



ORGANIZACION DE LOS ESTADOS AMERICANOS
CONSEJO INTERAMERICANO ECONOMICO Y SOCIAL
PRIMERAS REUNIONES ANUALES

AL NIVEL DE EXPERTOS
AL NIVEL MINISTERIAL

Agosto
Septiembre

1962

OEA
Documentos
Oficiales
OEA/Ser.H/X.3
(español)

MEXICO, D.F.

Distribución Limitada

Doc. 5-A (español) PROVISIONAL
18 julio 1962
Original: español

ESTUDIO ECONOMICO Y SOCIAL DE AMERICA LATINA, 1961

preparado conjuntamente por las Secretarías de la
Organización de los Estados Americanos (OEA) y
de la Comisión Económica para América Latina
(CEPAL), bajo la responsabilidad de la OEA

CAPITULOS I Y II

Nota: Estos dos capítulos --y otros que seguirán inmediatamente--
se reparten por anticipado y se incorporarán a la versión
completa del Estudio, que será distribuido a los gobiernos a
la mayor brevedad posible.

I N D I C E

	<u>Páginas</u>
Capítulo I EL COMERCIO DE EXPORTACION	1
Introducción	1
I. <u>La actividad económica en los países industrializados</u>	4
II. <u>El mercado externo y los productos básicos de exportación</u>	12
1. Café	21
2. Cacao	30
3. Azúcar	37
4. Cereales	49
a) Trigo	49
b) Maíz	51
5. Algodón	56
6. Lanas	63
7. Cobre	70
8. Estaño	78
9. Plomo y zinc	85
10. Petróleo	95
III. <u>Las exportaciones totales</u>	104
IV. <u>Distribución geográfica del comercio de exportación</u>	118
1. Norteamérica	121
2. Comunidad Económica Europea	123
3. Asociación Europea de Libre Comercio	125
4. Japón	126
5. Países de economía centralmente planificada	127
6. América Latina	128
V. <u>El movimiento hacia mercados regionales latinoamericanos</u>	131
1. La integración centroamericana	132
2. La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio	136
Capítulo II LA CAPACIDAD PARA IMPORTAR Y EL BALANCE DE PAGOS	143
I. <u>Evolución de la capacidad para importar total</u>	143
II. <u>La cuenta de servicios</u>	158
1. Utilidades e intereses	158
2. Turismo y otras transacciones no financieras	164

	<u>Páginas</u>
III. <u>Los movimientos de capital</u>	171
1. Capitales privados	171
a) Las inversiones privadas directas	171
b) Inversiones privadas de cartera y préstamos a mediano y largo plazo	176
c) Capital privado a corto plazo	180
2. Capitales y donaciones oficiales	184
a) Los préstamos autorizados y su distribución	184
i) Estados Unidos	186
ii) Europa Occidental	190
iii) Instituciones internacionales	191
b) Ingresos netos de divisas por concepto de préstamos y donaciones oficiales	194
c) Las donaciones oficiales del Gobierno de los Estados Unidos	197
IV. <u>El balance de pagos y las operaciones de financiamiento compensatorio</u>	199
1. Las importaciones, la capacidad para importar y el saldo del balance de pagos	199
2. Las reservas internacionales y las demás cuentas compensatorias del balance de pagos	210

Capítulo I

EL COMERCIO DE EXPORTACION

INTRODUCCION

Las exportaciones totales de América Latina en 1961 alcanzaron un valor cercano a los 8 700 millones de dólares, recuperando así --después de un período de contracción que se prolongó tres años-- los niveles de 1956-57. Sin embargo, ese proceso de recuperación se contrajo principalmente a 1960, año en que las exportaciones totales ascendieron ya a un valor aproximado de 8 600 millones de dólares. Ello quiere decir que, aunque fue en 1961 cuando se completó el proceso de recuperación, todo se cumplió en un ambiente de relativo estancamiento en el que las perspectivas generales de las exportaciones para un futuro inmediato resultaron poco halagüeñas. La expansión de la demanda externa, que en 1960 contribuyó significativamente al proceso de recuperación --pese a la recesión registrada en los Estados Unidos durante la segunda mitad de dicho año--, no mantuvo el mismo crecimiento dinámico en 1961, debido al descenso de la actividad industrial en casi todos los países de Europa Occidental. Los mercados internacionales de productos primarios --con muy pocas excepciones-- se vieron dominados por condiciones de oferta que excedían las tasas corrientes del consumo, y que originaron la consiguiente tendencia a la depresión en los precios.

Por otra parte, no hubo movimiento definido alguno hacia la moderación de las medidas proteccionistas adoptadas por algunos países industrializados. El plomo, el zinc, el petróleo crudo y sus derivados continuaron sometidos a cuotas de importación en los Estados Unidos. Como resultado de tales restricciones, las cantidades de estos productos que los países latinoamericanos pudieron exportar al mercado de dicho país siguieron disminuyendo o bien se estancaron como en el caso del plomo.

En los países de la Comunidad Económica Europea se llevó adelante el proceso de liberalización del intercambio dentro de la propia Comunidad y en los países asociados, pero a medida que se avanza en ese sentido se pone cada vez más de manifiesto la tendencia discriminatoria de la tarifa común externa sobre los productos del resto del mundo, comprendidos los de América Latina. Es más, la posible incorporación del Reino Unido al Mercado Común Europeo podría tener

/repercusiones

repercusiones considerables, pues en caso de otorgarse a algunos países miembros de la Comunidad Británica el tratamiento preferencial acordado a los otros territorios asociados de la Comunidad Económica Europea, se reducirían en grado mayor todavía las perspectivas de las exportaciones latinoamericanas de café, cacao, azúcar, cueros, lanas, etc.

El presente capítulo se inicia con un breve examen de las condiciones en que se desarrolló la actividad económica de los países industrializados, a fin de apreciar a grandes rasgos las que a su vez afectaron la demanda global externa. Dos puntos importantes pueden señalarse: a) que si bien el gasto total de los consumidores se mantuvo en expansión, ésta se concentró en gran parte en el sector de los servicios, mientras que el gasto total en bienes duraderos registró fuertes bajas; b) que las inversiones en existencias registraron fluctuaciones de gran amplitud y, en general, acentuaron la tendencia depresiva de los precios de las materias primas, afectadas ya por la disminución de la actividad en sectores básicos como la industria metalúrgica y los textiles.

En la segunda sección del capítulo se analiza la evolución del mercado internacional en relación con un grupo seleccionado de productos exportables latinoamericanos. El análisis comprende los cambios registrados en la producción, las exportaciones, el consumo y las existencias, tanto en los países latinoamericanos como en otros ajenos a esta región, a fin de estudiar la relación de estos cambios con la evolución general de los precios en los mercados del exterior. Aun cuando estas notas no abarcan la totalidad de los productos básicos de la exportación latinoamericana, comprenden a los que son parte sustancial de las exportaciones de cada país y constituyen más del 69 por ciento del total de América Latina. Resulta de este examen que sólo en dos productos --el estaño y el trigo-- las limitaciones de la oferta disponible fueron elemento de importancia, mientras que en los restantes el factor más influyente en la determinación del valor total de las exportaciones latinoamericanas lo constituyeron las condiciones de la demanda externa.

En la tercera sección se hace un examen de conjunto de las exportaciones latinoamericanas. Se compara, de un lado, la evolución de los índices de quantum y valor unitario de las exportaciones de América Latina con las de otras áreas comerciales, y de otro, se analizan los cambios relativos ocurridos en

cada uno de los países latinoamericanos. Aunque las exportaciones totales de América Latina lograron recuperar en 1961 el nivel alcanzado unos años atrás, para varios países dicho año fue de declinación.

En la sección cuarta, el examen se complementa con un análisis de los cambios ocurridos en la distribución geográfica de las exportaciones, y se llama la atención sobre las destinadas a Norteamérica, que acusaron en 1961 una sustancial declinación con respecto a las de años anteriores, lo que se debió en gran parte a la reorientación de las exportaciones de Cuba hacia los países de economía centralmente planificada, y también a la disminución de las exportaciones de otros productos como el petróleo y sus derivados, el mineral de hierro, el plomo y el zinc. Las exportaciones a los países de Europa Occidental continuaron en aumento, pero sólo las destinadas a los integrantes de la Comunidad Económica Europea lograron exceder las de 1957. El aumento relativo más importante se registró en las exportaciones al Japón y --fuera ya de las áreas industrializadas-- en las destinadas a los países de economía centralmente planificada. Las exportaciones interlatinoamericanas bajaron de nuevo, si bien el origen de esa declinación se circunscribió a unos pocos países y reflejó básicamente las limitaciones en los saldos exportables de trigo argentino y la disminución de las ventas de petróleo venezolano a algunos de los países de América Latina que aumentaron su producción interna. No deja de ser significativo que el intercambio entre los países centroamericanos haya seguido experimentando aumentos sustanciales, y ello tiene especial interés si se consideran las medidas de liberalización adoptadas por los países signatarios del Tratado de Integración Centroamericana.

En la última sección del capítulo se reseña el proceso seguido en la formación de dos áreas comerciales preferenciales dentro de América Latina: el Tratado General de Integración Centroamericana y la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. Se trata de mostrar los progresos alcanzados en la cooperación multilateral latinoamericana, sin pretender evaluar todavía los resultados de un proceso que apenas está empezando a tomar una dirección definida.

I. LA ACTIVIDAD ECONOMICA EN LOS PAISES INDUSTRIALIZADOS

La actividad económica en la mayoría de los países industrializados alcanzó nuevos y más altos niveles durante 1961. Sin embargo, dentro de la tendencia general de expansión se advirtieron diferencias importantes. En algunos países de Europa Continental, y particularmente en la Comunidad Económica Europea, el crecimiento de la actividad económica alcanzó en 1961 tasas relativamente altas, si bien inferiores a las de 1960. Por el contrario, en los Estados Unidos, el Canadá y el Reino Unido el proceso de expansión, más lento desde hace algunos años, quedó interrumpido en la segunda mitad de 1960 y comienzos de 1961. En el primer país las fuerzas de contracción actuaron durante más tiempo, y su efecto fue un crecimiento del producto nacional bruto a una tasa más baja que la registrada en 1960. Las informaciones parciales relativas al Canadá, el Reino Unido, el Japón y la Comunidad Económica Europea llevan a una conclusión similar. Se puede afirmar, por consiguiente, que la actividad económica en el conjunto de los países industrializados se desarrolló en 1961 en condiciones menos favorables que en 1960 para la expansión de la demanda de bienes y servicios y, por tanto, para el incremento del intercambio comercial entre esos países y las áreas no industrializadas.

Confirma lo anterior el comportamiento de la estructura del gasto total. En la mayoría de los países industrializados el consumo privado total (a precios constantes) ha registrado aumentos aun en períodos en que hubo una declinación del producto nacional bruto, y en otros casos ha descendido en proporción menor que la que se observa en el producto total. (Véase en general los cuadros I-1, I-2 y I-3.) Pero desde el punto de vista de los países abastecedores de alimentos y materias primas industriales, varía grandemente la significación de los distintos componentes del gasto total de los consumidores de los países industrializados.

En los Estados Unidos el crecimiento del consumo privado en 1961 se originó principalmente en el sector de los servicios, cuyo contenido de importaciones es insignificante. En menor proporción absoluta y relativa aumentaron los gastos en bienes de consumo no duradero, en tanto que en el sector de los bienes duraderos hubo una disminución de 4,1 por ciento con respecto a los niveles de 1960. (Véase el cuadro I-1.) En la segunda mitad de 1960 se advirtió ya en el consumo de bienes duraderos una contracción que persistió durante los primeros 9

Cuadro I-1

ESTADOS UNIDOS: PRODUCTO NACIONAL BRUTO
(A precios constantes de 1954)

Años y trimestres ^{a/}	Producto nacional bruto Total	Gastos personales de consumo			Servicios	Compras gubernamentales de bienes y servicios	Inversión bruta privada	
		Total	Bienes duraderos	Bienes no duraderos				
(Mil millones de dólares)								
1957	408.3	270.8	38.5	132.6	99.8	75.1	58.5	
(Indices: 1957 = 100.0)								
1958	97.7	100.9	92.7	100.8	104.0	104.4	80.9	
1959	104.9	106.8	106.5	104.7	109.7	106.7	104.4	
1960	108.0	110.2	108.6	106.9	114.9	106.8	103.6	
1961	109.9	112.1	104.2	108.3	120.1	113.8	98.6	
1960	I	108.0	109.1	109.4	106.3	112.6	104.4	113.8
	II	108.6	110.6	110.4	107.8	114.4	107.3	106.5
	III	107.8	110.2	106.0	107.1	116.0	108.3	100.2
	IV	107.4	110.6	108.1	106.6	116.8	106.9	93.8
1961	I	106.1	109.7	97.7	106.8	118.0	110.9	84.8
	II	109.1	111.4	103.4	107.5	119.4	112.8	97.9
	III	110.7	112.6	103.6	109.0	120.8	114.1	103.2
	IV	113.8	114.8	110.0	110.0	122.1	117.6	108.5

Fuentes: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Statistical Abstract 1960 y Survey of Current Business, marzo de 1962.

a. Trimestres a tasa anual, ajustados estacionalmente. Se indican con números romanos.

meses de 1961, mientras que en el mismo lapso aumentaron levemente los gastos de consumo de bienes no duraderos y --mucho más-- los servicios. Paralelamente se registró una fuerte contracción en la inversión bruta privada, aunque en este caso correspondió casi en su totalidad a la disminución del volumen de las existencias, pues las construcciones nuevas y la producción de bienes de capital tuvieron cambios relativamente pequeños entre 1960 y 1961. Por otra parte, uno de los componentes importantes del gasto nacional --las compras del gobierno de bienes y servicios-- se mantuvo generalmente en ascenso, con sólo una breve interrupción en el último trimestre de 1960.

Así pues, el receso moderado que hubo en los Estados Unidos en 1960-61 parece haber seguido un curso semejante el del período 1957-58. Entonces como ahora, los gastos privados de consumo no disminuyeron, pero ello reflejó básicamente un aumento considerable en el sector de los servicios y otro, de menores proporciones, en el de bienes de consumo no duradero. En cambio, los gastos de consumo en bienes duraderos sufrieron una disminución de 7,3 por ciento entre los dos años. La contracción de la inversión bruta privada en 1957-58 fue también de mayores proporciones que la de 1960-61, pero en aquel período, además de la fuerte disminución de las inversiones en existencias, hubo una contracción en la producción de equipos y bienes de capital. Si se examinan los índices de la actividad industrial y los de algunos sectores de la industria manufacturera, puede verse que la contracción ocurrida en 1957-58 fue de mayor intensidad que la de 1960-61, sobre todo en sectores estrechamente vinculados con las importaciones procedentes de América Latina, tales como las industrias de metales básicos y productos metálicos.

En el Canadá y el Reino Unido las tendencias expansionistas fueron aún más débiles en 1961, registrándose en ambos países un virtual estancamiento del producto bruto, una disminución en la formación de capital y un aumento a ritmo vegetativo en el consumo privado. (Véase el cuadro I-2.) Sin embargo, en el Canadá aumentó ligeramente la actividad industrial, sobre todo en la industria textil, que en los últimos años estuvo sujeta a fluctuaciones considerables. En el Reino Unido se registró una nueva baja en esta rama, que fue contrarrestada por un leve aumento de la producción en las industrial metálicas.

Cuadro 1-2

PORCENTAJES DE VARIACION ^{a/} DEL PRODUCTO NACIONAL BRUTO A PRECIOS CONSTANTES EN PAISES SELECCIONADOS

Años y trimestres ^{b/}	Canada				Reino Unido				Japón			
	Producto nacional bruto	Gastos de consumidores privados	Gastos del gobierno en bienes y servicios	Formación bruta de capital	Producto nacional bruto	Gastos de consumidores privados	Gastos corrientes del sector público	Formación interna de capital	Producto nacional bruto	Gastos privados de consumo	Compras del gobierno de bienes y servicios	Inversión bruta privado
1957	1.2	3.0	1.1	- 6.5	1.6	2.1	- 3.1	4.5	8.9	5.5	- 5.8	39.5
1958	1.2	3.2	6.8	-14.1	0.3	2.4	- 1.3	- 3.0	0.7	7.3	23.1	-38.1
1959	3.1	4.4	1.0	5.8	3.6	4.1	1.6	9.2	17.8	5.7	13.2	73.2
1960	1.9	2.7	1.5	- 4.8	4.5	3.4	2.1	19.9	12.6	8.9	11.2	26.4
1961	1.8	2.9	5.6	-12.7	2.2	1.4	5.7	- 0.4
1960												
I	1.6	0.0	0.5	7.1	1.3	1.6	2.0	- 0.8	2.3	1.1	2.3	8.2
II	- 1.6	1.6	1.0	-10.3	0.5	0.1	- 0.8	7.7	- 1.1	3.7	2.7	-16.1
III	0.1	0.1	3.1	- 9.0	- 0.4	0.0	- 1.6	0.0	2.3	3.0	- 0.9	7.7
IV	1.4	1.6	-0.5	7.5	1.1	- 0.2	5.0	3.2	10.6	3.5	16.6	19.6
1961												
I	- 2.4	- 0.4	0.3	-13.7	0.7	1.9	2.0	- 4.9	4.0	- 3.5	- 5.8	26.3
II	2.7	1.3	2.3	- 0.2	1.1	0.0	- 0.7	3.0
III	2.5	1.3	2.5	4.3	- 0.2	- 0.1	2.0	- 3.5
IV	1.1	0.2	...	5.2	- 0.8	- 1.1	0.0	0.2

Fuente: Naciones Unidas, *Current Economic Indicators*, vol. II, No. 4.

a. Sobre el año o trimestre anterior.

b. Trimestres a tasa anual, ajustados estacionalmente.

/Cuadro I-3

Cuadro I-3

COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA: PRODUCTO NACIONAL BRUTO A LOS
PRECIOS Y TASAS DE CAMBIO DE 1954

	Mil millones de dólares	Indices: 1957 = 100,0		
	1957	1958	1959	1960
Producto nacional bruto	144.0	102.4	107.4	114.7
Consumo privado total	93.1	102.0	106.0	112.7
Alimentos	32.1	103.1	106.9	112.2
Vestuario	13.3	97.0	100.0	106.8
Bienes duraderos	8.2	102.4	107.3	117.1
Otros ^{a/}	34.2	102.9	107.0	114.0
Consumo público total	18.1	102.8	108.3	113.3
Defensa	6.1	96.7	106.6	111.5
Civil	12.0	105.0	109.2	114.2
Formacion bruta interna de capital	29.3	102.0	108.9	120.1

Fuente: O. E. C. D., General Statistics Bulletin, julio de 1961

a. Excluye alquileres.

