31.455	53.430	60.681	281,9	300,9	434,7	749,0	12,0	17,0	9,8	12,8
<i>(Porcentaje del total)</i>												
Colombia	8	8	5	4	7	7	6	4				
Venezuela	82	85	94	94	82	86	93	95				
<i>Azúcar:^a Total</i>	3.410	3.271	4.375	6.236	147,1	115,3	399,4	703,9	6,3	6,5	9,0	12,0
<i>(Porcentaje del total)</i>												
Cuba	77	78	83	86	86	86	79	84				
Perú	9	8	6	4	6	5	11	7				
<i>Algodón:^b Total</i>	356	423	601	480	96,2	77,8	242,5	260,2	4,1	4,4	5,4	4,4
<i>(Porcentaje del total)</i>												
Brasil	66	70	65	67	67	70	67	66				
Perú	23	16	20	12	23	17	21	13				

^a Azúcar bruto y refinado.

^b Incluye borra.

Anexo H
(Continuación)

	<i>Volumen exportado</i> (millares de toneladas métricas)				<i>Valor exportado</i> (millones de dólares)				<i>Valor exportado como</i> porcentaje de las exportaciones totales de los 20 países			
	1937	1938	1946	1947	1937	1938	1946	1947	1937	1938	1946	1947
<i>Carne:</i> ^c Total	797	767	625	726	113,5	113,2	177,1	226,2	4,8	6,4	4,0	3,9
(Por ciento del total)												
Argentina	73	75	74	88	81	78	69	83				
Brasil	11	9	9	5	9	8	12	8				
Uruguay	14	14	12	5	10	12	16	7				
<i>Lana:</i> Total	181	226	280	255	97,1	85,3	166,2	176,8	4,1	4,8	3,7	3,0
(Por ciento del total)												
Argentina	64	67	74	67	58	56	63	54				
Uruguay	23	23	21	28	26	32	31	40				
<i>Cueros:</i> ^d Total	295	268	225	274	89,2	57,6	144,8	196,7	3,8	3,3	3,3	3,3
(Por ciento del total)												
Argentina	52	55	60	52	51	51	52	51				
Brasil	23	21	16	31	23	21	24	29				
Uruguay	9	10	12	9	9	13	15	10				
<i>Cobre:</i> ^e Total	483	444	464	480	133,0	87,2	129,3	175,6	5,7	4,9	2,9	3,0
(Por ciento del total)												
Chile	79	79	81	76	78	78	81	82				
México	10	9	11	17	11	10	12	11				
<i>Maíz:</i> Total	9.103	2.781	2.352	2.556	196,7	59,2	124,3	212,3	8,4	3,3	2,8	3,6
(Por ciento del total)												
Argentina	99	95	94	92	99	95	92	93				
<i>Tejidos de algodón:</i> Total..	1	—	18	28	0,7	0,2	89,4	100,3	—	—	2,0	1,7
(Por ciento del total)												
Brasil	99		78	60	99	96	42	67				
México	—		14	35	—	2	54	30				
<i>Trigo:</i> Total	3.925	1.985	1.387	2.284	158,2	59,0	89,0	197,6	6,7	3,3	2,0	3,4
(Por ciento del total)												
Argentina	99	98	100	100	99	97	100	100				
Uruguay	1	2	—	—	1	3	—	—				

^c Todas las carnes comestibles, congeladas, saladas, en conserva, etc.

^d Cueros crudos y curtidos.

^e Contenido metálico.

Anexo H (Continuación)