En los tres países mencionados, el crecimiento del producto había sido ya lento en los años precedentes: entre 1957 y 1960 el promedio anual fue de 2,5 por ciento en los Estados Unidos; 2,0 por ciento en el Canadá; y 2,6 por ciento en el Reino Unido, comparándose esta cifra desfavorablemente con el crecimiento anual de 4,6 por ciento obtenido por el conjunto de los países de la Comunidad Económica Europea (véase el cuadro I-3), crecimiento que, según estimaciones preliminares, continuó también a un ritmo ligeramente inferior en 1961.

En la Comunidad Económica Europea el crecimiento afectó a casi todos los renglones, aunque hasta 1960 fue mayor en la formación de capital fijo y en el consumo de bienes duraderos, lo que se reflejó en un fuerte aumento en las industrias de productos metálicos, con el consiguiente efecto favorable sobre la demanda de las materias primas correspondientes. Por otro lado, en 1961 se observó cierto desplazamiento en la demanda para el consumo privado, que se tradujo en un aumento en la proporción de los servicios y en una disminución en la de los bienes de consumo duradero.^{1/} Sin embargo, la producción industrial total aumentó en más de 6 por ciento, siendo más alta la tasa de Italia como en años anteriores. (Véase el cuadro I-4.)

El efecto neto de estas tendencias fue que las importaciones europeas de productos básicos, cuyo volumen en 1960 había aumentado en casi 13 por ciento, sólo registraron un incremento adicional de menos del 3 por ciento, que se vio además contrarrestado por una disminución equivalente de los precios. Aumentaron sobre todo las importaciones de cobre, petróleo crudo, café y cacao, en tanto que disminuyeron las compras de aceites, algodón, azúcar y carnes.

En los Estados Unidos el volumen de las importaciones de productos básicos se redujo en 1961 en términos absolutos, sobre todo las de cobre, mineral de hierro y azúcar. Estos cambios, cuyos efectos generalmente se vieron reforzados por bajas en los precios, fueron contrarrestados por algunos aumentos en las importaciones de cacao, carnes y petróleo.

Sólo en el Japón --cuyo comercio con América Latina representa aproximadamente 4 por ciento de las exportaciones regionales en comparación con 2,6 por ciento en 1957-- siguió sin mayor interrupción la rápida expansión de la

1. Véase Naciones Unidas, Economic Bulletin for Europe, Vol. 13, Núm. 2, noviembre de 1961.

Cuadro I-4

PRODUCCION INDUSTRIAL: VARIACIONES ANUALES DE LOS INDICES DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL EN PAISES SELECCIONADOS a/

País	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961
Bélgica	9.4	6.0	0.8	-6.5	5.2	5.7	4.7
Francia	7.3	9.4	8.6	4.3	3.4	12.0	5.4
Rep. Federal Alemana	15.2	7.8	5.8	3.4	6.6	11.1	6.1
Italia	9.2	7.6	7.8	5.1	9.0	15.2	9.9
Países Bajos	7.2	4.2	2.4	0.0	9.4	12.9	1.3
<u>Comunidad Económica Europea</u>	10.9	8.2	6.1	2.6	6.3	11.8	6.4
Austria	16.7	3.8	5.8	2.7	4.0	8.3	3.9
Dinamarca	2.8	1.8	6.1	3.3	8.0	5.2	...
Noruega	7.3	5.1	4.9	0.0	6.2	7.3	7.5
Suecia	6.7	3.6	3.5	2.5	4.1	6.3	5.2
Portugal	7.2	9.2	5.4	7.3	5.4	11.0	...
Reino Unido	5.6	0.0	1.8	- 1.7	7.0	6.6	0.0
<u>Asociación Europea de Libre Comercio b/</u>	6.5	0.9	2.6	- 0.9	6.8	6.3	1.5
Estados Unidos	2.8	2.8	0.9	- 7.3	13.7	2.6	0.8
Canadá	10.0	9.1	0.0	0.0	7.5	0.8	3.1
Japón	8.3	23.1	16.0	0.6	23.8	30.0	20.4

Fuentes: O. E. C. D. Statistical Bulletin, marzo de 1962; Naciones Unidas, Monthly Bulletin of Statistics.

- a. Estacionalmente ajustados.
- b. Excluye a Suiza.

actividad económica y de las importaciones de productos básicos. En los primeros nueve meses de 1961, las importaciones de dichos productos excedieron las del período correspondiente de 1960 en más del 25 por ciento en volumen y casi 20 por ciento en valor, mereciendo destacarse la lana, el algodón, el maíz, el azúcar, los combustibles, el estaño y el mineral y los concentrados de hierro.^{1/}

1. Véase Naciones Unidas, Commodity Survey 1961, 26 de abril de 1962.

II. EL MERCADO EXTERNO Y LOS PRODUCTOS BASICOS DE EXPORTACION

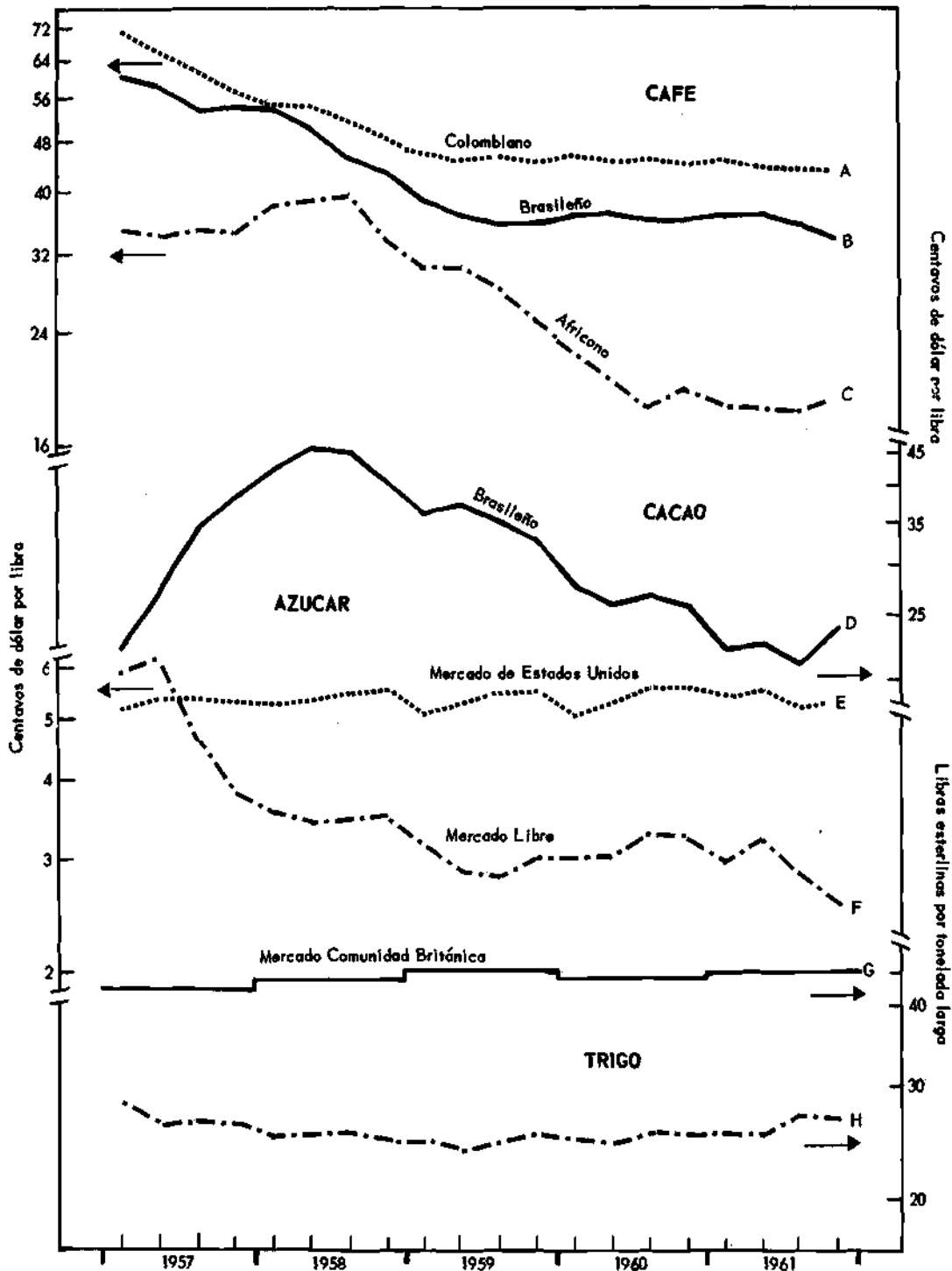
El año de 1961 se caracterizó por la persistencia aguda de la crisis que sufre desde 1958 el comercio latinoamericano de exportación. En realidad, el de 1957-61 ha sido un período crítico para los productos básicos de América Latina. A pesar del aumento registrado en el volumen de las exportaciones, los ingresos sólo han variado muy ligeramente debido al deterioro general de los precios internacionales. Ese deterioro de los precios no ha tenido, por supuesto, un carácter uniforme para todos los productos, ni ha obedecido a causas similares en cada uno de los casos. No obstante, podría afirmarse que la depresión de la actividad industrial de los Estados Unidos en 1957-58 y la simultánea declinación del ritmo de expansión en la Comunidad Económica Europea constituyeron un factor común en el descenso experimentado por un buen número de tales productos --por ejemplo, los metales no ferrosos y las fibras textiles--, en tanto que en otros --especialmente los de agricultura tropical como el café, el cacao y el azúcar-- la influencia más importante sobre los precios ha sido la alta tasa de crecimiento de la producción.

La evolución de los precios de los principales productos de exportación de América Latina en los últimos cinco años se presenta en los gráficos I-I al I-III. Puede observarse que la baja durante 1960-61 abarcó la casi totalidad de los productos exportables y que en el último año indicado sólo el estaño-- y por razones que se examinan más adelante ^{3/} había logrado una recuperación sustancial.

En informes de diversos organismos internacionales se han estudiado las causas del estancamiento que muestran a largo plazo las exportaciones de productos primarios y no es este lugar para intentar un análisis de las conclusiones a que se ha llegado. En cambio, sí parece importante señalar que el problema de la inestabilidad del mercado de productos primarios ha venido siendo objeto últimamente de más intensa consideración y que se ha avanzado en una nueva dirección en el estudio de las medidas que tienden a atenuar sus consecuencias desfavorables. En efecto, hasta hace poco tiempo el punto esencial de las recomendaciones elaboradas por grupos de expertos para

3. Véase el punto 8 de esta misma sección.

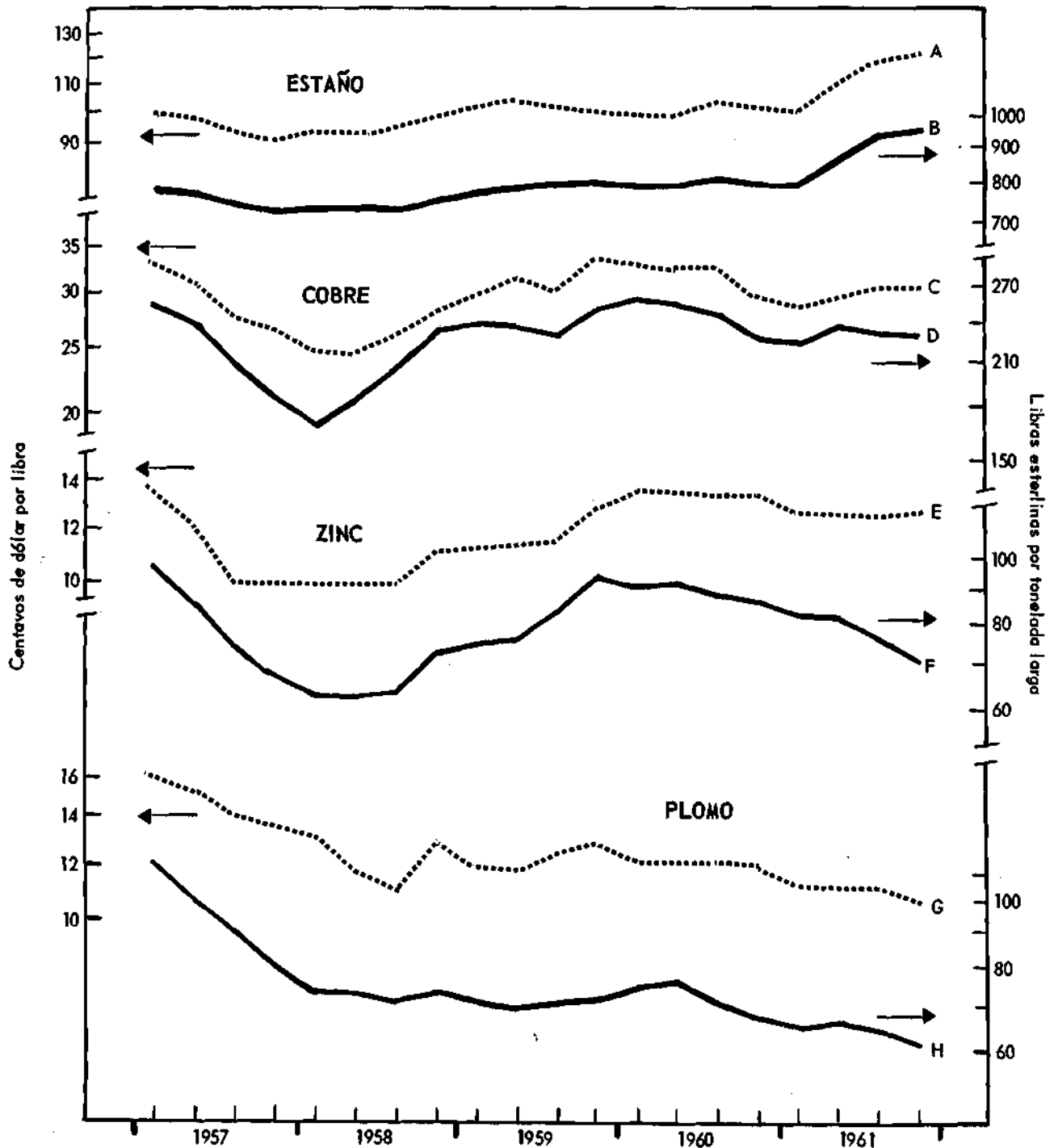
Gráfico 1
 PRECIOS INTERNACIONALES DE ALGUNOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS



Fuente: Naciones Unidas, *Boletín Mensual de Estadística*.

- A. Precios al contado del café Manizales, en Nueva York, fuera de muelle.
- B. Precios al contado del café Santos 4, en Nueva York, fuera de muelle.
- C. Precios al contado del café Uganda Nativo, en Nueva York, fuera de muelle.
- D. Precios al contado del cacao Bahía, en Nueva York, fuera de los almacenes de depósito.
- E. Precios del azúcar en la Bolsa de Nueva York para entrega según el Contrato No. 6 hasta 1960 y según el Contrato No. 7 en 1961, con los ajustes hechos por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos para hacer comparable la serie. (Véase Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, *Sugar Reports*.)
- F. Precios al contado, en Nueva York, para exportaciones al mercado mundial (excepto Estados Unidos), azúcar cruda, l.o.b., puerto cubano, según el Contrato No. 4 de la Bolsa de Nueva York, hasta 1960. A partir de 1961, precios en Nueva York, según el Contrato No. 6, azúcar cruda, para exportación al mercado mundial (excepto Estados Unidos), l.o.b. puertos del Caribe.
- G. Precio de contrato según el Acuerdo del Azúcar de la Comunidad Británica.
- H. Precio c.i.f. del trigo argentino en el Reino Unido.

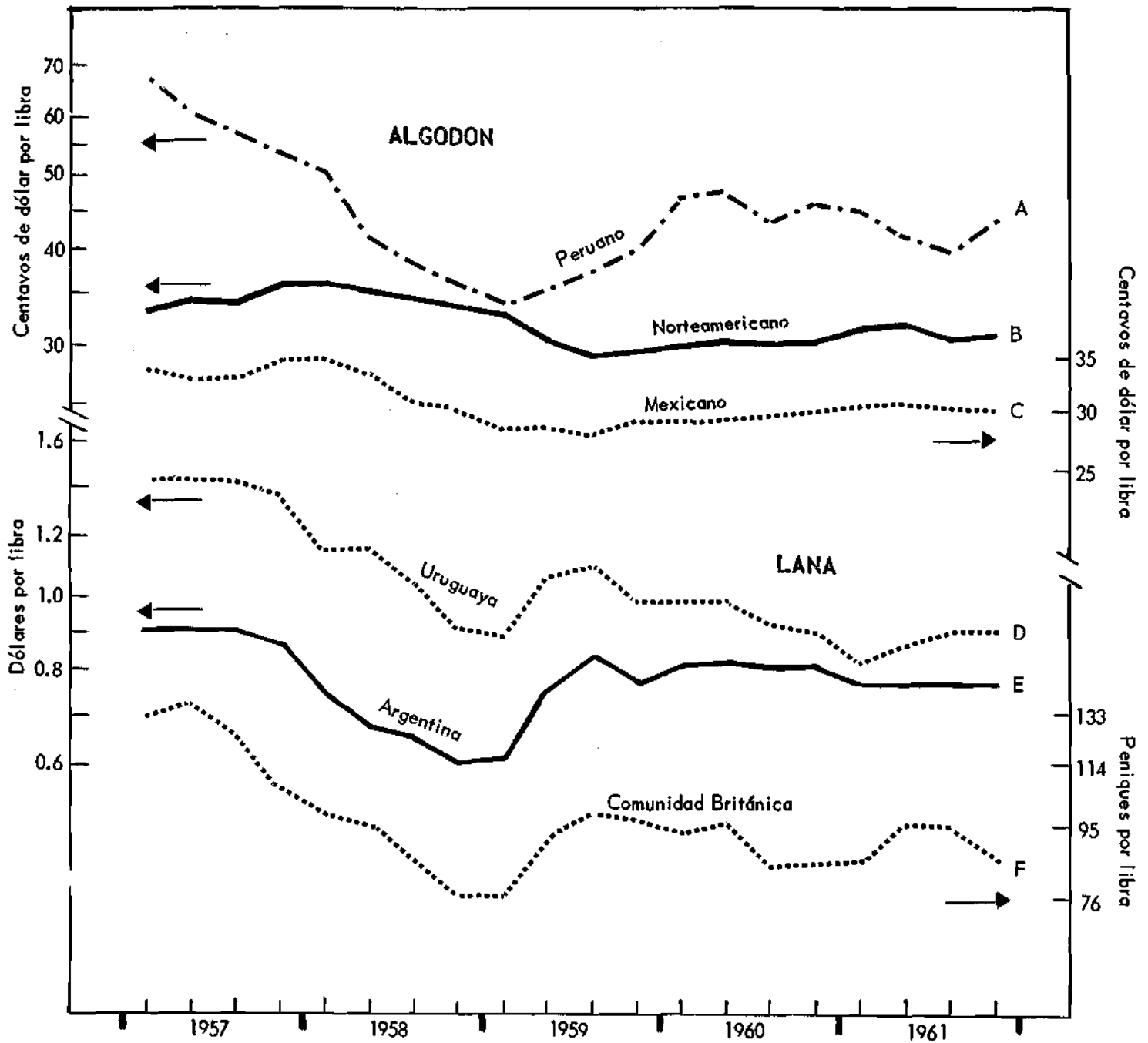
Gráfico II
 PRECIOS INTERNACIONALES DE METALES NO-FERROSOS



Fuente: Naciones Unidas, *Boletín Mensual de Estadística*.