	Volumen exportado (millares de toneladas métricas)				Valor exportado (millones de dólares)				Valor exportado como porcentaje de las exportaciones totales de los 20 países			
	1937	1938	1946	1947	1937	1938	1946	1947	1937	1938	1946	1947
Tabaco: ^f Total	58	54	96	64	17,1	15,7	67,9	46,8	0,7	0,9	1,5	0,8
(Porcentaje del total)												
Brasil	63	49	56	54	35	31	39	43				
Cuba	19	21	9	8	61	62	44	41				
Aceite de linaza: Total	—	—	148	213	—	—	64,6	135,1	—	—	1,5	2,3
(Porcentaje del total)												
Argentina			99				99					
Cacao: Total	177	207	196	171	29,0	21,3	54,0	92,0	1,2	1,2	1,2	1,6
(Porcentaje del total)												
Brasil	59	62	66	58	54	57	64	61				
Ecuador	12	9	8	12	15	13	10	15				
República Dominicana ...	11	14	12	18	9	9	8	14				
Venezuela	9	10	8	7	15	14	14	6				
Estiércico: ^e Total	26	26	38	34	22,0	17,3	52,0	54,6	0,9	1,0	1,2	0,9
(Porcentaje del total)												
Bolivia	100	100	100	100	100	100	100	100				
Arroz: Total	58	84	263	293	2,8	3,5	44,6	53,4	0,1	0,2	1,0	0,9
(Porcentaje del total)												
Brasil	54	68	58	74	49	65	46	68				
Ecuador	2	24	26	23	2	22	34	28				
Maderas: ^g Total	5,9	6,6	44,6	57,5	0,3	0,4	1,0	1,0
(Porcentaje del total)												
Brasil	59	50	72	78				
México	1	1	11	8				
Plátano: Total	73 ^h	77 ^h	60 ^h	66 ^h	30,6	29,9	43,2	53,9	1,3	1,7	1,0	0,9
(Porcentaje del total)												
Brasil	13	13	9	10	5	5	7	8				
Colombia	11	13	4	5	13	17	5	8				
Guatemala	12	13	16	10	15	16	20	22				
Honduras	10	16	27	24	15	21	18	15				
México	20	18	13	11	16	12	8	5				

^f Excluye cigarrillos, cigarrillos y tabaco elaborado.^g Maderas duras y suaves no elaboradas.^h Millones de racimos.

Anexo H
(Continuación)

	<i>Volumen exportado</i> (millares de toneladas métricas)				<i>Valor exportado</i> (millones de dólares)				<i>Valor exportado como</i> porcentaje de las exportaciones totales de los 20 países			
	1937	1938	1946	1947	1937	1938	1946	1947	1937	1938	1946	1947
<i>Plata:</i> ^o Total	3	4	2	2	48,0	50,7	41,9	42,5	2,0	2,9	0,9	0,7
(Porcentaje del total)												
México	73	75	68	70	74	74	70	71				
Perú	16	16	19	17	16	17	15	14				
<i>Salitre:</i> ¹ Total	1.612	1.573	1.409	1.668	39,1	31,5	37,2	35,6	1,7	1,8	0,8	0,6
(Porcentaje del total)												
Chile	100	100	100	100	100	100	100	100				
<i>Derivados del petróleo:</i> ¹ Total	2.634	1.798	2.820	2.298	38,8	22,0	33,3	38,5	1,6	1,2	0,7	0,7
(Porcentaje del total)												
México	80	74	31	24	69	52	23	15				
Venezuela	2	1	38	46	7	7	41	48				
<i>Ceras vegetales:</i> Total	11	10	15	13	7,3	6,0	33,2	24,8	0,3	0,3	0,7	0,4
(Porcentaje del total)												
Brasil	78	87	68	64	91	95	79	83				
<i>Plomo:</i> ^o Total	317	322	220	238	40,8	30,9	32,5	60,8	1,7	1,7	0,7	1,0
(Porcentaje del total)												
México	82	78	76	84	82	78	83	79				
Perú	12	18	20	10	13	19	14	16				
<i>Quebracho:</i> Total	237	205	256	238	14,1	11,6	24,3	35,9	0,6	0,7	0,5	0,6
(Porcentaje del total)												
Argentina	84	82	81	90	94	93	84	92				
<i>Zinc:</i> ^o Total	174	180	189	390	24,7	18,0	21,9	31,7	1,1	1,0	0,5	0,5
(Porcentaje del total)												
México	91	92	69	85	96	98	86	83				
Perú	9	8	31	15	4	2	14	17				

Fuente: Los datos proceden de publicaciones estadísticas oficiales de los respectivos países. Para los tipos de cambio al convertir las monedas nacionales a dólares, véanse las notas al anexo D.

¹ Incluye una pequeña cantidad de yodo.

¹ Todos los derivados del petróleo.

Anexo I

MONTO BRUTO DE LAS OBLIGACIONES EXTERNAS LATINOAMERICANAS, 1938-1948

Millones de dólares a los tipos de cambio del año 1938

POR PAÍS DEUDOR

	1938	1948	Diferencia
<i>América del Norte y América Central</i>	2.519	2.290	— 229
Costa Rica	65	76	+ 11
Cuba	855	768	— 87
El Salvador	33	33	—
Guatemala	152	152	—
Haití	24	22	— 2
Honduras	57	67	+ 10
México	1,207	823	— 384
Nicaragua	10	9	— 1
Panamá	58	266	+ 208
República Dominicana	58	74	+ 16
<i>América del Sur</i>	8.084	5.690	—2.394
Argentina	3.253	1.318	—1.935
Bolivia	157	138	— 19
Brasil	2.081	1.646	— 435
Colombia	352	325	— 27
Chile	1.152	988	— 164
Ecuador	40	50	+ 10
Paraguay	58	70	+ 12
Perú	358	335	— 23
Uruguay	277	157	— 120
Venezuela	356	663	+ 307
	10.603	7.980	—2.623

POR MONEDAS

<i>Monedas</i>	1938	1948	Saldo
Libra esterlina	4.841	2.584	—2.257
Dólar	4.370	4.422	+ 52
Empréstitos del Gobierno de los Estados Unidos y de sus organismos	18	357	+ 339
Empréstitos de organismos internacionales	—	48	+ 48
Otros empréstitos e inversiones	4.352	4.017	— 335
Otras monedas	1.392	974	— 418
	10.603	7.980	—2.623

SEGÚN EL TIPO DE INVERSIÓN

<i>Tipo</i>	1938	1948	Saldo
Empréstitos gubernamentales	3.127	2.002	—1.125
Ferrocarriles	2.414	826	—1.588
Otros empréstitos	5.062	5.152	+ 90
	10.603	7.980	—2.623

Fuentes principales: *Public Debt, 1914-1946*, Naciones Unidas; *The South American Journal* (Londres), investigaciones anuales de las inversiones británicas en América Latina, 1938 y años posteriores; Sir R. Kindersley, investigaciones periódicas sobre las inversiones externas británicas publicadas en *The Economic Journal*; *American Direct Investments in Foreign Countries*, Departamento de Comercio de Estados Unidos, 1943; Cleona Lewis, *America's Stake in International Investments*, Washington, D. C., 1938; *Debtor and Creditor Countries, 1938-1944*, Washington, D. C., 1945, y *The United States and Foreign Investment Problems*, Washington, D. C., 1948.

INDICES

INDICE

	<i>Pág.</i>
PREFACIO	v
CARTA DE REMISIÓN	vii
INTRODUCCIÓN	ix

PARTE PRIMERA

Tendencias de la producción

CAPÍTULO 1. MANUFACTURAS

I. Introducción	1
II. Producción	
Cómputos generales	5
Producción de los artículos principales	8
Causas principales del incremento de la producción.....	16
III. Estructura	
Características generales	18
Cambios en la distribución de las personas ocupadas.....	23
Tamaño de los establecimientos	25
Concentración geográfica de la industria manufacturera....	26
IV. Factores de la producción	
Materias primas	28
Energía	33
Mano de obra	38
Costos y demanda	42
Financiamiento	
Características generales	46
Inversiones procedentes de fuentes nacionales	48
Inversiones extranjeras	51
V. Industrialización y comercio exterior	
Efectos de la industrialización	54
Industrialización y comercio exterior durante la segunda guerra mundial	56
Composición de las importaciones latinoamericanas en el período 1946-1947	57
El problema a largo plazo	62

CAPÍTULO 2. LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN

I. Condiciones de la habitación en América Latina	67
II. Características de la expansión de la construcción	
Concentración de las nuevas construcciones en las ciudades principales	70