- A. Precio de importación, c.i.f., en Nueva York.
- B. Precio de importación, al contado, en Londres.
- C. Precio interno, l.o.b., refinería en Nueva York, cobre electrolítico en barras y lingotes.
- D. Precio de importación, al contado, fuera de almacenes de depósito, en Londres, cobre electrolítico en barras.
- E. Precio interno, en Nueva York, zinc Prime Western.
- F. Precio de importación, al contado, fuera de almacenes de depósito, en Londres, zinc de 98.75 por ciento de metal fino.
- G. Precio interno, en Nueva York.
- H. Precio de importación, al contado, fuera de almacenes de depósito, en Londres, plomo de 99.97 por ciento de metal fino.

Gráfico III
 PRECIOS INTERNACIONALES DE FIBRAS NATURALES



Fuente: Naciones Unidas, *Boletín Mensual de Estadística*; Consejo Consultivo Internacional del Algodón, *Boletín Trimestral*

- A. Algodón Ptma No. 1, del Perú, precios c.i.f., promedio de las cotizaciones semanales para embarque en los 3 meses siguientes.
- B. Algodón "US Memphis Territory", SM-1-1/16", precios al contado, c.i.f., en Liverpool.
- C. Algodón mexicano Matamoros SM-1-1/32", precios al contado, c.i.f., en Liverpool.
- D. Precio de importación, en Boston, lana uruguaya 58's-60's, base limpia.
- E. Precio de importación, en Boston, lana argentina, 40's-36's, base limpia.
- F. Precio de importación, c.i.f., basado en las cotizaciones de los remates de lanas en el Reino Unido y los Dominios, Merino 64's, base limpia.

moderar la inestabilidad de ese mercado se circunscribió a la creación de mecanismos institucionales --como, por ejemplo, los convenios internacionales sobre productos--, que pusieran un límite a la amplitud de las fluctuaciones de precios que lleva asociadas aquella inestabilidad. Aunque sea necesario para hacer frente a serios desajustes en la economía externa, el establecimiento de esos mecanismos no contribuye directamente a resolver el problema básico de la falta de diversificación en la estructura de la producción.

En vista de los resultados relativamente limitados que se han alcanzado con los convenios internacionales sobre productos, la atención se ha desplazado hacia el estudio de medidas que puedan atenuar o moderar eficazmente los efectos de la inestabilidad. De esta naturaleza son las propuestas preparadas por un grupo de expertos de las Naciones Unidas,^{4/} en las que se sugiere la creación de un fondo para efectuar pagos o préstamos compensatorios a los países cuando quiera que los ingresos derivados de sus exportaciones resulten inferiores a los del período base. Este sistema de fondo de compensaciones no es desde luego sustitutivo, sino más bien complementario de una política de estabilización de precios basada en los convenios internacionales sobre productos. Su justificación radica en el hecho de que una de las consecuencias más desfavorables de la inestabilidad del mercado de productos primarios es precisamente la incertidumbre que crea sobre el nivel de los ingresos de divisas, lo que impide la programación de inversiones a largo plazo.^{5/}

Esta idea de las compensaciones fue adoptada también en uno de los documentos presentados a la Reunión Extraordinaria del Consejo Interamericano Económico y Social al Nivel Ministerial, celebrado en Punta del Este (Uruguay) en 1961.^{6/} Los Gobiernos miembros aprobaron unánimemente encomendar a un grupo de expertos gubernamentales la preparación de un anteproyecto sobre este particular.^{7/}

4. Véase International Compensation for Fluctuations in Commodity Trade, Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: 61.II.D.3.

5. Op. cit., p. 13.

6. Véase Productos de Exportación de la América Latina, OEA, Documentos Oficiales, Ser. H/X.1, julio de 1961.

7. Véase Carta de Punta del Este, Título Cuarto, Capítulo II: "Medidas de Cooperación Internacional". Las reuniones de este grupo de expertos gubernamentales se han estado realizando en Washington, bajo los auspicios de la propia OEA, durante el primer trimestre de 1962.

Estos antecedentes, sirven, por una parte, para ilustrar la importancia que ha adquirido el problema de la inestabilidad del mercado internacional de productos primarios, y, por otra, para señalar el grado de acuerdo a que se ha llegado en cuanto al tipo de medidas que se requieren para reducir sus causas y atenuar sus efectos. La evolución del mercado de productos primarios en 1960-61 ha hecho más urgente la necesidad, no sólo de encontrar nuevas fórmulas de cooperación internacional --como, por ejemplo, el sistema de compensación propuesto--, sino también de revisar y fortalecer los convenios internacionales que al respecto están en vigor.

1. Café

Los precios del café en el mercado internacional acusaron de nuevo tendencia a la baja en el curso del segundo semestre de 1961, después de casi dos años de relativa estabilidad a los más bajos niveles registrados en todo el período 1950-61. Esa tendencia reflejó básicamente el incremento de la producción mundial exportable en el año comercial (julio-junio) 1961/62, por un lado, y, por otro, el aplazamiento de las negociaciones que llevaban adelantadas los países miembros del actual Convenio Internacional del Café a fin de adoptar un nuevo instrumento de largo plazo en el que se incluyan medidas que puedan solucionar el problema de la excesiva acumulación de excedentes.^{8/} Como es sabido, el convenio actual --renovado por un nuevo período, que termina en septiembre de 1962-- se limita estrictamente a establecer un régimen de cuotas de exportación que ha servido para moderar la tendencia a la baja en los precios.

El problema del exceso de producción y de la acumulación de existencias ha ido agravándose cada vez más. Como resultado de ello, la relación porcentual de las existencias con las exportaciones aumentó de 49 a 146 por ciento desde 1957/58 a 1960/61, no obstante el alto nivel que registraron las exportaciones en los dos últimos años. (Véase el cuadro I-5.)

8. A fines de diciembre de 1961 el Grupo de Estudio sobre el café dió a la publicidad un anteproyecto de Convenio Internacional de largo plazo, en el que se propone: a) un sistema de cuotas básicas de exportación; b) normas para que los países importadores limiten sus importaciones procedentes de países no miembros del Convenio; c) metas de producción, a fin de que los países productores puedan ajustar su producción a los requerimientos del consumo interno, las exportaciones y las reservas necesarias; d) fijación de niveles mínimos de precios, tomando en consideración las diferencias normales entre tipos, grados y calidades del café; e) creación de un Fondo Internacional destinado a cooperar en el financiamiento de programas de diversificación de la producción agrícola en las áreas productoras, disminución de las existencias retenidas por los países productores y otros programas aprobados por el Consejo que administra el Convenio. Este anteproyecto está actualmente sometido a la consideración de los gobiernos interesados.

Cuadro I-5

CAFE EN GRANO: PRODUCCION, EXISTENCIAS Y EXPORTACIONES MUNDIALES

(En millones de sacos de 60 kilos)

	<u>1957/58</u>	<u>1958/59</u>	<u>1959/60</u>	<u>1960/61</u>	<u>1961/62^{a/}</u>
Existencias iniciales:	<u>18.2</u>	<u>27.4</u>	<u>40.4</u>	<u>63.1</u>	<u>64.2^{b/}</u>
Porcentaje de variación:	4.0	50.5	47.4	56.2	1.7
Producción:	<u>55.0</u>	<u>61.7</u>	<u>78.8</u>	<u>66.1</u>	<u>74.7</u>
Porcentaje de variación:	21.1	12.1	27.7	-16.1	13.0
Oferta total:	<u>73.2</u>	<u>89.1</u>	<u>119.3</u>	<u>129.2</u>	<u>138.9</u>
Porcentaje de variación:	16.4	21.7	33.8	8.3	7.5
Exportaciones:	<u>37.3</u>	<u>39.0</u>	<u>43.8</u>	<u>43.2</u>	...
Porcentaje de variación:	3.0	4.6	12.3	-1.4	...
Porcentaje de las existencias sobre las exportaciones:	48.7	70.3	92.2	146.1	...

Fuente: George Gordon Paton, Complete Coffee Coverage, Nueva York, 16 de enero de 1962.

Nota: Años comerciales julio-junio. Los porcentajes reflejan la variación sobre el año comercial anterior.

a. Estimaciones preliminares.

b. Deducidos 8 millones de sacos destruidos en el Brasil.

/En general,

En general, no hay producto cuyas fluctuaciones de precio tengan repercusiones más serias y mas amplias sobre las economías latinoamericanas. En efecto el café no solo es el producto mayor de exportación, sino que en tres países --el Brasil, Colombia y El Salvador-- suele contribuir con más del 50 por ciento a las exportaciones totales. Dadas las cantidades exportadas en 1961, cada baja de 10 centavos de dólar por libra en el precio de sus cafés, hubiera costado a esos tres países alrededor de 320 millones de dólares, de los cuales unos 225 millones hubieran correspondido al Brasil y como 75 millones a Colombia. Cambios de este orden de magnitud no son excepcionales en el mercado: entre 1957 y 1961 los precios del café brasileño y colombiano cayeron en más de 20 centavos cada uno.

Desde el punto de vista de la demanda en los países importadores, la evolución del mercado internacional ha mostrado también tendencia al estancamiento. Aunque el volumen total de las importaciones mundiales registró un incremento de 13 por ciento en 1959, en los dos años siguientes se ha mantenido a niveles casi estacionarios y en los Estados Unidos --principal consumidor mundial-- las importaciones de 1961 declinaron con respecto a las de 1959. (Véase el cuadro I-6.) Sin embargo, hay que señalar que una parte del excepcional aumento acusado en las importaciones de 1959 se destinó a la reposición de existencias, que habían descendido considerablemente en la segunda mitad de 1958.^{9/} Es importante destacar que el consumo por habitantes en los Estados Unidos no ha registrado aumento en todo el período 1950-60, no obstante que el ingreso personal entre el comienzo y el fin de ese período aumentó de 1.491 a 2.242 dólares, en tanto que los precios del café al nivel del consumidor bajaron de 79.4 a 67.2 centavos de dólar por libra entre los mismos años indicados.^{10/}

9. Las existencias de café en grano en los Estados Unidos al fin de cada período eran las siguientes (en miles de sacos):

	1957	1958	1959	1960	1961
Marzo	3.447	2.307	2.410	2.857	2.965
Junio	2.881	2.349	2.278	2.931	3.145
Septiembre	2.324	1.826	3.271	3.440	3.211
Diciembre	2.959	2.114	3.370	3.204	2.815

10. Véase G. Gordon Paton, Coffee Annual 1960 y Complete Coffee Coverage, Nueva York, 28 de abril de 1961.

Parece por ello problemático que aumente en alto grado la demanda de café en los Estados Unidos como respuesta a un mayor descenso de los precios y, por lo tanto, la declinación de éstos se traducirá solo en una merma proporcional de los ingresos de divisas de los países exportadores.

Las importaciones europeas han venido aumentando en forma casi ininterrumpida durante el período de postguerra. Sin embargo, hasta hace poco tiempo, ese aumento sólo reflejó el restablecimiento de los niveles de importación existentes en el período de preguerra. Considerando el área en su conjunto los incrementos más importantes se registraron en 1959 y 1960, años en que las importaciones totales superaron en 14 y 10 por ciento las del respectivo año anterior.

Conviene examinar brevemente dos puntos relacionados con la demanda europea. El primero toca a los impuestos que gravan la importación y/o el consumo de café en algunos países europeos. Su existencia es sin duda factor importante en la lentitud con que aumenta la demanda, y es razonable suponer que la gradual reducción de esos impuestos puede contribuir a una sustancial expansión del consumo, sobre todo si se considera que el nivel de este por habitante en los países europeos es relativamente bajo en comparación con el de los Estados Unidos. Una investigación realizada sobre la base de los niveles de precios y de impuestos existentes en 1958 acusó porcentajes de aumento de 3.5, 4.4 y 9.1 por ciento en las importaciones de Francia, la República Federal de Alemania e Italia, respectivamente, en el supuesto de una reducción del 50 por ciento en los impuestos sobre el café vigente en cada uno de esos países.^{11/}

11. Véase "Los impuestos sobre el café y el consumo en los países importadores", en FAO, Boletín Mensual de Economía y Estadística Agrícolas, septiembre de 1960. De esta investigación se desprende también que en la República Federal de Alemania en 1958, sobre un valor unitario de importación de 1.30 dólares por kilo, se cobraban 38 centavos de impuesto a la importación más 82 centavos de impuestos internos. En el caso de Italia, sobre un precio de importación de 1.02 se cargaban 10 centavos de impuesto a la importación y 1.10 dólares de impuestos internos. En julio de 1961 la Comisión de la Comunidad recomendó la paulatina abolición de los impuestos internos. Si se acepta la recomendación, se alcanzaría la meta propuesta en 1965.

Quadro T-6

CAFE: IMPORTACIONES MUNDIALES, TOTAL Y PAISES SELECCIONADOS

	(Millones de sacos de 60 kilos)		Indices: 1957 = 100.0		
	1957	1958	1959	1960	1961 ^{a/}
Total	36.9	100.5	113.3	114.9	119.0
Estados Unidos	20.9	96.6	111.0	105.7	107.2
Canadá	0.8	112.5	125.0	125.0	137.5
Países latino-americanos ^{b/}	0.7	114.3	71.4	85.7	100.0
República Federal de Alemania	2.6	103.8	115.4	126.9	134.6
Francia	3.2	100.0	106.3	109.4	106.3
Italia	1.3	107.7	107.7	130.8	130.8
Bélgica-Luxemburgo	0.8	112.5	125.0	137.5	125.0
Países Bajos	0.6	116.7	133.3	150.0	183.3
Suecia	0.9	111.1	122.2	133.3	144.4
Noruega	0.4	100.0	100.0	125.0	100.0
Finlandia	0.5	80.0	120.0	120.0	120.0
Reino Unido	0.7	100.0	128.6	128.6	142.8
Otros países-Europa Occidental	1.5	126.7	133.3	146.7	166.7
Total Europa Occidental:	12.5	106.4	116.8	127.2	132.0
Países de planificación central	0.5	100.0	140.0	180.0	200.0
Otros	1.5	93.3	120.0	126.7	146.7

Fuentes: Oficina Panamericana del Café, Estadísticas del Café (varios números); G. Gordon Paton, Complete Coffee Coverage, op. cit.

- a. Estimaciones preliminares.
- b. Argentina, Chile y Uruguay.

/La declinación

La declinación de los precios en 1959 y 1960 y el aumento que registraron las importaciones en la mayoría de los países europeos durante esos años constituyen un ejemplo de la expansión del mercado ante una baja de los precios al nivel del consumidor.^{12/} Sin embargo, como los precios internacionales han declinado a niveles excesivamente bajos para los exportadores, las perspectivas de un mayor abaratamiento para los consumidores dependen en muy alto grado de la eliminación de las cargas fiscales sobre la importación de café.

El otro punto no se relaciona ya con el crecimiento total de las importaciones europeas, sino con la parte de ellas que provendrá de los países latinoamericanos. Los países que forman el Mercado Común Europeo --que son precisamente los principales importadores de café en aquella región-- han acordado un tratamiento preferencial a las importaciones provenientes de los países y territorios asociados de ultramar, estipulando el Tratado de Roma una tarifa externa de 16 por ciento para las importaciones de otro origen.

En 1959, mediante negociaciones en el GATT, ese porcentaje se redujo a 13 por ciento. En julio de 1961 la Comisión de la Comunidad propuso rebajarlo al 8 por ciento, sin que hasta la fecha se haya llevado a efecto esta recomendación.^{13/} Desde comienzos de 1962 ha empezado a convertirse en práctica en casi todos los países de la Comunidad la discriminación prevista en el Tratado de Roma. Bélgica, Luxemburgo y los Países Bajos, que no tenían tarifa arancelaria sobre el café, elevaron su arancel externo a 4.8 por ciento. Por su parte, Italia elevó el impuesto específico de 65 liras a 75.8 contra importaciones de "terceros países" y lo bajó

12. La aguda declinación de los precios internacionales, en comparación con los niveles de 1956-57, constituye también la razón por la cual resultaron extremadamente bajas las previsiones hechas en un estudio sobre el crecimiento de las importaciones de café por los países integrantes del Mercado Común Europeo a partir de 1956: se estimaron en 10.2 millones de sacos en 1965, pero ya en 1960 las importaciones realizadas alcanzaron a 10.5 millones. Véase El Café y el Mercado Común Europeo, informe especial preparado por Economist Intelligence Unit de Londres, y publicado por la Oficina Panamericana del Café, Nueva York, 1958.

13. Debe señalarse ahora que la Comunidad acordó en forma preliminar rebajar la tarifa común externa al 12 por ciento, con otra rebaja provisional de 2.4 por ciento. Por lo tanto, la tarifa que entrará en vigor en enero de 1963 será de 9.6 por ciento (Véase The New York Times de 23 de junio de 1962.).

de 65 a 45.5 libras para las importaciones provenientes de territorios asociados.^{14/} En Francia --país en que la discriminación tarifaria es menos importante que las cuotas de importación-- las tasas respectivas son ahora de 18 y 14 por ciento. El impuesto específico alemán se redujo a más o menos 16 por ciento sin introducir discriminación. De no ser modificado este nuevo tratamiento discriminatorio, se plantea la posibilidad de que una parte sustancial del futuro incremento en las importaciones de ese grupo de países sea provista por los productores africanos.

La demanda mundial de café experimentó un aumento considerable en 1959 y ha continuado acusando avances en los dos años siguientes, si bien de mucha menor cuantía. En su calidad de mayor área productora, América Latina registró en 1959-61 un volumen de exportaciones sustancialmente más alto que el de los años anteriores. (Véase el cuadro I-7.) Sin embargo, se ha dado un persistente deterioro de la posición relativa latinoamericana dentro de las exportaciones mundiales. En efecto, las de América Latina representaron el 83 por ciento de las exportaciones mundiales en 1950 y solamente el 71 y el 69 por ciento en las de 1960 y 1961.

La expansión del consumo de café soluble --en cuya preparación se utilizan calidades inferiores del grano-- es una de las causas que ha contribuido a favorecer las exportaciones africanas, pues éstas corresponden en gran parte a la variedad Robusta, que tiene precios más bajos que la variedad Arábica cultivada en los países latinoamericanos. La declinación de los precios del café africano en 1960 y 1961 fue relativamente más intensa que la de los tipos de América Latina y parece que ello favoreció una mayor expansión de las exportaciones de aquel origen.^{15/}

14. Sin embargo, estos impuestos sólo se refieren a importaciones en exceso sobre las de 1959.

15. Si se comparan los precios de dos calidades básicas de café --el Santos N° 4 de Brasil y el Nativo N° 10 de Uganda-- se comprueba que la relación porcentual del café africano con la del brasileño declinó sustancialmente en los dos últimos años, mejorando por consiguiente la posición competitiva de los precios africanos.

<u>Precios en centavos de dólar por libra:</u>	<u>1958</u>	<u>1959</u>	<u>1960</u>	<u>1961</u>
Santos N° 4	48.4	37.0	36.6	36.0
Nativo Uganda	37.6	28.7	20.2	18.5
Precio del Uganda como porcentaje del Santos:	77.7	77.6	55.2	51.3

Cuadro I-7

CAFE EN GRANO: EXPORTACIONES MUNDIALES, POR PAISES Y AREAS SELECCIONADAS

	Millones de sacos de 60 kilos		Indices: 1957 = 100.0		
	1957	1958	1959	1960	1961
Brasil	14.319	90.0	121.8	117.5	118.5
Colombia	4.824	112.8	132.9	123.1	117.4
El Salvador	1.399	95.9	96.4	84.2	102.3
Guatemala	1.060	113.7	130.7	125.4	118.4
México	1.480	88.6	83.8	93.5	100.2
Otros países latinoamericanos	4.253	86.6	76.8	89.3	81.9
<u>Total América Latina</u>	25.936	99.8	119.9	117.4	116.8
<u>Total Africa</u>	8.641	101.5	110.9	127.1	132.0
Otros	1.609	115.5	82.4	88.1	123.1
Total mundial	36.186	100.9	116.1	118.4	120.7
Porcentaje sobre el total mundial:					
América Latina	71.7	70.9	74.0	71.1	69.4
Brasil	39.6	35.3	41.5	39.3	38.9
Colombia	13.3	14.9	15.3	13.9	13.0

Fuentes: Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, Foreign Agricultural Circular, FCOF 2-61, julio de 1961; G. Gordon Paton, Complete Coffee Coverage, Nueva York, 2 de abril de 1962.

/Por otra

Por otra parte, aunque los principales productores africanos se han adherido ya al Convenio Internacional, la aplicación del régimen de cuotas según este instrumento no cubre la totalidad de las exportaciones debido al régimen especial que se ha otorgado a los que se consideran territorios o países asociados con áreas metropolitanas: Bélgica, Francia, Portugal y el Reino Unido.

Después del aumento que registraron en 1959 las exportaciones totales de café de América Latina, el volumen exportado en 1960 y 1961 acusó una pequeña disminución, que ha correspondido sobre todo a los dos productores más importantes, o sea el Brasil y Colombia. (Véase de nuevo el cuadro I-7.) Por su parte, los países centroamericanos --algunos de los cuales no disponen de recursos financieros suficientes ni cuentan con los organismos institucionales necesarios para intervenir en forma efectiva en sus respectivos mercados internos-- están actualmente negociando la creación de un fondo especial que les ayude a financiar un sistema de retención susceptible de atenuar la fluctuación estacional de sus exportaciones y contribuir así a la estabilidad de los precios externos.^{16/}

16. La creación del fondo mencionado se aprobó en la Reunión Extraordinaria del CIES al Nivel Ministerial, que se celebró en Punta del Este (Uruguay) en 1961.

2. Cacao

La producción mundial de cacao en grano en el año agrícola 1960/61 alcanzó la cifra excepcional de 1.15 millones de toneladas largas, con lo que culminó un período de tres años consecutivos de aumentos que significaron un incremento de 50 por ciento sobre el volumen registrado en 1957/58. (Véase el cuadro 1-8.) La evolución de los precios en el mercado internacional en el período 1957-61 reflejó sucesivamente fases de contracción y expansión de la oferta total. Así por ejemplo, como la producción de 1957/58 había declinado con respecto al año anterior, el aumento registrado en 1958/59 sólo representó la recuperación de un nivel previamente alcanzado. En los dos años siguientes la producción mundial continuó aumentando, en tanto que fue más lenta la recuperación en las importaciones y el consumo mundiales.

La contracción de la producción mundial de 1957/58 acusó exclusivamente la baja experimentada por la producción africana. El efecto de esa contracción comenzó a manifestarse en los precios desde mediados de 1957 y su proceso de alza persistió hasta agosto de 1958. En el lapso de poco más de un año el aumento en los precios del cacao Bahía en Nueva York fue de 50 por ciento, o de 42 por ciento si se comparan los promedios anuales de 1957 y 1958. Ni las importaciones ni el consumo mundiales de cacao en grano se vieron afectados en 1957; por el contrario, alcanzaron las cifras más altas registradas desde 1950. En 1958, sin embargo, se hicieron presentes los efectos del alza de precios: la disminución con respecto a las cifras del año anterior fue de 17.5 por ciento en las importaciones y de 7.2 por ciento en el consumo. Esto significó que se utilizaron ampliamente las existencias: las de cacao en grano en los países consumidores disminuyeron 25.4 por ciento en 1958. (Véase de nuevo el cuadro 1-8.)

La declinación de los precios del cacao en grano desde los niveles alcanzados en agosto de 1958 persistió prácticamente sin interrupción hasta septiembre de 1961. Ello reflejó, por un lado, los aumentos registrados en la producción mundial, y, por otro, la lentitud con que se recuperaron las importaciones y el consumo mundiales. En efecto, si bien se produjo un aumento de 15 por ciento en las importaciones mundiales de 1959, se destinó en parte a la reposición de existencias y sólo en escasa medida significó un crecimiento del consumo. Sin

Cuadro I-8

CACAO EN GRANO: PRODUCCION, EXISTENCIAS, IMPORTACIONES Y CONSUMO, 1957-1961

	(1000 tons. largas)	Indices: 1957/58 = 100.0			
	1957/58	1958/59	1959/60	1960/61	1961/62
Producción mundial	769	117.3	134.7	149.4	152.4
Africa	442	126.7	147.7	192.5	188.2
América Latina	300	104.3	117.0	89.3	101.3
<hr/>					
Existencias al fin de año	(1000 tons. largas)	Indices: 1957 = 100.0			
	1957	1958	1959	1960	1961
En países consumidores	261	74.6	86.0	115.3	160.7
<hr/>					
<u>Importaciones netas:</u>					
<u>Total mundial</u>	786	82.6	95.4	107.5	...
España	25	68.0	85.6	93.6	81.6
Estados Unidos	218	85.8	95.1	109.4	154.2
Francia	59	93.2	93.7	94.6	98.6
Italia	28	78.6	93.6	98.6	126.4
Países Bajos	75	81.3	99.1	109.6	143.2
Reino Unido	95	90.5	81.3	97.2	89.6
Rep. Fed. Alem.	107	83.2	95.6	104.4	115.4
Suiza	11	72.7	109.1	139.1	162.7
<u>Total 8 países</u>	618	84.9	92.8	104.6	126.9
<hr/>					
<u>Consumo mundial de cacao en grano</u>					
Estados Unidos	232	88.8	87.1	92.7	103.9
Francia	62	87.0	79.0	83.9	96.8
Países Bajos	77	83.1	94.8	107.8	124.7
Reino Unido	109	87.2	67.0	67.9	73.4
Rep. Fed. Alem.	104	85.6	90.4	102.9	115.4

Fuentes: Cocoa Statistics, Londres Gill & Duffus, septiembre de 1961;
Cocoa Market Report, Londres Gill & Duffus, 3 de abril de 1962.

/embargo,

embargo, importaciones y consumo se mantuvieron todavía por debajo de los niveles alcanzados en 1957. En 1960 se supera por primera vez el volumen de las importaciones mundiales, pero al igual que en el año anterior, parte del aumento se destinó a existencias. La misma tendencia sigue observándose en 1961, aun cuando se advierte ya que el consumo logra superar sustancialmente los niveles de 1957.

En los meses finales de 1961 se presentaron de nuevo circunstancias propicias a un moderado fortalecimiento de los precios. Por una parte, las estimaciones de la producción mundial indican un aumento relativamente pequeño en 1961/62, debido a la baja que se prevé en la producción africana. Por otra, los principales países productores y consumidores han venido discutiendo desde comienzos de 1961 la conveniencia de establecer un acuerdo internacional sobre el cacao que permita alcanzar cierta estabilidad en las cotizaciones internacionales del grano. A mediados del año, un Comité Especial del Grupo Internacional de Estudio sobre el Cacao presentó un anteproyecto de acuerdo.^{17/}

Es difícil anticipar qué amplitud alcanzará en los próximos meses la tendencia de recuperación de los precios. En los cuatro meses finales de 1961 las cotizaciones del cacao Bahía en Nueva York ascendieron de 20.3 centavos de dólar por libra --el más bajo nivel de todo el año-- a 25.5 centavos, o sea, un aumento de 25 por ciento. Pero las existencias en poder de los países consumidores registraron considerables aumentos en 1960 y 1961 y al finalizar este último año eran 60 por ciento más altas que las de fines de 1957. Por lo tanto, es probable que el impacto adicional de la baja de la producción sobre el nivel de los precios resulte moderado.

La producción de cacao en grano en América Latina --que en poco más de un 50 por ciento corresponde al Brasil-- registró pequeños aumentos en 1957/58 y 1958/59 y otro de mayor consideración en 1959/60. Sin embargo, en 1960/61 la producción brasileña sufrió una reducción importante y, en consecuencia, el total

17. El anteproyecto --que actualmente está siendo considerado por los países miembros del Grupo de Estudio-- sugiere el establecimiento de una escala de precios, dentro de la cual tratarían de estabilizarse las cotizaciones en el mercado internacional; un régimen de cuotas de exportación aplicable cuando los precios sean inferiores al nivel mínimo establecido, y la creación de un Fondo Internacional destinado a promover el consumo del cacao y ayudar a los países a financiar los costos de retención de excedentes cuando se establezcan restricciones a la exportación. En general el anteproyecto de acuerdo incorpora los principios adoptados en el Acuerdo Internacional sobre el Azúcar. (Véase Commonwealth Economic Committee, Tropical Products Quarterly, Londres, septiembre de 1961.)

latinoamericano disminuyó en 23.7 por ciento con respecto al año precedente. Las estimaciones para 1961/62 indican una considerable recuperación, restableciéndose la producción a los niveles de 1957/58. Pero si bien la producción no registró bajas en América Latina entre 1956/57 y 1959/60, en cambio el volumen de las exportaciones mostró una evolución completamente diferente, pues su total declinó en 1957 y 1958, esto es, justamente en los años en que hubo una sustancial mejoría de los precios en el mercado internacional. (Véase el cuadro I-9.)

La baja del volumen de las exportaciones latinoamericanas continuó en 1959, año en que las procedentes de Africa se restablecieron ya a un nivel comparable con el de 1957. Esa disminución reflejó básicamente una contracción de 23 por ciento en las del Brasil y se debió al parecer a la política de precios mínimos de exportación que adoptó este país con el propósito de atenuar la tendencia depresiva de los precios internacionales. Cuando se abandonó esta política las exportaciones brasileñas se recuperaron y excedieron el nivel de los años anteriores, alcanzando de nuevo el total de América Latina un nivel comparable con el de 1956, que fue uno de los más altos en toda la década.

La menor producción latinoamericana de cacao en grano en 1960/61 se reflejó en una disminución del volumen de las exportaciones, disminución que afectó principalmente a los dos países en que se concentró aquella merma de producción: el Brasil y la República Dominicana.^{18/} Dado que en ambos países las estimaciones de la cosecha 1961/62 acusan una recuperación, la perspectiva de las exportaciones totales del área es de mejoramiento. Si se considera un período más largo que el de 1957-61, cabe señalar que tanto la producción total como las exportaciones latinoamericanas han venido disminuyendo paulatinamente su participación en los respectivos totales mundiales. Ello responde en parte al hecho de que la producción africana ha logrado aumentos importantes en los años recientes merced a los progresos realizados en lo que toca a control de plagas y mejores métodos de cultivo, en tanto que la producción de algunos países latinoamericanos se ha mantenido relativamente estacionaria y el consumo local ha ido absorbiendo una cuota mayor de la producción.

18. La disminución de la producción brasileña en 1960/61 fue de 39 por ciento y la de la República Dominicana de 31 por ciento, ambas con respecto al año anterior.

Cuadro I-9

CACAO EN GRANO: EXPORTACIONES MUNDIALES, POR PAISES Y AREAS SELECCIONADAS

	(1000 tons. largas)		Indices: 1957 = 100.0		
	1957	1958	1959	1960	1961 ^{a/}
Camerón	53	101.9	99.1	109.4	124.9
Costa del Marfil	65	70.8	95.8	95.2	134.0
Ghana	260	75.8	96.2	116.5	155.9
Nigeria	135	65.2	105.8	116.1	139.6
Otros Africa	49	89.8	98.0	132.6	...
<u>Total Africa</u>	562	76.3	98.9	114.8	...
Brasil	108	94.4	72.5	114.4	88.2
Costa Rica	7	114.3	148.6	164.3	145.7
Ecuador	27	81.5	104.1	129.6	118.5
México	7	71.4	75.7	42.9	71.4
República Dominicana	24	100.0	89.2	107.1	50.0
Venezuela	15	86.7	53.3	53.3	...
<u>Total América Latina</u>	188	92.6	79.8	111.2	...
<u>Total mundial</u>	775	81.2	95.0	113.9	...
Porcentaje de América Latina sobre el total mundial	24.3	27.7	20.4	23.7	...

Fuente: Cocoa Market Report, Londres, Gill & Duffus, 3 de abril de 1962.

a. Cifras preliminares.

/Uno de los

Uno de los factores importantes que influirán en el futuro del mercado del cacao es el establecimiento de la Comunidad Económica Europea. El Tratado de Roma previó una tarifa de 9 por ciento sobre las importaciones provenientes de "terceros países". Esta tarifa comparada con las que estaban en vigencia en 1957 --base para el Tratado-- es de 5 por ciento para Italia, 10 por ciento para Bélgica, Luxemburgo, los Países Bajos y la República Federal de Alemania y de 25 por ciento para Francia.^{19/} La primera revisión de las tarifas nacionales se realizó el 1º de enero de 1961, un año antes de la fecha prevista por el Tratado, pero al mismo tiempo la Comunidad se redujo temporalmente en 20 por ciento la tarifa común externa. La Comisión de la Comunidad ha propuesto acelerar más todavía las reducciones para los territorios asociados. Sin embargo, ha propuesto asimismo que se reduzca la tarifa externa en 50 por ciento --es decir, de 9 a 4.5 por ciento-- y que los países que mantengan impuestos al consumo de cacao,^{20/} los rebajen en 50 por ciento para el 1º de enero de 1963 y los eliminen para el 1º de enero de 1965.^{21/}

La preferencia tarifaria en sí no es de tal magnitud que impida mantener en condiciones normales la proporción que guardaba en el total importado el cacao latinoamericano, especialmente si se aceptan las recomendaciones de la Comisión; pero el hecho de que los territorios asociados sólo producen parte de las importaciones de la Comunidad deja abierta la posibilidad de que estos territorios encuentren en la preferencia concedida aliciente bastante como para aumentar su producción.^{22/}

19. Sin embargo, como la aplicación de la tarifa había sido suspendida en todos los países excepto la República Federal de Alemania, la tarifa común es mayor que el promedio de las tarifas nacionales operantes.

20. La importancia de estos impuestos se pone más de manifiesto todavía si se considera que los precios al detalle del chocolate en Italia y la República Federal de Alemania se ven aumentados en alrededor de un 30 y un 12 por ciento respectivamente por los impuestos internos. (Cf. FAO, Boletín Mensual de Economía y Estadística Agrícolas, octubre de 1961.)

21. Según noticias posteriores a la redacción de éste capítulo, la Comunidad ha acordado preliminarmente rebajar la tarifa común externa a 6.75 por ciento, con otra rebaja provisional de 1.35 por ciento. Así pues, la tarifa que entraría en vigor en enero de 1963 sería de 5.4 por ciento. (Véase The New York Times, 23 de junio de 1962.)

22. Véase FAO, Boletín Mensual de Economía y Estadística Agrícolas, octubre de 1961.

La adhesión del Reino Unido a la Comunidad Económica Europea podría tener efectos muy serios sobre las exportaciones latinoamericanas de cacao si pasan a ser países asociados los miembros africanos de la Comunidad Británica, especialmente Ghana y Nigeria. Como en la actualidad la mitad de las importaciones de la Comunidad Económica Europea proviene ya de los dos países mencionados --frente a una tercera parte procedente de los territorios asociados y como una sexta parte de origen latinoamericano--, es evidente que la concesión de una posición preferencial a competidores de esa importancia disminuirá todavía más las posibilidades de que América Latina mantenga su participación presente en el Mercado Común Europeo.

3. Azúcar

La parcelación del mercado internacional del azúcar --que ya era elevada con la existencia de varias áreas preferenciales y un área de mercado libre^{23/}-- se intensificó desde mediados de 1960, en virtud de los diversos acontecimientos que culminaron con la exclusión de Cuba del mercado preferencial de los Estados Unidos y con la aparición de la URSS como el principal país comprador de azúcar cubana.^{24/}

Estos cambios en la distribución geográfica del comercio azucarero tienen consecuencias importantes. Por una parte, se ha modificado sustancialmente la importancia del área de mercado libre para las exportaciones de algunos países latinoamericanos e incluso en ciertos casos se ha expandido su mercado de exportación. Por otra, el Acuerdo Internacional del Azúcar --cuya finalidad básica era promover la estabilidad de las cotizaciones en el mercado libre-- dejó prácticamente de operar desde 1960, toda vez que no pudo aplicar las regulaciones sobre cuotas de exportación. A fines de 1961, se llevaron a cabo negociaciones para renovarlo y concluyeron sin que se alcanzara ese objetivo, dada la imposibilidad de llegar a un entendimiento acerca de la cuota correspondiente a Cuba.

La producción mundial de azúcar centrífuga en 1958/59 registró un aumento de 11 por ciento sobre la cifra del año anterior y, después de mantenerse a un nivel aproximadamente igual en 1959/60, reanudó la tendencia de expansión en 1960/61

23. Las áreas preferenciales eran las de los Estados Unidos, el Reino Unido y la Comunidad Francesa. El área de mercado libre está constituida por el comercio que se lleva a cabo fuera de aquellas otras.

24. Teóricamente las exportaciones e importaciones azucareras de la URSS forman parte del área de mercado libre. En realidad, la URSS es un país miembro del Acuerdo Internacional del Azúcar y tiene asignada una cuota básica de exportación de 200,000 toneladas anuales, no obstante que su posición en el comercio internacional ha sido de importador neto en cantidades que en el período 1955/59 fluctuaron entre 766,000 y 120,000 toneladas. Sin embargo, desde 1960, las importaciones de la URSS procedentes de Cuba no corresponden ya a las condiciones del mercado libre, pues se realizan mediante acuerdos bilaterales y a precios nominales. Por lo tanto, cabe diferenciarlas de las transacciones típicas del mercado libre y considerar el comercio de azúcar cubano-soviético como una categoría especial.

con un aumento de 12 por ciento sobre el año precedente.^{25/} (Véase el cuadro I-10). La expansión del comercio mundial entre esos mismos años ha sido mucho menor, lo que se explica en parte por el hecho de que el aumento de la producción no sólo se ha dado en las áreas tradicionalmente exportadoras como América Latina, sino también --y a veces en proporciones más altas-- en las que de tradición eran importadoras, principalmente Europa Occidental.