	<i>Pág.</i>
Aumento en los costos de edificación	72
Consumo de cemento	73
Capitales invertidos en la construcción	74
CAPÍTULO 3. MINERÍA	
I. Introducción	76
II. Composición de la producción y cambios en la misma	
Variaciones en el volumen de la producción	79
La minería y el crecimiento de las industrias metalúrgicas nacionales	86
Posibilidades de las industrias del hierro y del acero en América Latina	87
III. Factores de la producción	
Costos y demanda	90
Mano de obra y conocimientos técnicos	93
Disposiciones legales e inversiones	95
CAPÍTULO 4. AGRICULTURA	
I. Introducción	
Tendencias generales	98
Función de la agricultura en la renta nacional	102
Influencia de la agricultura en la población económica- mente activa	103
II. Consumo de alimentos	
Población y consumo de alimentos	105
Niveles de consumo	108
III. Materias primas de origen agropecuario	
Importancia general	112
Algodón	115
Trigo y harina	117
Semillas oleaginosas y aceites comestibles	118
Industrias derivadas de la lechería	119
Conclusión	119
IV. Exportación de productos agrícolas	
Función en el total de las exportaciones	120
Consumo y exportaciones	124
V. Producción agrícola	
Tendencia general	125
Cambios en la producción de los artículos principales.....	127
VI. Cambios en la composición de la producción	
Causas principales	145
Argentina	146
Brasil	146
Chile	147
Colombia	147
México	148
Perú	148

	<i>Pág.</i>
Uruguay	149
Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica y Panamá	149
Cuba	150
República Dominicana y Haití	150
VII. Transportes y comercialización	
Costos de distribución	150
Transportes	151
Almacenaje	151
El sistema de comercialización	153
VIII. Financiamiento de la agricultura	
El problema general	154
Créditos concedidos por los intermediarios	155
Créditos de los bancos comerciales	156
Créditos de los bancos especializados	157

PARTE SEGUNDA

Otros aspectos económicos

CAPÍTULO 5. CARACTERÍSTICAS DEMOGRÁFICAS

I. Población total	163
II. Densidad de población	165
III. Distribución por edades	168
IV. Crecimiento de la población	171
V. Fecundidad y mortalidad	173
Mortalidad infantil	175
VI. Distribución rural y urbana	179
VII. Migración	180
Inmigración a la Argentina	181
Inmigración al Brasil	182
Inmigración a otros países de la América Latina	185
Inmigración proveniente de Asia	185
Interés por la inmigración en la postguerra y su fomento..	186

CAPÍTULO 6. TRANSPORTES

I. Introducción	188
II. Ferrocarriles	189
III. Transporte por carretera	
Redes camineras	199
La Carretera Panamericana	202
Vehículos automotores	202
Financiamiento de caminos	205
IV. Vías fluviales interiores	206
V. Transporte marítimo	207

	<i>Pág.</i>
VI. Transporte aéreo	211
CAPÍTULO 7. COMERCIO EXTERIOR	
I. Introducción	213
II. Estructura actual del comercio exterior	
Tendencias a largo plazo	219
Cambios en la pauta de preguerra	227
Distribución geográfica	241
Relaciones de intercambio	249
CAPÍTULO 8. BALANCE DE PAGOS	
I. El balance de pagos conjunto de América Latina en 1947....	255
II. Evolución general de algunos balances de pagos latinoamericanos de 1937 a 1947	258
Países con saldo normal positivo	260
Países con saldo normal negativo	260
Países con saldos alternados, positivos y negativos	260
III. Balance de pagos con Estados Unidos de América, en 1940-1948	266
CAPÍTULO 9. EL DESARROLLO DE LA INFLACIÓN	
I. Antecedentes	272
II. Cambios en las reservas	274
III. Factores internos	278
IV. Alza de precios	282
V. Repercusiones	284
CAPÍTULO 10. AMÉRICA LATINA Y EL RESTABLECIMIENTO ECONÓMICO DE EUROPA	
I. Significación para América Latina de los planes de restablecimiento económico de Europa	286
II. Efectos a largo plazo sobre el comercio	295

LISTA DE ANEXOS

A Brasil: Índice parcial de producción industrial	304
B Inversiones de Estados Unidos de América en industrias manufactureras en América Latina	308
C Tipos de cambio utilizados en la conversión a dólares de las monedas nacionales en el comercio exterior de diecinueve países de América Latina, 1937-1947	306
D Exportaciones totales de las veinte repúblicas latinoamericanas, 1937-1947	308
E Importaciones totales de las veinte repúblicas latinoamericanas, 1937-1947	310