El efecto de este crecimiento de la oferta mundial tiende a repercutir con mayor intensidad en el mercado libre no sólo por su misma naturaleza, sino por el hecho de que la principal área importadora de ese mercado --Europa continental-- ha venido aumentando en los años últimos el grado de autosuficiencia en su abastecimiento interno.^{26/} La sensibilidad de los precios en el área del mercado libre puede ilustrarse con lo ocurrido a fines de 1956 y principios de 1957. Los temores de guerra provocados por el conflicto de Suez originaron una ola de compras especulativas y el nivel de los precios se elevó de un promedio de 3.24 centavos de dólar por libra en octubre de 1956, a 6.46 centavos en abril de 1957.

La evolución de los precios en el área del mercado libre desde mediados de 1957 se orientó hacia un restablecimiento de los niveles existentes antes del conflicto de Suez. En 1959 se comenzó a manifestar ya un persistente debilitamiento, en parte por el crecimiento de la producción en Europa Occidental, que en 1958-59 fue superior en 18 por ciento a la del año anterior, y en parte por el aumento de la producción latinoamericana. Sin embargo, el total de las importaciones mundiales en 1959 solamente fue inferior en 4 por ciento al de 1957. En cambio, las importaciones de Europa Occidental disminuyeron en 18 por ciento y las de la URSS en 50 por ciento. (Véase el cuadro I-11.) La crítica situación de los precios en el mercado libre durante 1959 se pone más de manifiesto todavía si se

25. La expansión de la producción mundial de azúcar centrífuga en el período de postguerra ha sido una de las más grandes entre los productos agrícolas, pero el consumo mundial hasta 1959 creció también a tasas comparables con la producción. (Véase "Trends and Forces of World Sugar Consumption", en FAO, Commodity Bulletin Series No. 32, Roma, 1961.)

26. Véase Economic Survey of Europe in 1960, Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: 61.II.B.1, capítulo III, p.35.

Cuadro I-10

1957/58 = 100.0

AZUCAR CENTRIFUGA: PRODUCCION MUNDIAL, POR AREAS Y PAISES SELECCIONADOS

	1957/58	1958/59	1959/60	1960/61	1961/62 ^{a/}
Estados Unidos ^{b/}	4.431	109.5	110.9	119.5	129.4
América Latina	14.234	111.2	112.0	122.4	113.7
Argentina	767	154.4	135.6	119.1	102.0
Brasil	3.106	121.4	114.3	122.2	132.1
Colombia	269	108.3	124.5	145.0	162.8
Costa Rica	47	123.4	117.0	157.4	202.1
Cuba	6.447	102.0	100.2	115.7	93.4
El Salvador	50	108.0	112.0	116.0	124.0
Guatemala	73	96.0	105.4	128.7	154.7
Haití	48	114.6	137.5	166.6	166.6
México	1.311	111.4	132.0	121.3	140.0
Nicaragua	64	117.1	109.3	115.6	159.3
Perú	769	103.2	117.2	122.5	125.4
República Dominicana	867	114.6	129.1	158.0	121.1
Otros países de América Latina	416	108.6	113.9	139.1	130.6
África	2.710	103.6	108.8	96.8	114.2
Australia	1.399	110.3	100.1	107.4	106.5
Europa Occidental	7.519	117.5	102.9	140.4	108.5
Europa Oriental ^{c/}	3.955	106.0	101.4	131.8	119.5
Filipinas	1.378	109.7	110.9	113.4	116.2
Taiwan	1.024	104.9	86.1	101.9	92.0
URSS	5.700	119.3	110.5	115.8	122.8
<u>Total mundial</u>	<u>49.073</u>	<u>111.1</u>	<u>110.0</u>	<u>123.9</u>	<u>117.1</u>

Fuentes: Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, The Sugar Situation, marzo de 1961, y Foreign Agriculture Circular, FS-5-61, diciembre de 1961.

- a. Estimaciones preliminares.
- b. Incluye la producción de los territorios asociados.
- c. Comprendida Yugoslavia.

Cuadro I-11

AZUCAR: IMPORTACIONES MUNDIALES, POR PRINCIPALES PAISES

	(1,000 tons. metricas)		Indices: 1957 = 100.0		
	1957	1958	1959	1960	1961 ^a
Finlandia	169.3	100.6	92.4	73.4	85.4
Francia	211.4	64.4	108.0	185.6	185.4
Noruega	139.6	106.2	110.2	109.5	111.9
Países Bajos	288.3	84.5	58.9	72.0	48.6
Portugal	26.1	61.7	10.0	108.8	30.7
Reino Unido	3,014.0	92.8	88.4	79.8	80.1
Rep. Fed. Alemana	605.2	9.6	35.0	25.1	16.9
Suiza	210.4	118.3	94.6	103.4	128.1
<u>Total Europa Occidental</u>	5,073.1	89.2	84.8	82.8	...
Canada	627.8	106.3	110.1	98.3	105.3
China Continental	68.5	323.2	80.0	695.6	1,506.5
Estados Unidos	3,913.9	111.8	107.0	118.5	113.5
Japon	1,141.4	104.8	104.9	112.0	115.1
URSS	671.0	58.8	49.9	255.9	510.6
<u>Total mundial</u>	15,342.9	101.0	95.5	113.4	...

Fuentes: Consejo Internacional del Azúcar, Statistical Bulletin.

a. Cifras preliminares.

/recuerda

recuerda que estuvieron por debajo del nivel mínimo previsto en el Acuerdo Internacional, no obstante que se aplicaron las restricciones máximas permisibles (20 por ciento sobre las cuotas básicas) a las exportaciones de los países miembros.

Se han mencionado ya los acontecimientos que modificaron en 1960 el esquema tradicional del comercio azucarero. Durante la mayor parte de ese año el nivel de los precios en el mercado libre mostró una ligera recuperación con respecto a 1959. Ello obedeció en buena medida, por un lado, a los mayores requerimientos de importación en Europa Occidental --excluyendo al Reino Unido-- debido a la merma de su producción en 1959/60, y, por otro, al hecho de que la URSS incrementó el volumen de sus importaciones en una proporción casi 5 veces superior a las de 1959. Antes de que se produjera la cancelación parcial de la cuota cubana en el mercado de los Estados Unidos, la URSS había firmado un acuerdo comercial con Cuba para la adquisición de un millón de toneladas anuales de azúcar en cada uno de los años del período 1960/64. Al excluirse a Cuba del mercado norteamericano, la URSS decidió adquirir la parte de la cuota no vendida aún, que alcanzaba a unas 700.000 toneladas. Se atenuó así el impacto de aquella exclusión sobre el nivel de los precios en el mercado libre, y además contribuyó a ello el establecimiento en Cuba de un precio mínimo de exportación. Sin embargo, en el último trimestre de 1960 las cotizaciones del mercado libre en Nueva York tuvieron sólo carácter nominal, pues reflejaban exclusivamente el precio mínimo de exportación fijado en Cuba.^{27/}

La exclusión de Cuba del mercado norteamericano en el segundo semestre de 1960 tuvo un efecto estimulante en las exportaciones de otros países productores, entre ellos varios latinoamericanos. En efecto, las exportaciones de la República Dominicana, el Brasil y México, principalmente, y las de otros pequeños productores, en menor medida, registraron sustanciales aumentos en 1960. (Véase el cuadro I-12.)

27. A partir de enero de 1961, la Bolsa de Azúcar de Nueva York sustituyó el Contrato No.4 que cubría las transacciones de azúcar para exportación al mercado libre a precios f.o.b., puerto cubano, por el Contrato No. 8, que cubre transacciones en azúcar procedentes de 12 países (la mayor parte latinoamericanos, excluyendo a Cuba), a precios f.o.b., puertos del Caribe.

Cuadro I-12

AZUCAR: EXPORTACIONES MUNDIALES, POR PAISES SELECCIONADOS

	(1000 tons. métricas)		Indices: 1957 = 100.0		
	1957	1958	1959	1960	1961 ^{a/}
Argentina	96	-	-	105.1	184.6
Brasil	409	189.6	148.1	209.0	182.1
Cuba	5.307	106.1	93.3	106.2	120.9
Haití	24	26.7	25.5	123.9	187.5
México	94	194.4	143.1	491.9	650.6
Nicaragua	9	244.4	277.7	404.4	344.4
Perú	496	82.9	100.6	103.6	96.8
Rep. Dominicana	795	86.9	87.2	138.3	99.8
<u>América Latina</u>	7.373	105.5	94.5	119.3	...
Australia	781	84.7	82.8	100.9	103.2
Checoslovaquia	219	189.0	179.3	156.4	118.2
Filipinas	875	112.1	120.4	124.4	148.5
Francia	544	92.7	82.2	114.7	104.1
India	160	34.0	11.7	11.8	80.8
Indonesia	143	60.8	27.3	24.5	...
Italia	361	1.9	4.7	-	-
Polonia	70	398.4	437.0	481.2	614.2
Taiwan	857	91.9	77.6	106.5	76.4
URSS	214	101.8	100.3	122.4	388.7
<u>Total mundial</u>	15.382	100.4	94.8	113.1	...

Fuentes:: Consejo Internacional del Azúcar, Statistical Bulletin.

a. Cifras preliminares.

/Por otra

Por otra parte, cabe señalar que los beneficios que esos países obtuvieron de esta evolución del mercado consistieron tanto en el aumento del volumen de las exportaciones totales como en su redistribución entre el mercado libre y el mercado preferencial de los Estados Unidos, aprovechando así el más alto nivel de precios existente en este último. Por ejemplo, las importaciones totales de los Estados Unidos desde países latinoamericanos --excluyendo a Cuba-- aumentaron de 273,000 toneladas en 1959 a 1.337,000 toneladas en 1960, o sea en un 390 por ciento. (Véase el cuadro I-13.) Sin embargo, en el caso de la República Dominicana las importaciones de azúcar correspondientes a la redistribución de la cuota cubana se vieron gravadas en los últimos tres meses del año y durante el primer trimestre de 1961 con un impuesto equivalente a la diferencia entre los precios del mercado libre y los del mercado preferencial. Ello se hizo en cumplimiento de las sanciones impuestas a dicho país por los Gobiernos miembros de la Organización de los Estados Americanos a mediados de 1960. El mantenimiento de esas sanciones en el curso de 1961 explica que las importaciones totales de los Estados Unidos desde la República Dominicana no alcanzasen durante ese año el volumen registrado en 1960.^{28/} Al levantarse las sanciones a comienzos de 1962 se ha observado un sustancial incremento de las compras autorizadas a aquel país. En efecto, como se advierte en el cuadro citado, las compras autorizadas a la República Dominicana para el primer semestre de 1962 exceden las compras de todo el año 1960.

La evolución del mercado azucarero en 1961 presentó cambios importantes. El fuerte crecimiento de la producción en Europa Occidental, combinado con aumentos también considerables en países exportadores netos como Cuba, la República Dominicana, México y el Brasil, en América Latina, así como en otras áreas exportadoras (Europa Oriental, Taiwan y Australia), se reflejó en una tendencia depresiva

28. El 31 de marzo de 1961 el Congreso de los Estados Unidos aprobó una ley que extendió la vigencia de la legislación azucarera hasta el 30 de junio de 1962 y dió autoridad al Presidente para excluir a los países con los que Estados Unidos no mantenía relaciones diplomáticas en la distribución de las compras de azúcar extra-cuota. Esta disposición se aplicó a la República Dominicana y, por lo tanto, la cantidad que le hubiera correspondido en la distribución de las compras extra-cuota (618,174 toneladas) fue redistribuida a otros países. En consecuencia, las importaciones totales de azúcar desde la República Dominicana en 1961 se limitaron a la cuota legal (111,157 toneladas cortas) más las compras extra-cuota del primer trimestre del mismo año (221,796 toneladas cortas). (Véase Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, Sugar Report, julio 1961 y enero de 1962.)

Cuadro I-13

AZUCAR: EXISTENCIAS AL COMIENZO DEL RESPECTIVO AÑO DE PRODUCCION
(1000 toneladas cortas, valor crudo)

	1958/59	1959/60	1960/61	1961/62	1962/63 ^{a/}	
<u>Países exportadores</u>						
Argentina	jun.1	157	414	386	250	
Brasil	jun.1	622	670	426	605	
Colombia	mayo.1	27	41	80	121	
Cuba	ene.1	1,347	1,192	1,196	630	
México	nov.1	503	553	196	131	
Perú	ene.1	106	120	73	46	
Rep. Dominicana	dic.1	212	125	188	152	
<u>Subtotal</u>		2,974	3,115	2,545	1,935	
Australia	jul.1	179	210	222	245	
Filipinas	oct.1	274	345	228	147	
India	nov.1	169	650	1,400	1,372	
Indonesia	mayo.1	22	88	100	80	
Sudáfrica	jun.1	116	193	191	213	
Taiwan	nov.1	155	109	103	85	
<u>Subtotal</u>		915	1,595	2,244	2,142	
<u>Países Importadores</u>						
Austria	oct.1	61	95	116	89	26
Bélgica	oct.1	24	42	20	41	27
Canadá	sep.1	62	89	66	85	74
Estados Unidos	oct.1	845	1,353	1,275	1,165	1,295
Finlandia	ago.1	46	52	50	49	55
Francia	oct.1	88	144	199	929	482
Italia	ago.1	61	252	755	491	394
Japón	oct.1	159	150	170	202	196
Países Bajos	oct.1	78	161	62	174	102
Reino Unido	sep.1	506	488	619	541	384
Rep. Fed. Alemana	oct.1	187	591	333	678	172
Suecia	oct.1	99	165	160	209	192
Yugoeslavia	sep.1	114	114	27	107	77
<u>Subtotal</u>		2,330	3,696	3,852	4,760	3,476
<u>Total^{b/}</u>		5,015	7,998	8,986	10,007	7,970

Fuente: Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, Foreign Crops and Markets, 23 de febrero de 1962.

- a. Pronóstico.
b. Incluye otros países no enumerados.

Nota: Las fechas corresponden al primer año indicado en cada columna, con excepción de enero, que corresponde al segundo año indicado.

/de los

de los precios del mercado libre, tendencia que se acentuó en el curso del segundo semestre y que los llevó a los niveles más bajos de los últimos veinte años. A ello contribuyó el hecho de que las existencias en poder de los países importadores a fines de 1960 alcanzaron la cifra más alta de los años recientes. (Véase de nuevo el cuadro I-13). En consecuencia, el desequilibrio entre las disponibilidades para exportación y las necesidades de la demanda en los países importadores alcanzó durante 1961 proporciones elevadas.

Esta situación tiende a modificarse en el futuro inmediato. Las estimaciones de la producción azucarera en Europa Occidental en 1961/62 indican una baja considerable con respecto al año precedente y se prevén también disminuciones en Cuba y la República Dominicana, así como en Europa Oriental, Taiwan y Australia. En conjunto se estima que la producción mundial en 1961/62 será inferior en 5.5 por ciento a la de 1960/61. Sin embargo, la perspectiva de una recuperación importante de los precios en mercado libre se ve atenuada por el alto nivel de existencias en la mayoría de los países importadores y exportadores y por la incertidumbre que hay en relación con el destino final de las importaciones realizadas por la URSS. Este último factor mostró su importancia a comienzos de 1962, cuando los precios del mercado libre en Nueva York declinaron de 2.44 centavos de dólar por libra a fines de diciembre de 1961 a 1.94 centavos a fines de enero de 1962, al parecer bajo la presión de las reexportaciones de azúcar cubana hechas por la URSS. (Véase de nuevo el cuadro I-12). La magnitud de la baja indujo al gobierno cubano a anunciar a comienzos de febrero de 1962 la suspensión de ventas de azúcar al mercado libre durante el resto del año. Esto, junto con la información de que la producción cubana en 1962 será más baja de lo que se había previsto inicialmente, ha permitido que el mercado reaccione, restableciéndose los niveles de precios vigentes a fines de 1961.

La evolución de los precios y las importaciones en los mercados preferenciales del Reino Unido y los Estados Unidos muestra condiciones más estables que las del mercado libre, debido a que en esos mercados no se reflejan con la misma rapidez, ni con la misma amplitud --por su carácter de regímenes preferenciales--, los cambios en la relación oferta-demanda. En el acuerdo azucarero de la Comunidad Británica se fijan de antemano no sólo las cantidades que hay que importar, sino su precio. Cerca de 2 tercios de las importaciones totales del Reino Unido procede de los países de la Comunidad Británica y el resto de los países del área de

mercado libre. (Véase el cuadro I-14.) Sin embargo, las importaciones totales del Reino Unido han estado declinando desde 1958 y, aunque ello afectó tanto a las importaciones originadas en los países de la Comunidad Británica como a las del mercado libre, ha sido relativamente más intensa en el caso de estas últimas. Las importaciones provenientes de países latinoamericanos en 1960 fueron inferiores en 44 por ciento a las de 1957 y la declinación se acentuó todavía más en 1961.

Los precios en el mercado preferencial de los Estados Unidos fluctúan libremente, pero el margen de esas fluctuaciones está delimitado por el nivel de los precios que se garantiza a los productores nacionales y por la manipulación de las cuotas de importación. El promedio de los precios en 1961 no fue sensiblemente superior al de los dos años anteriores.

Por lo que se refiere al volumen importado, la situación es enteramente distinta. Hasta 1959 las importaciones procedentes de Cuba representaron poco más de una tercera parte de los abastecimientos totales de azúcar en el mercado de los Estados Unidos. (Véase el cuadro I-15.) En 1960, la cancelación parcial de su cuota redujo la participación de Cuba, pero como simultáneamente aumentó la de otros países latinoamericanos, el conjunto de la región suministró un porcentaje aproximadamente igual al de los años anteriores. Sin embargo, la exclusión total de Cuba en 1961 redujo a poco más de una quinta parte la participación total latinoamericana en el mercado azucarero norteamericano. A pesar de ello, las cuotas fijadas para el primer semestre de 1962 indican que los países latinoamericanos podrán suministrar un porcentaje mayor que el de 1961.

El que se hayan establecido cuotas sólo para el primer semestre de 1962 obedece al hecho de que la legislación azucarera vigente vence el 30 de junio de este año. Hay cierta incertidumbre sobre el futuro de esta legislación. En un mensaje al Congreso, el Presidente de los Estados Unidos propuso la introducción de sustanciales reformas, mencionando en primer lugar el establecimiento de un gravámen al azúcar importada equivalente a la diferencia entre el precio del mercado libre y el precio del mercado interno. Según esa propuesta, el objeto de ese gravámen sería separar el carácter estrictamente comercial de las importaciones de azúcar del carácter de ayuda económica que lleva implícito el precio preferencial.^{29/} Esa y otras propuestas --por ejemplo, la sustitución del sistema de cuotas por países por una cuota de importación global--, están siendo consideradas en estos momentos por el Congreso de los Estados Unidos.

29. Véase Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, Sugar Report, No.118, febrero de 1962.

Quadro I-14

REINO UNIDO: IMPORTACIONES TOTALES DE AZUCAR, POR PAISES DE ORIGEN

	(1,000 tons. métricas)		Indices: 1957 = 100.0		
	1957	1958	1959	1960	1961 ^{a/}
<u>Total</u>	3.014	92.8	88.4	79.8	80.1
Países de la Comuni- dad Británica	1.835	94.8	92.3	90.2	86.6
Otros	1.179	89.7	82.4	63.5	70.0
De los cuales:					
Argentina	8	-	-	112.5	112.5
Brasil	137	31.4	88.6	11.2	15.4
Cuba	455	110.3	74.3	41.8	22.4
Perú	57	80.9	97.4	89.1	8.9
República Dominicana	374	95.0	70.3	84.3	61.7
<u>Total América Latina</u>	1.047	90.4	77.0	55.8	35.2
Porcentaje de América Latina sobre el total	34.7	33.9	30.3	24.3	15.2

Fuente: Consejo Internacional del Azúcar, Statistical Bulletin.

a./ Cifras preliminares.

Cuadro I-15

ESTADOS UNIDOS: ABASTECIMIENTOS TOTALES DE AZUCAR, POR AREAS DE ORIGEN

(Miles de toneladas cortas, valor crudo)

	1957	1958	1959	1960	1961 ^{a/}	1962 ^{b/}
Cuotas de los productores internos:						
En el Continente	2.708	3.013	2.966	3.289	3.324	1.388
Islas Vírgenes	15	6	12	9	17	8
Hawai	1.060	700	978	940	1.030	620
Puerto Rico	920	815	970	894	980	603
<u>Subtotal</u>	4.703	4.534	4.926	5.132	5.351	2.593
Abastecedores extranjeros sujetos a cuotas:						
Cuba	3.127	3.438	3.215	2.420	-	-
Filipinas	930	980	980	980	980	490
Otros	215	279	279	433	371	163
Compras autorizadas extra-cuotas	-	-	-	1.200	3.117	1.604
<u>Total general</u>	8.975	9.231	9.400	10.164	9.820	4.850
Compras a países latinoamericanos con cargo a cuotas y extra-cuotas:						
Brasil	-	-	-	100	306	80
Colombia	-	-	-	-	46	30
Costa Rica	1	1	4	10	30	10
Ecuador	-	-	-	-	36	-
El Salvador	-	-	-	6	11	5
Guatemala	-	-	-	6	10	5
Haití	6	6	7	36	45	5
México	40	62	65	400	676	399
Nicaragua	9	14	14	42	31	50
Panamá	3	4	4	10	7	5
Perú	75	76	97	274	625	330
Rep. Dominicana	57	80	82	453	333	479
<u>Total</u>	191	243	273	1.337	2.157	1.398
Porcentajes de América Latina sobre el total:						
Cuba	34.8	37.2	34.2	23.8	-	-
Otros A. L.	2.1	2.6	2.9	13.2	22.0	28.8

Fuentes: Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, Sugar Report, (varios números).

a. Cifras preliminares.

b. Cuotas asignadas y autorizaciones de compra extra-cuota para el primer semestre de 1962.

4. Cereales

a) Trigo

Durante el segundo semestre de 1961 se advirtió cierto fortalecimiento de los precios internacionales del trigo. Habían declinado en forma moderada en el curso de 1957 y en los tres años siguientes se mantuvieron relativamente estables, aunque de todos modos al nivel más bajo registrado desde 1950. El promedio de 1961 resultó así ligeramente más alto que el de los dos años precedentes, sin por él recuperar todavía el nivel de 1957. Esa tendencia de recuperación de los precios observada en los meses recientes parece reflejar ciertos cambios básicos en la perspectiva general del mercado. En primer lugar, la producción mundial en los dos últimos años fue inferior a la de 1958/59 y se prevé una nueva disminución en la cosecha de 1961/62. (Véase el cuadro I-16). En segundo lugar, la demanda de importaciones, que registró aumentos anuales de 6,7 y 4,1 por ciento en 1958/59 y 1959/60, acusó otro aumento de 20,5 por ciento en 1960/61, y se espera que en 1961/62 alcanzará un nivel todavía mayor, dadas las perspectivas de una nueva baja de la producción de Europa Occidental y el elevado monto de las compras contratadas por China Continental en el Canadá. Por otro lado, el acuerdo celebrado en mayo de 1960 entre India y los Estados Unidos prevé la importación por el primer país de 16 millones de toneladas de trigo en un período de 4 años, según los términos de la Ley 480. En conjunto, pues, parece que la demanda de importaciones en 1961/62 se mantendrá a niveles más altos que los de 1960/61, en tanto que la producción mundial tendrá por tercer año consecutivo una declinación. En consecuencia, cabe esperar en los precios internacionales un mejoramiento más significativo que el que se advirtió en la segunda mitad de 1961. A este respecto debe señalarse que, en las negociaciones que actualmente se están llevando a cabo para la renovación del Convenio Internacional del Trigo, que expira en julio de 1962, se ha llegado ya a un acuerdo preliminar para elevar los precios máximo y mínimo incorporados en su texto.

La evolución del mercado internacional del trigo tiende así a atenuar el efecto que hasta ahora han tenido los grandes excedentes acumulados en los Estados Unidos y el Canadá, a pesar de que hasta julio de 1961 no se había producido una declinación del total de las existencias en los dos más grandes exportadores mundiales. Sin embargo, hay buenas razones para suponer que las existencias serán considerablemente más bajas al terminar el año comercial 1961/62.

Cuadro 1-16

TRIGO: PRODUCCION MUNDIAL, POR AREAS Y PAISES SELECCIONADOS

	(Millones de toneladas métricas)	Indices: 1957/58 = 100			
		1957/58	1958/59	1959/60	1960/61 ^{a/}
<u>Total mundial:</u>	209.0	123	119	117	112
América Latina	10.1	105	93	77	91
Argentina	5.8	115	100	69	90
Australia y Nueva Zelandia	2.8	214	200	275	221
China Continental	23.4	124	134
Estados Unidos	36.4	137	115	138	112
URSS	49.0	156	141	130	134

Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, El Mensual de Economía y Estadística Agrícolas, marzo de 1962.

a. Estimaciones preliminares.

/La evolución

la evolución de la producción y las exportaciones en América Latina y en el resto del mundo han seguido tendencias muy diferentes. La producción mundial en 1958/59 registró un aumento de 23 por ciento sobre la del año anterior. En cambio, en América Latina el aumento fue considerablemente menor y en los dos años siguientes la producción total del área se redujo a niveles inferiores a los de 1957/58, afectando principalmente a sus países exportadores: la Argentina y el Uruguay. (Véase el cuadro I-17.) En ambos países esa merma de la producción ha reflejado adversas condiciones meteorológicas^{30/}. Debido a esas causas, los exportadores latinoamericanos no pudieron aprovechar la tendencia ascendente registrada por las exportaciones mundiales de trigo desde 1959. (Véase el cuadro I-18.) En conjunto --y pese a la disminución que registraron las existencias en el Canadá y la Argentina-- las existencias totales en los cuatro principales exportadores mundiales a mediados de 1961 fueron 13 por ciento más altas que las de 1957. Es probable, sin embargo, que las existencias totales disminuyan ligeramente en el futuro inmediato, debido a las perspectivas de una menor producción en casi todas las áreas principales y de un nuevo aumento en las exportaciones mundiales destinadas a Europa Occidental y China Continental.

b) Maíz

La evolución del mercado mundial del maíz presenta cierto paralelismo con la del trigo. Los precios internacionales acusaron una fuerte declinación en 1958 y desde entonces se mantienen al nivel más bajo desde 1950, con fluctuaciones relativamente pequeñas. En esa caída de los precios influyeron en cierta medida los cambios que los Estados Unidos introdujeron en la política de precios garantizados al productor, y que consistieron principalmente en la reducción del precio mínimo de garantía y en la eliminación de las restricciones sobre el área cultivada.^{31/} A consecuencia de ello, la producción norteamericana acusó sucesivos aumentos en el período 1958/59-1960/61, y las existencias totales acumuladas en dicho país a mediados de 1961 resultaron 43 por ciento más altas que las de 1957. (Véase el cuadro I-19.)

30. En 1959 hubo graves inundaciones en el Uruguay, y la Argentina experimentó una gran sequía en la temporada 1960/61.

31. Esta política volvió a modificarse en 1961, restableciendo las restricciones sobre el área cultivada y aumentando el precio mínimo de garantía.

Cuadro I-17

TRIGO: EXISTENCIAS Y DISPONIBILIDADES TOTALES EN LOS PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES Y EXPORTACIONES MUNDIALES

	(Miles de toneladas métricas)	Indices: 1957 = 100.0			
	1957/58	1958/59	1959/60	1960/61	1961/62 ^{a/}
<u>Existencias al comienzo del año comercial: b/</u>					
Argentina	4 355	109.4	100.0	87.5	62.5
Australia	3 130	60.9	117.4	126.1	126.1
Canadá	20 820	88.2	75.8	73.9	72.5
Estados Unidos	24 739	96.9	142.5	144.6	154.8
<u>Total 4 países</u>	53 044	92.4	111.3	111.0	113.2
<u>Disponibilidades totales:</u>					
Argentina	7 702	111.3	98.9	74.2	76.0
Australia	3 837	165.3	188.7	239.7	195.8
Canadá	30 210	91.1	86.8	92.5	71.1
Estados Unidos	51 030	125.1	128.9	142.5	141.1
<u>Total 4 países</u>	92 779	114.5	115.1	124.5	115.2
<u>Exportaciones mundiales:</u>					
Argentina	2 114	132.3	99.8	90.3	...
Canadá	8 633	94.7	88.0	108.1	...
Estados Unidos	10 952	110.2	126.7	164.6	...
Francia	2 269	46.5	77.9	68.7	...
Suecia	102	117.6	81.4	180.4	...
URSS	3 932	152.5	124.6	93.5	...
Uruguay	225	83.6
<u>Subtotal</u>	29 878	108.6	112.1	132.8	...
Otros	2 518	139.2	105.4	65.6	...
<u>Total mundial</u>	32 396	111.0	111.6	127.5	...

Fuente: Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, The Wheat Situation, octubre de 1961, febrero de 1962.

a. Estimaciones preliminares.

b. Años comerciales julio-junio.

Cuadro I-18

TRIGO Y HARINA DE TRIGO: IMPORTACIONES MUNDIALES, POR PAISES Y AREAS SELECCIONADAS

	(1,000 toneladas métricas)	Indices: 1957/58 = 100,0		
		1957/58	1958/59	1959/60
Bélgica	429	114.7	95.1	112.4
Finlandia	312	107.7	87.5	37.5
Francia	255	214.9	128.6	157.3
Italia	379	20.8	30.0	620.8
Noruega	295	115.3	110.2	104.7
Países Bajos	1,023	118.6	108.9	91.9
Reino Unido	5,112	103.7	87.5	92.2
República Federal de Alemania	2,619	92.8	80.0	84.2
Suiza	367	89.4	92.4	85.0
Otros Europa Occidental	1,719	134.3	86.4	130.9
<u>Europa Occidental</u>	12,510	106.9	87.5	112.5
India	3,021	115.5	118.6	126.6
Japón	2,437	100.8	105.3	116.3
Pakistán	884	61.1	100.7	126.1
Otros Asia	3,123	60.6	70.8	73.5
<u>Asia^{a/}</u>	9,465	88.5	97.7	106.4
China Continental ^{b/}	70	78.6	0.0	4,041.4
Brasil	1,253	163.4	142.4	152.0
Otros América Latina	989	149.3	185.9	180.8
Otros	4,438	119.8	182.4	175.3
<u>Total mundial</u>	28,725	106.7	111.1	133.9

Fuente: FAO, World Grain Trade Statistics, 1959/60, 1960/61.

a. Excluye China Continental.

b. No se publican informaciones oficiales de las importaciones de China Continental. Las cifras presentadas se basan en las estadísticas de exportación de países ajenos al grupo de los de economía centralmente planificada.

Nota: Años comerciales julio-junio.

Cuadro I-19

MAIZ: PRODUCCION, EXISTENCIAS Y EXPORTACION MUNDIAL

	(Millones de toneladas métricas)	Indices: 1957/58 = 100		
		1957/58	1958/59	1959/60
Producción mundial	176.0	113	122	126
América Latina	21.1	101	102	106
Argentina	4.8	102	85	100
Estados Unidos	87.7	117	132	136
URSS	7.0	238	171	264

	(Millones de toneladas métricas)	Indices: 1957 = 100.0			
		1957	1958	1959	1960
Existencia al 1° de julio					
Argentina	2.4	200.0	210.5	147.4	168.4
Estados Unidos	50.0	106.5	112.2	128.1	142.7
Exportaciones:					
Argentina	0.8	113	340	326	317
Estados Unidos	4.5	100	124	124	142
<u>Total mundial</u>	9.5	111	140	146	149

Fuentes: FAO, Boletín Mensual de Economía y Estadística Agrícolas, febrero de 1962; Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, Foreign Crops and Markets, 28 de septiembre de 1961.

a. Cifras preliminares.

/Al igual

Al igual que la del trigo, la producción latinoamericana de maíz no ha registrado aumentos comparables con los de otras áreas. En cambio, las exportaciones --que corresponden exclusivamente a la Argentina-- aumentaron en forma considerable entre 1958 y 1960 y, a pesar de la disminución radical que sufrieron en 1961, continuaron siendo más altas que las de 1957. Sin embargo, esos aumentos apenas supusieron restablecer las exportaciones a niveles comparables con los del período 1946/48, pues en el lapso que medió entre esos dos períodos la producción argentina declinó sistemáticamente y fueron en general muy reducidos los saldos disponibles para exportación. Así pues, la posición que la Argentina tenía con ambos cereales en el mercado internacional ha experimentado un retroceso --sobre todo si se compara con la que guardaba en los años de la preguerra-- debido al estancamiento relativo de su producción agrícola.^{32/}

32. Véase sobre el particular El Desarrollo Económico de la Argentina, Publicación de las Naciones Unidas No. 59, II.G.3. Vol. II, pp. 10-14.

5. Algodón

Aunque las existencias mundiales de algodón siguen siendo demasiado elevadas para permitir un alza considerable de precios, en el último quinquenio ha habido una paulatina mejoría en la relación entre existencias y consumo, disminuyendo la proporción que guardaban las primeras con respecto al segundo de 55 a 43 por ciento entre 1957/58 y 1961/62. (Véase el cuadro I-20.) A pesar de que los aumentos anuales de la producción excedieron ligeramente los del consumo, el nivel absoluto de éste se ha mantenido por encima de la producción total desde 1956/57. Sin embargo, en la temporada 1960/61 se advierte ya un equilibrio aproximado entre la producción y el consumo y las estimaciones preliminares para el año comercial 1961/62 parecen indicar que esa situación se mantendrá sin grandes cambios.

Dentro de este marco general relativamente favorable se acusaron dos tendencias distintas. En lo que toca a las fibras de longitud mediana y corta --de importancia primordial para todos los productores latinoamericanos, excepto el Perú-- , una vez superada la depresión de la industria textil en 1957/58, el consumo mundial se sostuvo a altos niveles durante los tres años siguientes y se mantiene al parecer cerca de ese alto nivel en la temporada actual (1961/62). Sin embargo, es probable que haya algunos cambios en la distribución geográfica del consumo. Se prevé, por ejemplo, una disminución del mismo en los países de economía centralmente planificada, en vista sobre todo de la crisis agrícola en la República Popular de China, país en que quizá se conceda prioridad mayor a la importación de alimentos. En Europa Occidental cabe esperar también cierto descenso del consumo. En la República Federal de Alemania ha habido en los últimos meses una acumulación de existencias tanto de hilados como de tejidos de algodón. En el Reino Unido se produjo en septiembre de 1961 una disminución de 18 por ciento con respecto a 1960 en el volumen de nuevos pedidos y la industria textil tuvo por ello un marcado exceso de capacidad productiva. Por otro lado, la recuperación de la actividad industrial y de los niveles de ingreso en los Estados Unidos permiten suponer que habrá un importante aumento en la demanda algodone-
ra, aumento que podría compensar en buena parte los descensos de los otros países.

Cuadro I-20

ALGODON: CONSUMO Y OFERTA MUNDIALES, 1957/58 - 1960/61

	(Millones de fardos de 478 lbs.)	Indices: 1957/58 = 100.0			
	1957/58	1958/59	1959/60	1960/61	1961/62 ^a
<u>Existencias iniciales</u>	23.4	94.0	89.3	86.3	85.9
Estados Unidos	11.4	76.3	78.1	66.7	63.2
América Latina	1.6	137.5	112.5	118.7	112.5
Otros exp. netos	1.6	112.5	106.2	81.2	106.2
Otros imp. netos	6.2	98.4	85.5	96.8	109.7
Países centralmente planificados	2.6	123.1	123.1	130.8	100.0
<u>Producción</u>	41.6	107.7	113.7	114.2	112.0
Estados Unidos	11.0	104.5	131.8	130.9	130.0
América Latina	5.2	105.8	100.0	115.4	121.1
Países centralmente planificados	13.6	115.4	117.6	102.9	102.2
Otros	11.7	103.4	99.1	112.0	106.8
<u>Oferta total</u>	65.1	102.6	104.3	104.0	102.6
<u>Consumo total</u>	42.9	106.3	112.3	110.7	110.2
Estados Unidos	8.0	108.8	112.5	103.8	110.0
Otros exp. netos	4.5	106.7	115.6	120.0	120.0
Otros imp. netos	15.9	96.9	105.7	110.0	108.8
Países centralmente planificados	14.5	114.5	117.9	113.1	109.8

Fuentes: Consejo Consultivo Internacional del Algodón, Algodón, Estadísticas Mundiales, marzo de 1962; Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, Foreign Agriculture Circular, FC-16-61, diciembre de 1961.

a. Estimaciones preliminares.

/La tendencia

La tendencia es distinta en el mercado de algodón de fibras de longitud extra-larga. La producción de esta fibra en 1958/59 aumentó un 60 por ciento sobre el año precedente, y aunque declinó algo en los dos años siguientes, continuó siendo casi 50 por ciento más alta que en los años anteriores a 1958/59. Ello se debe principalmente a los aumentos logrados en Egipto y Sudán. (Véase el cuadro I-21.) Tanto el consumo en los países productores como las exportaciones aumentaron menos que la producción, por lo que se registró un aumento considerable de las existencias. A causa de ello los precios de las fibras extra-largas declinaron entre 1957 y 1959 relativamente más que los de otros tipos. Un nuevo aumento en las exportaciones de 1959/60 ocasionó una disminución moderada de las existencias y una recuperación parcial de los precios, por más que éstos no llegaron a los niveles de 1956/57. Es probable que en 1961/62 continúe mejorando esta situación, especialmente en el Perú y Sudán, ya que en Egipto --principal país productor-- la plaga del gusano de hoja destruyó más de la tercera parte de la cosecha.