INDICES

327

	<i>Pág.</i>
F Importaciones y exportaciones totales de los veinte países latinoamericanos expresadas en sus equivalentes en dólares, 1937-1947	312
G Exportaciones de los veinte países latinoamericanos, expresadas en términos reales, 1937-1947	314
H Los veinticinco artículos principales de exportación de los veinte países latinoamericanos en la preguerra y en la postguerra....	316
I Monto bruto de las obligaciones externas latinoamericanas, 1938-1948	320

LISTA DE CUADROS

1 Porcentaje de la industria fabril en la composición de la renta nacional, para seis países latinoamericanos: 1938-1946.....	3
2 Número de personas dedicadas a la producción fabril comparado con la población total ocupada remunerativamente, para nueve países latinoamericanos	4
3 Producción fabril en Argentina, Chile y México	5
4 Ocupación en la industria fabril en cinco países latinoamericanos	7
5 Cambios en el volumen de la producción de tejidos de algodón para ocho países latinoamericanos: 1937-1947.....	10
6 Tendencia de la producción de tejidos de lana: 1939-1947.....	11
7 Producción de hilados de rayón en seis países latinoamericanos: 1937-1947	12
8 Producción de hierro y acero en tres países latinoamericanos: 1937-1947	13
9 Producción de cemento en América Latina: 1937 y 1945-1947...	14
10 Estructura de la industria fabril en nueve países latinoamericanos	19
11 Número de personas empleadas y valor bruto de la producción en la industria fabril, por sus ramas principales, en nueve países latinoamericanos	21
12 Porcentaje que el valor de las materias primas nacionales consumidas por las principales industrias manufactureras representa en el valor total del consumo de materias primas, para ocho países latinoamericanos	29
13 Cambios en el volumen de la producción de electricidad para varios países latinoamericanos: 1937-1947	34
14 Importaciones de bienes de producción y de consumo antes y después de la guerra, para cuatro países latinoamericanos....	59
15 Producción, intercambio y disponibilidades de productos manufacturados en cuatro países de América Latina	63
16 La industria de la construcción en siete países latinoamericanos.	70
17 Consumo aparente de cemento en doce países latinoamericanos...	74
18 Porcentaje de la minería en la composición de la renta nacional para cinco países latinoamericanos: 1938-1947	77
19 Número de personas dedicadas a la minería, comparado con la población total ocupada, para nueve países latinoamericanos..	78
20 Valor total de las exportaciones para seis países latinoamericanos	78

	<i>Pág.</i>
21 Producción mundial de metales y otros minerales y porcentajes correspondientes a la América Latina, 1937	80
22 Cambios en el volumen físico de la producción de los principales minerales en América Latina: 1937-1947	82
23 Producción de petróleo crudo en América Latina, 1937-1947....	84
24 Proporción de las exportaciones de minerales en el total de las exportaciones, para ocho países latinoamericanos	85
25 Valor de la producción de minerales y proporción para el consumo interno, para tres países latinoamericanos: 1937-1946...	87
26 Producción de mineral de hierro en América Latina: 1937-1947	88
27 Producción de carbón en América Latina: 1937-1947	89
28 Precios para ciertos minerales y metales en el mercado principal de los Estados Unidos: 1937-1947	92
29 Porcentaje de la agricultura en la composición de la renta nacional, para seis países latinoamericanos; 1938-1946.....	103
30 Número de personas dedicadas a la agricultura, comparado con la población total ocupada, para diez países latinoamericanos.	104
31 Índices de producción de todos los artículos agrícolas, de los artículos alimenticios y del suministro neto disponible de alimentos en 1947	106
32 Valor nutritivo de los suministros de alimentos en determinados países latinoamericanos antes de la guerra y en 1946 y 1947..	109
33 Abastecimiento por habitante de los principales productos alimenticios en algunos países latinoamericanos: preguerra, 1946 y 1947	110
34 Proporción del valor bruto de la producción y del número de personas empleadas en las industrias que utilizan materias primas agropecuarias, en América Latina	113
35 Producción de tejidos de algodón, de fibras textiles e importaciones y exportaciones de algodón en rama en siete países latinoamericanos	114
36 Consumo aparente de trigo y porcentaje de la producción nacional en la composición del consumo aparente	116
37 Volumen de las exportaciones latinoamericanas de productos agropecuarios	121
38 Exportaciones de productos agrícolas de la América Latina, en relación con las exportaciones mundiales	122
39 Exportación de productos alimenticios en porciento de la producción de siete países latinoamericanos	123
40 Producción de alimentos, disponibilidades por habitante y comercio exterior para siete países latinoamericanos	124
41 Cambios en el volumen de la producción agrícola en siete países de América Latina	126
42 Cambios en el volumen de la producción de ciertos cultivos en América Latina, 1934-38, 1946 y 1947	128
43 Cambios en el volumen de la producción de frijol en once países latinoamericanos	133