El subsidio dado a los exportadores norteamericanos en el año comercial 1961/62 se aumentó de 6 a 8.5 centavos de dólar por libra. A pesar de ello, es probable que disminuya el volumen de exportaciones de los Estados Unidos al mercado mundial, pues dicho aumento no compensará totalmente el alza de unos 3 centavos en el precio interno de sostenimiento. Esto empeora levemente la posición del algodón exportado comparada con la del que se dedica a las ventas internas. Además, cabe prever una disminución en los programas de exportación financiados por el Gobierno de los Estados Unidos.

La disminución de la presión que han ejercido los excedentes norteamericanos en el mercado algodonerero y el alto nivel del consumo en los años recientes --estimulado, en parte al menos, por la baja de los precios--, permiten llegar a la conclusión de que la mejoría experimentada por el mercado en 1961 puede significar el fin de la tendencia depresiva de los precios observados en los años anteriores. Es más, recientemente se han visto los resultados favorables obtenidos en un amplio programa de investigación tecnológica sobre el uso del algodón mezclado con fibras artificiales en una gran variedad de productos, con lo que existe la posibilidad de que el algodón recupere parte de la posición que tenía en el consumo total de fibras textiles, posición que declinó en los últimos años debido precisamente a la competencia de las fibras artificiales.

Cuadro I-21

ALGODON DE FIBRA EXTRA-LARGA: PRODUCCION, EXPORTACIONES Y EXISTENCIAS

	(1 000 far- dos de 478 lbs.)	Indices: 1957/58 = 100.0			
	1957/58	1958/59	1959/60	1960/61	1961/62 ^{a/}
<u>Existencias iniciales</u>					
Egipto R.A.U.	160	190.6	312.5	156.0	196.9
Estados Unidos ^{b/}	82	132.9	150.0	162.0	129.3
Perú	8	250.0	87.5	87.5	112.5
Sudán	500	60.0	50.0	52.0	70.0
Otros	10	130.0	170.0	250.0	250.0
<u>Total</u>	760	98.3	118.0	88.8	105.9
<u>Producción</u>					
Egipto	847	139.9	127.3	123.4	75.0
Estados Unidos	80	102.5	86.2	83.8	81.3
Perú	107	120.6	112.1	134.6	126.2
Sudán	167	326.9	338.3	290.4	419.2
Otros	50	112.0	160.0	144.0	140.0
<u>Total</u>	1,251	159.7	152.8	144.9	128.3
<u>Consumo en los países productores</u>					
	97	153.6	159.8	164.9	164.9
<u>Disponibilidad total</u>					
	1.914	135.6	138.7	121.6	117.6
<u>Exportaciones</u>					
Egipto	639	139.3	193.4	143.7	...
Estados Unidos	10	230.0	40.0	80.0	...
Sudán	356	165.2	153.4	110.9	...
Perú	92	150.0	123.9	148.9	...
Otros	42	100.0	107.1	111.9	...
<u>Total</u>	1,139	147.6	170.8	132.1	...

Fuente: Consejo Consultivo Internacional del Algodón, Cotton, Boletín Mensual, marzo de 1962.

a. Estimaciones preliminares.

b. Incluye 50,000 fardos de la reserva estratégica.

/Acerca de

Acerca de la perspectiva general del mercado en un futuro inmediato es oportuno referirse a dos acuerdos recientes, cuya influencia sobre el comercio internacional del algodón no puede establecerse todavía en forma definida. Uno aceptado ya en principio por los Estados Unidos, el Canadá, la India, el Japón y los países de la Comunidad Económica Europea servirá para regular las exportaciones de tejidos de algodón, ampliando las posibilidades de que los países menos desarrollados puedan aumentar sus exportaciones de tejidos de algodón, y evitando al mismo tiempo alteraciones en determinados mercados o en determinados ramos de producción.

El otro acuerdo, que es a corto plazo --octubre 1961 a septiembre 1962--, y que han firmado ya los países antes enumerados, prevé la adopción de medidas encaminadas a: a) aumentar apreciablemente el acceso a los mercados en que las importaciones se hallan en la actualidad sometidas a restricciones; b) mantener el acceso ordenado a los mercados en que no hay restricciones; y c) si es necesario, obtener de los países exportadores cierto grado de moderación en su política exportadora a fin de que no se alteren los mercados de importación. Los países participantes que mantienen restricciones cuantitativas a las importaciones de tejidos de algodón se obligan --a partir de enero de 1962-- a aumentar apreciablemente el acceso a sus mercados de los países cuyos envíos están ahora restringidos.^{33/}

Se creó además un Comité Provisional sobre Tejidos de Algodón, al que se ha encomendado la tarea de proponer soluciones de largo plazo a los problemas del comercio internacional de esos tejidos. El examen preliminar que hizo este Comité, a fines de octubre de 1961, sobre las posibilidades de un convenio a largo plazo, reafirmó los dos principios básicos que figuran en el acuerdo a corto plazo ya mencionado: dar un mayor acceso a las exportaciones de los países en proceso de desarrollo e impedir que surjan alteraciones en los mercados de los países importadores. Las propuestas para el acuerdo a largo plazo debían presentarse a los gobiernos miembros del GATT antes del 30 de abril de 1962.

33. Naciones Unidas, Comisión sobre Comercio Internacional de Productos Básicos, Hechos Recientes en Materia de Productos Básicos, Memorandum No. 40, 31 de octubre de 1961.

Otro hecho de importancia, que también ejercerá influencia en el mercado algodnero, es que la Comisión Arancelaria de los Estados Unidos recibió órdenes para realizar una investigación capaz de determinar si es necesario imponer un gravamen adicional de 8.5 centavos por libra de contenido de algodón a las importaciones de productos textiles. Ese gravamen tendría por objeto compensar el efecto del subsidio de 8.5 centavos de dólar por libra que los Estados Unidos reconocen actualmente a sus exportaciones de algodón para mantener su posición competitiva en el mercado internacional. Es, pues, indudable que será necesario conciliar los objetivos enunciados en el acuerdo antes citado sobre comercio de tejidos de algodón con el objetivo proteccionista de la posible medida norteamericana.

Con pocas o sólo transitorias excepciones, la producción de algodón en América Latina se ha mantenido en ascenso durante los últimos años especialmente en cierto número de países que antes no eran productores, o lo eran sólo en muy reducida escala. Aunque una parte de esa mayor producción ha sido absorbida por el consumo interno, y aunque además han sido relativamente amplias en algunos países las fluctuaciones de un año a otro, el volumen total de las exportaciones latinoamericanas muestra una tendencia de aumento entre 1957/58 y 1960/61. (Véase el cuadro I-22.) Esto obedece en parte a que han surgido nuevos exportadores: El Salvador, Guatemala, Nicaragua y más recientemente Colombia, países en los que el algodón no figuraba en sus ventas externas a comienzos de la década pasada. Entre los productores tradicionales, sólo las exportaciones de México --y en menor medida las del Perú-- han registrado una tendencia de crecimiento en los últimos diez años. Por el contrario, las del Brasil se redujeron radicalmente en 1956/57 y 1958/59, a consecuencia de prolongadas sequías que mermaron la producción e hicieron necesario establecer reducidas cuotas de exportación con objeto de dar prioridad al abastecimiento del consumo interno. Aunque en los dos últimos años se ha acusado una sustancial recuperación de las exportaciones, aún distan de alcanzar niveles comparables con los del período 1953/54 y 1955/56. No obstante las estimaciones para 1961/62 indican progresos en la recuperación de la producción brasileña.

Al iniciarse el año comercial 1961/62 las existencias algodneras de América Latina eran ligeramente más bajas que las del año precedente. Aún cuando se prevé un aumento de la producción total, se estima que aumentará el consumo en la Argentina, el Brasil y Colombia, de modo que las disponibilidades para exportación no serán sensiblemente mayores que las de la temporada actual, sobre todo si, como se espera, disminuye la producción de México.

Cuadro I-22

ALGODON: EXPORTACIONES MUNDIALES, POR PRINCIPALES AREAS Y PAISES

	(1 000 far- dos de 478 lbs.)	Indices: 1957/58 = 100.0		
		1957/58	1958/59	1959/60
Estados Unidos	5 717	48.8	125.6	116.0
América Latina ^{a/}	2 404	138.8	105.3	180.4
Brasil	216	112.5	207.4	332.4
Costa Rica	1	600.0	300.0	300.0
El Salvador	133	185.7	85.0	104.5
Guatemala	35	182.8	148.6	242.8
Haití	3	66.7	-	-
Honduras	4	500.0	125.0	100.0
México	1 411	128.3	92.0	113.5
Nicaragua	146	226.7	78.8	95.9
Paraguay	35	85.7	14.3	57.1
Perú	420	128.1	102.6	118.8
Africa	2 796	121.7	131.8	117.0
Países centralmente planificados	1 454	141.3	143.2	117.3
Otros	1 651	115.8	110.4	103.4
<u>Total mundial</u>	14 022	96.2	123.5	119.0

Fuente: Consejo Consultivo Internacional del Algodón, Algodón, Estadísticas Mundiales, marzo de 1962.

a. El total incluye exportaciones de Argentina y Colombia en los últimos dos años.

6. Lanas

La evolución de los precios laneros internacionales en el período 1957/61 ha mostrado en general una tendencia declinante, si bien la magnitud y el sentido de las fluctuaciones no han sido siempre las mismas en los principales países productores y exportadores. La declinación más intensa la experimentaron las lanas uruguayas que bajaron casi ininterrumpidamente desde el comienzo al fin del período indicado. Por el contrario, en las lanas argentinas la baja ocurrida en 1958 fue seguida por períodos de recuperación en 1959 y 1960, y, aunque volvieron a declinar en 1961, la diferencia entre los niveles de precios existentes en este último año y 1957 fue sensiblemente menor que la que se observaba en los precios de las lanas uruguayas.

En las subastas de Londres, que constituyen el mercado representativo para las lanas procedentes de los países de la Comunidad Británica, ^{34/} los precios de las lanas finas siguieron un curso más aproximado al de las lanas uruguayas, aunque después de la pronunciada baja ocurrida en 1958 los precios en dicho mercado registraron fluctuaciones relativamente más pequeñas que las registradas por el producto uruguayo. Ese diferente comportamiento de los precios se prolonga hasta 1961. Mientras las lanas de procedencia argentina se mantuvieron sin cambios en el curso de este año, las uruguayas y las de la Comunidad Británica acusaron una modesta recuperación.

La influencia más importante en este deterioro relativo de los precios ha sido el comportamiento del consumo. Durante la depresión de 1957-58, la industria textil fue uno de los sectores más severamente afectados por la contracción de la demanda, lo que a su vez se reflejó en una contracción del consumo, un menor volumen de importaciones y un aumento de las existencias en los países productores. (Véase el cuadro I-23). A ello se agregó, por otro lado, el hecho de que la producción mundial registrase sucesivos aumentos en 1958/59 y 1959/60. (Véase

^{34/} Las ventas latinoamericanas no se realizan bajo el mismo sistema de licitaciones utilizado por los productores de la Comunidad Británica. Por esta razón, los precios de las lanas en los gráficos I, II y III corresponden al mercado de Boston, Estados Unidos

ahora el cuadro I-24). Aunque los principales productores latinoamericanos --Argentina y el Uruguay-- no han contribuido a esa esa expansión de la producción mundial, en cambio fue decisiva la contribución de los países de la Comunidad Británica, que representan más del 50 por ciento de la producción total, sin contar a los países de economía centralmente planificada. En este último grupo de países se acusaron también sustanciales aumentos de la producción en 1958/59 y 1959/60, con lo que su demanda de lanas importadas ha tendido a disminuir.

Cuadro I-23

LANA: CONSUMO DE LANA VIRGEN (BASE LIMPIA) POR PAISES SELECCIONADOS

PAIS	(1,000 toneladas métricas)	Indices: 1957 = 100.0			
	1957	1958	1959	1960	1961
Australia	31.3	91.4	105.8	107.3	94.2
Bélgica	36.2	87.8	97.8	107.7	105.2
Estados Unidos	154.0	99.9	124.4	122.3	122.3
Francia	140.8	85.7	86.0	90.2	89.6
Holanda	11.8	80.5	95.8	83.4	84.7
Italia	73.0	97.0	103.2	123.0	114.9
Japón	85.4	85.5	120.0	142.9	165.2
Reino Unido	218.3	92.3	105.8	100.0	98.1
República Federal de Alemania	82.1	84.0	86.7	83.4	84.0
Suecia	3.5	142.9	142.9	154.3	128.6
<u>Total 10 países</u>	836.4	91.3	105.8	107.8	108.2
Otros países	223.6	103.1	104.9	103.7
Países centralmente plani- ficados	278.0	109.9	117.0	121.1
<u>Total mundial</u>	1,338.0	97.1	108.0	109.9

Fuente: Commonwealth Economic Committee, Wool Intelligence.

Cuadro I-24

LANA: PRODUCCION MUNDIAL DE LANA (BASE SUCIA), PAISES SELECCIONADOS

PAIS	(1,000 toneladas métricas)	Indices: 1957/58 = 100,0			
	1957/58	1958/59	1959/60	1960/61	1961/62 a/
Argentina	186	102.9	103.4	100.0	100.2
Australia	651	111.0	117.2	113.8	117.1
Estados Unidos	134	99.6	107.7	109.5	109.8
Nueva Zelandia	225	108.9	116.4	118.6	120.8
Reino Unido	52	104.4	108.7	105.2	109.7
Unión Sudafricana	136	105.0	106.6	102.0	107.7
Uruguay	91	87.5	79.5	90.5	97.6
Otros países	399	101.3	103.4	103.3	104.1
<u>Subtotal</u>	1,872	105.3	109.3	108.2	110.7
Países centralmente planificados	419	109.4	119.4	119.8	118.1
<u>Total mundial</u>	2,291	106.0	111.1	110.4	112.1

Fuente: Commonwealth Economic Committee, Wool Intelligence.
a. Estimaciones.

Las estimaciones para 1961/62 indican un nuevo incremento de la producción mundial, originado principalmente en los países de la Comunidad Británica. La producción de la Argentina y el Uruguay se estima aproximadamente igual a la de 1957/58, que en el caso del último país significaría un aumento sobre los niveles del año anterior. En realidad, como la producción uruguaya durante los últimos años se ha mantenido por debajo de los niveles de 1957/58, el aumento previsto para 1961/62 apenas constituirá una recuperación del nivel registrado aquel año.

/No parece

No parece probable, sin embargo, que el pequeño aumento previsto en la producción mundial de 1961/62 tenga un efecto depresivo sobre los precios. Las existencias en los principales países productores al dar comienzo la temporada 1961/62 fueron las más bajas que se registraron desde 1957/58. (Véase el cuadro I-25). Por otro lado, si bien es cierto que hubo una pequeña disminución del consumo en 1961, esa disminución correspondió en su mayor parte a los Estados Unidos y reflejó el moderado receso de la actividad industrial en este país en 1960-61. Habiéndose reanudado el proceso de expansión, cabe esperar un reactivo del consumo en este país.

Cuadro I-25

LANA: EXISTENCIAS DE LANA VIRGEN (BASE LIMPIA) EN PAISES SELECCIONADOS ^{a/}

PAIS	(1,000 toneladas métricas)	Indices: 1957/58 = 100.0			
	1957/58	1958/59	1959/60	1960/61	1961/62
Reino Unido ^{b/}	35.8	79.9	78.5	60.9	40.5
Estados Unidos ^{c/}	4.5	-	-	-	-
British Wool Marketing Board	2.7	133.3	118.5	85.2	118.5
Existencias iniciales en Australia, Nueva Zelandia y Sudáfrica	12.3	132.5	110.6	155.3	199.2
Existencias iniciales en Argentina	17.2	303.5	81.4	137.2	29.0
Existencias iniciales en Uruguay	6.8	200.0	66.2	186.8	13.2
New Zealand Wool Commission	-	500.0	500.0	-	-
South African Wool Commission	-	320.0	180.0	-	-
Total:	79.3	154.5	88.5	100.3	60.7

Fuente: Commonwealth Economic Committee, Wool Intelligence.

a. Al comienzo del respectivo año comercial, que se extiende de octubre a septiembre en la Argentina y el Uruguay, y de julio a junio en los restantes países.

b. Reserva estratégica gubernamental.

c. Existencias en poder de la Commodity Credit Corporation.

^{1/}Las exportaciones

Las exportaciones de lana virgen de los 5 principales exportadores mundiales registraron un aumento de un 22 por ciento en 1958/59. Este aumento proviene sin duda del bajo nivel que habían registrado las exportaciones de 1957/58. El bajo volumen de las exportaciones en 1957/58 se reflejó en un aumento de 54 por ciento en las existencias totales de los principales países productores al comienzo de la temporada 1958/59. (Véase de nuevo el cuadro I-25). Es importante señalar que las fluctuaciones del volumen de las exportaciones de la Argentina y el Uruguay durante el período 1957-61 han sido más amplias que las de los otros exportadores. Esto obedece en parte a los diferentes métodos de comercialización de producción lanera utilizados en los países de la Comunidad Británica y en los dos países sudamericanos y en parte también a ciertas modalidades de la política cambiaria en estos dos países. En efecto, mientras las ventas de lanas de los productores de la Comunidad Británica se realizan mediante comisionistas en licitaciones públicas, las de los exportadores sudamericanos se llevan a cabo directamente mediante acuerdos privados. Con ello los exportadores sudamericanos han podido retener con frecuencia sus existencias cuando bajaban los precios, en espera de concesiones cambiarias o exenciones impositivas que les permitieran compensar esta baja.^{35/} Esas expectativas --fundadas en el régimen de tasas oficiales múltiples de cambio que utilizaron la Argentina y el Uruguay hasta 1959-- se cumplieron en general. Aún bajo el régimen de tasas de cambio libre que se estableció en dichos países en el curso de 1959, la exención de impuestos constituyó un estímulo importante en la recuperación del volumen de exportaciones registrado en 1960/61. Sin embargo, el que los países sudamericanos hayan registrado aumentos relativamente más importantes que los observados en los países de la Comunidad Británica en realidad sólo pone de manifiesto el hecho de que las exportaciones de la Argentina y el Uruguay habían declinado considerablemente en el año tomado como base. (Véanse los cuadros I-26 y I-27).

Las importaciones de lanas argentinas y uruguayas realizadas por países de economía centralmente planificada--en particular la URSS-- alcanzaron cifras relativamente altas en 1957/58 y 1958/59. Posteriormente, esas importaciones

^{35/} Véase sobre el particular la nota "Lana: evolución de las exportaciones sudamericanas" en FAO, Boletín Mensual de Economía y Estadística Agrícolas, febrero de 1961.

han disminuido en forma considerable, debido a las dificultades que surgieron para equilibrar los convenios bilaterales que regían dichas transacciones.^{36/} (Véase el cuadro I-28). Las adquisiciones del Japón, que han registrado aumentos sustanciales en los tres años últimos, sólo alcanzaron cifras significativas en los países sudamericanos en las exportaciones de 1960/61.