	<i>Pág.</i>
44 Cambios en el volumen de producción de caña de azúcar, café y cacao, para dieciséis países latinoamericanos, 1934-38, 1946 y 1947	134
45 Cambios en el volumen de la producción de algodón en América Latina, 1934-1938, 1946 y 1947	137
46 Cambios en el número de cabezas de ganado, para trece países latinoamericanos: preguerra, 1945, 1946 y 1947	142
47 Estimación de la producción total de carne en ocho países latinoamericanos: 1935-1939, 1946 y 1947	141
48 Distribución de la población en los países latinoamericanos en 1947	164
49 Superficie y densidad de población de los países latinoamericanos en 1947	166
50 Porcentajes de niños, población "activa" y ancianos en países seleccionados de la América Latina, los Estados Unidos y Europa	169
51 Porcentaje de la población empadronada en grupos de edad seleccionados en las fechas de los censos que se expresan, para cuatro países latinoamericanos y para los Estados Unidos	170
52 Expectativa de vida al nacer en países seleccionados de la América Latina, Europa y los Estados Unidos	170
53 Coeficientes de natalidad y mortalidad registrados en países latinoamericanos seleccionados, 1921-1947	174
54 Coeficientes de mortalidad infantil registrados en países latinoamericanos seleccionados, 1921-1947	176
55 Distribución rural y urbana de la población de los países latinoamericanos	178
56 Inmigración total a la Argentina: 1857-1948	182
57 Inmigración al Brasil: 1821-1945	183
58 Inmigración y emigración de algunos países de la América Latina, 1920-1948	184
59 Crecimiento de la vías férreas en América Latina, 1913-1947, y vías férreas en construcción y en proyecto	190
60 Longitud de líneas principales y ramales de los ferrocarriles latinoamericanos y relación con la superficie y población totales	191
61 Material rodante y kilómetros de línea por locomotora en los ferrocarriles, para algunos países latinoamericanos	192
63 Tráfico de carga en los ferrocarriles de quince países latinoamericanos: 1937-1947	196
64 Tráfico de pasajeros en los ferrocarriles de diez países latinoamericanos	196
65 Inversiones proyectadas en ferrocarriles para cuatro países latinoamericanos	198
66 Longitud de las redes carreteras en relación con la población y la extensión territorial: 1947-1948	201
67 Camiones, autobuses y automóviles de pasajeros registrados en América Latina: 1929, 1939 y 1947	204
68 Tráfico marítimo de doce países latinoamericanos: 1937-1947..	208

	<i>Pág.</i>
69 Tráfico marítimo de los puertos de cuatro países latinoamericanos: 1937-1947	209
70 Tonelaje bruto de los barcos mercantes de más de cien toneladas para nueve países latinoamericanos	209
71 Tráfico aéreo interior e internacional de pasajeros en las líneas aéreas establecidas en ocho países latinoamericanos	211
72 Relación entre intercambio y renta nacional, para cuatro países latinoamericanos	234
73 Posición de América Latina en las exportaciones mundiales.....	235
74 Exportaciones mundiales y de América Latina	236
75 Índice del <i>quantum</i> de las importaciones para siete países latinoamericanos	236
76 Importaciones totales de América Latina	237
77 Los veinticinco productos principales de exportación de América Latina, ordenados según su valor en 1947	238
78 Valor de los productos manufacturados en el total de las exportaciones de cuatro países latinoamericanos	239
79 Distribución de las importaciones, por grupos de mercaderías, para nueve países latinoamericanos	240
80 Distribución de las exportaciones de América Latina, según su destino	242
81 Distribución de las exportaciones por grupos de mercados limítrofes o vecinos	244
82 Distribución de las exportaciones latinoamericanas, por países.	246
83 Distribución de las importaciones latinoamericanas según su procedencia	247
84 Nivel de precios de productos primarios, en 1947 y 1948.....	250
85 Índices de precios de veintidós productos de exportación latinoamericanos, en 1946 y 1947	250
86 Diecinueve países latinoamericanos clasificados de acuerdo con la magnitud del incremento del precio de sus exportaciones, 1937-1947	251
87 Índices de precios de importación en 1946 para algunos países de América Latina	252
88 Relación de intercambio de trece países latinoamericanos en 1946	253
89 Relación de intercambio de América Latina	254
90 Balance de pagos de América Latina en 1947	256
91 Préstamos e inversiones de Estados Unidos de América en América Latina en 1947	258
92 Saldos de la balanza comercial de América Latina	262
93 Reducción de la deuda pública externa de América Latina entre 1938 y 1948	261
94 Inversiones británicas en América Latina	263
95 Distribución por monedas de la disminución de la deuda externa e inversiones extranjeras en América Latina: 1938-1948.....	264
96 Relación entre servicios financieros públicos y privados y exportaciones, para algunos países latinoamericanos	264
97 Balance de pagos de América Latina con Estados Unidos, 1940-1948	268

INDICES 331

		<i>Pág.</i>
98	Variación de las reservas de oro y divisas de algunos países latinoamericanos, entre 1938, el año de máxima y 1948	275
99	Índice del crecimiento de los medios de pago en algunos países de América Latina	281
100	Variaciones de las reservas monetarias y de los medios de pago de algunos países latinoamericanos	281
101	Artículos a adquirir en América Latina, por medio del Programa de Restablecimiento económico de Europa	288
102	Adquisiciones autorizadas en América Latina, clasificadas por artículos	289
103	Adquisiciones autorizadas distribuidas por grupos de artículos y zonas de origen	290
104	Adquisiciones autorizadas en América Latina, clasificadas por artículos y países de origen	292
105	Comercio de América Latina con Europa: 1938, 1947 y 1948...	291
106	Origen de las importaciones del resto del mundo por los países del Plan de Restablecimiento Económico de Europa	296
107	Dirección de las exportaciones al resto del mundo de los países del Plan de Restablecimiento Económico de Europa.....	297
108	Estimación de las partidas invisibles en el balance de pagos de los países del Programa de Restablecimiento Económico de Europa con Sudamérica, para 1952-1953	300
109	Estimación de los balances de pagos en cuenta corriente de los países del Programa de Restablecimiento Económico con América del Sur, para 1952-1953	301

LISTA DE GRAFICOS

1	Quantum de las exportaciones de América Latina	216
2	Índice de precios de exportación (productos manufacturados principalmente) y de importación (productos primarios principalmente) de los Estados Unidos de América y del Reino Unido.	218
3	Comercio exterior de América Latina	221
4	Exportaciones e importaciones de los países latinoamericanos...	222
5	Índices de exportación en valor y <i>quantum</i> , por países	228
6	Distribución geográfica del comercio exterior de América Latina.	249
7	Balance de pagos de los Estados Unidos con América Latina....	267
8	Medios de pagos y reservas monetarias de los Estados Unidos y de la Argentina	273
9	Reservas de oro y divisas de diecisiete países de América Latina..	277
10	Reservas monetarias y medios de pago en algunos países de América Latina	279
11	Precios al por mayor de algunos países de América Latina y precios de exportación de Estados Unidos de América y del Reino Unido	283

SIMBOLOS EMPLEADOS

Los siguientes símbolos fueron adoptados para el *Estudio Económico*:

- .. = no disponible
- = cero o menos de la mitad de la última unidad indicada
- . = categoría estadística no aplicable

Este libro se acabó de imprimir el día 16 de marzo de 1950, en La Carpeta, S. A., Bolívar 151-157. México, D. F.