Cuadro I-26

LANA: IMPORTACIONES DE LANA VIRGEN, POR PAISES SELECCIONADOS

PAIS	(Millones de libras, peso efectivo)	Indices: 1957 = 100.0			
		1957	1958	1959	1960
Bélgica	189.3	84.8	104.4	100.3	121.0
Estados Unidos	273.6	94.6	144.6	113.1	118.0
Francia	443.3	76.2	82.6	84.5	90.0
Italia	250.1	86.0	103.0	110.4	101.0
Japón	275.3	99.4	134.0	151.5	170.0
Países Bajos	31.9	79.6	114.4	95.9	100.0
Portugal	9.0	152.2	142.2	122.2	130.0
Reino Unido	675.0	97.6	111.4	95.9	95.0
República Federal de Alemania	237.2	77.1	100.4	88.3	94.0
Suecia	9.7	122.6	114.4	115.4	103.0
Suiza	16.0	87.5	85.6	82.5	92.0
<u>Total 11 países</u>	<u>2,410.4</u>	<u>89.3</u>	<u>110.0</u>	<u>103.3</u>	<u>110.0</u>

Fuente: Commonwealth Economic Committee, Wool Intelligence, diciembre de 1961.

a. Cifras preliminares.

36. En la temporada 1959/60 la URSS condicionó las compras de lana uruguaya a las adquisiciones de petróleo soviético y, en consecuencia, las exportaciones del Uruguay declinaron radicalmente. Véase Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, Foreign Crops and Markets, 18 de abril de 1960.

Cuadro T-27

LANA: EXPORTACIONES DE LANA VIRGEN, POR PRINCIPALES PAISES PRODUCTORES

PAIS	(Millones de libras, peso efectivo)	Indices: 1957/58 = 100.0		
	1957/58	1958/59	1959/60	1960/61
Argentina ^{a/}	150	245.3	186.7	226.7
Australia ^{b/}	1,171	109.1	119.1	116.0
Nueva Zelandia ^{b/}	436	117.9	121.1	117.2
Sudáfrica ^{b/}	218	111.5	131.2	111.5
Uruguay ^{a/}	93	129.0	69.9	160.2
<u>Total 5 países</u>	<u>2,068</u>	<u>122.0</u>	<u>123.5</u>	<u>125.8</u>

Fuente: Commonwealth Economic Committee, Wool Intelligence, diciembre de 1961

a. Años comerciales octubre-septiembre

b. Años comerciales julio-junio.

Cuadro T-28

LANAS: EXPORTACIONES DE LANA VIRGEN DE ARGENTINA Y URUGUAY, POR PRINCIPALES AREAS DE DESTINO

ARGENTINA	(Millones de libras, peso efectivo)	Indices: 1957/58 = 100.0		
	1957/58	1958/59	1959/60	1960/61
Estados Unidos	61	169	113	93
Reino Unido	20	295	245	280
Europa Continental	35	394	310	437
Japón	18	106	133	211
Países centralmente planificados	9	511	300	222
Otros	7	43	29	228
Total:	150	245	187	227
URUGUAY				
Estados Unidos	3	600	400	700
Reino Unido	19	84	89	258
Europa Continental	45	76	62	133
Japón	--	--	--	600
Países centralmente planificados	26	192	27	35
Otros	--	200	100	400
Total:	93	129	70	160

Fuente: Commonwealth Economic Committee, Wool Intelligence, diciembre de 1960; noviembre de 1961.

7. Cobre

En 1961 los precios del cobre en el mercado internacional recuperados parcialmente en 1959 y 1960 del fuerte descenso que experimentaron en 1957 y 1958 - declinaron de nuevo, aunque a principios de 1962 parecían haber alcanzado un nivel relativamente firme. La aguda declinación de 1957 se produjo después de un período de escasez de abastecimientos y de altos precios en 1955-56. Pero lo que en un principio fue tan solo un reajuste del mercado se convirtió finalmente en una depresión, al generalizarse la contracción de la demanda del metal en los países afectados por el receso de la actividad industrial en 1957-58. El promedio de los precios en Londres llegó en 1958 al más bajo nivel registrado desde 1951. En efecto, en comparación con los promedios de 1957, los precios en ese mercado fueron inferiores en 10 por ciento, y en el mercado de Nueva York en 13 por ciento.

Los de 1959 y 1960 fueron años de recuperación de los precios, gracias en gran medida a los aumentos que se produjeron en el consumo del metal en determinados países industriales. (Véase el cuadro I-29.) Esta fase de recuperación fue, sin embargo, relativamente breve, y en 1961 el mercado volvió a mostrar signos de debilitamiento, que se tradujeron en bajas de los precios durante el segundo semestre. Así, los precios medios anuales en Londres en el período 1957-61 se mantuvieron persistentemente por debajo de los promedios anuales registrados en 1952-56.^{37/}

Las fluctuaciones en el precio del cobre inciden fuertemente en las economías de algunos países latinoamericanos, especialmente Chile, el Perú, y, en mucho menor grado, México. A grosso modo, se estima que, dado el volumen de exportaciones de estos países en 1960, una baja de dos centavos de dólar por libra les hubiera causado una merma de 31 millones de dólares en sus ventas al exterior, de las cuales 22 millones habrían correspondido a Chile y 7 millones al Perú, siendo las exportaciones de los dos países 488 y 430 millones de dólares

^{37/} La situación es ligeramente diferente en el mercado de los Estados Unidos, aún cuando la tendencia es la misma. Las variaciones de los precios en Nueva York son menos frecuentes que en Londres, debido a que en aquel mercado los precios están hasta cierto punto controlados por los grandes productores del metal, que son a la vez importadores y consumidores. Por otra parte, el restablecimiento del impuesto a la importación de cobre en los Estados Unidos intrujo desde julio de 1958 un nuevo elemento de diferenciación entre los niveles de precios de Londres y de Nueva York.

Cuadro I-29

COBRE: CONSUMO DE COBRE REFINADO EN ALGUNOS PAISES

	(1,000 toneladas largas)	Indices: 1957 = 100.0			
		1957	1958	1959	1960
Canadá	105.6	104	110	100	120
Chile	7.9	382	511	162	153
Estados Unidos	1,207.3	93	108	100	106
Austria	24.0	109	87	103	133
Bélgica	65.0	96	93	117	116
Francia	202.3	105	91	117	114
Italia	132.6	94	104	137	151
Reino Unido	641.5	104	99	113	106
República Federal de Alemania	387.8	109	115	131	146
Suecia	66.5	117	116	135	135
Australia	49.3	120	119	131	119
India	46.7	121	114	131	140
Japón	172.5	84	125	170	192
<u>Total</u>	3,109.0	100	108	115	120

Fuentes: British Bureau of Non-Ferrous Metals, World Non-Ferrous Metals Statistics;
Bureau of Mines (Estados Unidos), Monthly Copper Reports.

a. Estimaciones preliminares.

/respectivamente

respectivamente en aquel año, correspondiendo al cobre 80 y 21 por ciento. En realidad, entre 1960 y 1961 la baja de precios fue de este orden de magnitud, que no es por cierto extraordinario, pues las variaciones anuales después de la baja de 13 centavos en 1957 fueron de - 3, + 5, + 1 y - 2 centavos respectivamente.

La evolución de la producción y del consumo de cobre en este período ha sido por supuesto el factor más importante en la evolución de los precios. La recuperación del consumo después del receso de 1957-58 representó un aumento de 8 por ciento sobre los niveles de esos dos años, aumento que se satisfizo principalmente acudiendo a las existencias, pues la producción de cobre primario había disminuido en 1958. (Véase el cuadro I-30.) Esta disminución de la producción --que en los Estados Unidos se acentuó durante 1959 a causa de prolongados conflictos obreros-- constituyó uno de los factores de mayor peso en la recuperación de los precios durante 1959, ya que permitió una sustancial disminución de las existencias acumuladas en los Estados Unidos. Sin embargo, la situación volvió a modificarse básicamente en 1960, debido, por una parte, al completo restablecimiento de la producción en los Estados Unidos y, por otra, a la disminución del consumo en dicho país. El consumo del cobre en cifras globales continuó creciendo en 1960, pero el aumento fue mucho menor que el que se registró en la producción del metal. Por tanto, las existencias volvieron a alcanzar al final de 1960 la elevada cifra que habían registrado en 1957, aun cuando su distribución fuese ligeramente distinta. (Véase el cuadro I-31.) Este alto nivel de las existencias, el mantenimiento de la producción en cifras comparables con las de 1960 --pece a una menor producción africana-- y, por último, los movimientos especulativos que originaron los rumores sobre probables ventas de cobre procedentes de las reservas estratégicas de los Estados Unidos, fueron factores todos que contribuyeron decisivamente al debilitamiento de los precios en la segunda mitad de 1961.

La producción de cobre en América Latina alcanzó en 1960 el nivel más alto de los últimos años, aun cuando las tendencias en los principales países productores registraron diferencias importantes. La producción de Chile alcanzó su punto más alto en 1959, al iniciarse la explotación de un nuevo yacimiento. En los dos últimos años, sin embargo, no ha aumentado en forma significativa, debido a conflictos obreros. Parecen haber influido también otras causas, que

Cuadro I-30

COBRE: PRODUCCION MUNDIAL DE METAL PRIMARIO
POR PAISES Y AREAS SELECCIONADAS

	(1,000 toneladas largas)	Indices: 1957 = 100.0			
	1957	1958	1959	1960	1961 ^{a/}
Estados Unidos	1,052	90.7	71.5	104.7	102.5
Canadá	289	98.8	114.7	125.9	123.4
América Latina	538	98.2	112.3	133.7	140.3
Chile	442	97.4	115.0	112.3	116.5
México	54	108.7	107.6	107.6	107.6
Perú	41	92.5	88.6	396.6	436.7
Africa	709	95.1	122.6	130.4	130.6
Países centralmente planificados	472	105.6	112.8	123.7	123.7
Otros	376	103.5	119.4	128.2	129.3
<u>Total mundial</u>	3,436	96.9	102.9	121.5	121.6

Fuentes: las del cuadro I-29.

a. Estimaciones preliminares.

Cuadro I-51

COBRE: EXISTENCIAS AL FIN DE CADA PERIODO

	(1,000 toneladas largas)	Indices: 1957 = 100.0			
	1957	1958	1959	1960	1961
Australia ^{a/}	10.8	148.1	111.1	134.3	117.6
Canadá ^{a/}	31.2	62.8	112.5	126.9	145.2
Estados Unidos ^{b/}	406.3	74.2	69.8	88.0	69.4
Japón ^{a/}	25.3	71.1	34.4	9.9
Reino Unido ^{c/}	88.5	66.8	62.1	129.4	147.9
República Federal Alemana ^{d/}	101.5	119.2	102.1	122.0	129.6
Rhodesia Norte ^{a/}	97.9	94.5	103.8	104.8	129.8
Unión Sudafricana ^{a/}	7.6	123.7	164.5	156.6	392.1
<u>Total</u>	769.1	83.0	79.7	100.1	99.7

Fuentes: --las del cuadro I-29.

- a. Concentrados, blister y refinado.
- b. Blister y refinado en poder de productores.
- c. Blister y refinado.
- d. Refinado y "scrap".

/han inducido

han inducido al gobierno chileno a proponer ciertas reformas en la legislación tributaria, con el fin de dar un mayor incentivo a las grandes empresas extranjeras que suministran el mayor porcentaje de la producción.

La producción de cobre del Perú fue relativamente pequeña hasta 1959, pero en 1960, al entrar en plena explotación los yacimientos de Toquepala, la producción total del país prácticamente se cuadruplicó. En México, por el contrario, la producción se ha mantenido estacionaria en los últimos años, e incluso ha bajado respecto a los niveles alcanzados en 1957-58, debido a que casi no se han hecho nuevas inversiones en este sector de la minería.

La evolución de las exportaciones en los países latinoamericanos ha seguido aproximadamente la misma tendencia de la producción: un fuerte crecimiento de las exportaciones peruanas en 1960-61; un aumento más moderado en las de Chile y una contracción progresiva en las de México, que en parte refleja el estancamiento de la producción y la expansión del consumo interno. (Véase el cuadro I-32.)

Cuadro I-32

COBRE: EXPORTACION DE COBRE NO MANUFACTURADO

	(1,000 toneladas largas)	Indices: 1957 = 100.0			
	1957	1958	1959	1960	1961 ^{a/}
Bélgica	118	115.2	135.6	145.8	172.0
Canadá	234	99.6	104.3	136.3	112.8
Chile	469	90.6	105.7	107.4	113.9
Estados Unidos	367	101.9	41.9	122.9	114.7
México	51	95.8	86.1	71.0	61.0
Perú	55	94.5	78.2	285.4	314.5
Reino Unido	76	121.0	172.3	111.8	152.6
República Federal de Alemania	46	141.2	191.2	173.8	165.2
Rhodesia del Norte	408	94.3	126.4	135.7	131.8
Suecia	18	88.9	100.0	94.4	100.0
Unión Sudafricana	67	104.4	108.9	107.4	111.9
<u>Total</u>	1,909	99.2	102.5	127.4	127.5

Fuente: British Bureau of Non-Ferrous Metals, World Non Ferrous Metals Statistics.

a. Estimaciones preliminares.

Cuadro I-33

COBRE: IMPORTACION DE COBRE NO MANUFACTURADO (CONTENIDO FINO)

	(1,000 toneladas largas)	Indices: 1957 = 100.0			
	1957	1958	1959	1960	1961 ^{a/}
Austria	15	133.3	100.0	146.6	160.0
Bélgica	187	103.7	115.5	159.3	157.8
Estados Unidos	534	83.9	99.4	88.0	77.0
Francia	197	115.2	84.3	108.1	119.3
India	53	100.0	100.0	118.8	135.8
Italia	132	85.6	90.1	156.0	174.2
Japón	369	68.8	110.3	171.0	206.8
Países Bajos	23	143.4	139.1	165.2	200.0
Reino Unido	470	97.8	93.4	118.3	112.8
República Federal de Alemania	527	101.9	105.5	126.1	144.2
Suecia	82	106.0	120.7	141.4	130.5
Suiza	40	92.5	77.5	97.5	135.0
<u>Total</u>	2,629	93.7	101.3	126.2	134.1

Fuente: la del cuadro I-32.

a. Estimaciones preliminares.

8. Estaño

Ningún otro producto básico de la exportación latinoamericana ha experimentado quizá un cambio tan radical en las condiciones del mercado como el estaño. En efecto, si se examina lo ocurrido en los últimos años, se verá que la persistente declinación de los precios registrados entre fines de 1956 y fines de 1957^{38/} fue contenida durante los primeros 9 meses de 1958 mediante las compras del metal realizadas por la Reserva Estabilizadora creada por el Acuerdo Internacional sobre el Estaño. Esas compras tuvieron una momentánea interrupción en septiembre de 1958 y ello provocó una brusca baja de los precios, pero reanudadas poco después y conjugadas con la aplicación de cuotas de exportación desde diciembre de 1957, contribuyeron al proceso de recuperación que desde fines de aquel año se observó en el nivel de los precios internacionales de este producto.^{39/} En la medida en que esa recuperación avanzó fueron liberalizándose las restricciones impuestas a la exportación.^{40/} y --con la venta parcial de sus existencias-- disminuyeron las operaciones realizadas por la Reserva Estabilizadora. Factores importantes en ese proceso fueron, por una parte, la contracción de la producción de minerales concentrados en 1958 y 1959, y por otra, la gradual pero firme recuperación del consumo, especialmente en los países europeos. (Véanse los cuadros I-34 y I-35.)

^{38.} Aproximadamente un 10 por ciento, según el promedio mensual de las cotizaciones en Londres.

^{39.} Esta reanudación de las compras de estaño por la Reserva Estabilizadora requirió el suministro de fondos adicionales por parte de los países miembros del Convenio. Por otro lado, a comienzos de 1958, el Consejo Internacional del Estaño llegó a un acuerdo informal con la URSS en virtud del cual este país accedió a limitar sus exportaciones de estaño a los mercados fuera del grupo de países de economía centralmente planificada a una cantidad no superior a 13.000 toneladas anuales, en vez de las 18.000 toneladas que había exportado el año anterior. Este acuerdo constituyó otro de los factores importantes en la recuperación del mercado, ya que esas exportaciones habían contribuido a la depresión en el curso de 1957. Cabe mencionar, por último, que ya en febrero de 1958 el Consejo Internacional del Estaño anunció haber vendido la reserva adicional de 5.000 toneladas de metal, adquirida con los nuevos fondos que suministraron los países miembros en septiembre de 1957.

^{40.} Fueron totalmente eliminadas a fines de junio de 1960.

En el curso de 1961 los precios continuaron subiendo en el mercado internacional del estaño debido al mantenimiento de los altos niveles de consumo registrados el año anterior y también al lento restablecimiento de la producción. La producción estimada para 1961 es aproximadamente igual a la de 1960, ya que si bien ha aumentado en países como la Federación Malaya, Nigeria y Tailandia, ha sufrido severas reducciones en Indonesia y la República del Congo. (Véase de nuevo el cuadro I-34.) La producción boliviana se mantiene estacionaria.

La expansión del consumo en 1959 y 1960 pudo satisfacerse tanto con la gradual eliminación de las restricciones sobre la exportación en dichos años, como con la venta de las existencias acumuladas por la Reserva Estabilizadora. Las existencias en poder de la Reserva aumentaron sustancialmente en 1958, pero a fines de 1959 se habían reducido ya a poco más de una tercera parte. (Véase ahora el cuadro I-35.) En el curso de 1960 no se modificó la situación de las existencias de la Reserva Estabilizadora, debido a que los precios se mantuvieron durante dicho año dentro de los límites de la zona media (entre 780 y 830 libras esterlinas por tonelada larga) establecidos por el Consejo Internacional del Estaño. De conformidad con las regulaciones del Acuerdo Internacional, mientras los precios se mantengan en esa zona media, la Reserva Estabilizadora no debe intervenir en el mercado. Esa situación --que suponía el mantenimiento de los precios en la zona media-- prevaleció hasta fines del primer trimestre de 1961, pero en los meses siguientes los precios sobrepasaron el tope superior de la escala de precios (880 libras esterlinas por tonelada larga) y la Reserva Estabilizadora tuvo que reanudar su intervención en el mercado, vendiendo esta vez metal hasta liquidar completamente sus existencias. Las existencias en poder de consumidores en los Estados Unidos registraron también una baja considerable, al igual que las de los almacenes de depósito en el Reino Unido. (Véase de nuevo el cuadro I-35.) En otros países consumidores el volumen de las existencias es de poca significación. La crítica situación de abastecimientos que se presentó a mediados de 1961 indujo al Consejo Internacional a considerar la conveniencia de que los Estados Unidos contribuyeran a aliviar la escasez mediante ventas de metal procedente de sus reservas estratégicas, pero la cantidad total de que se pudo disponer fue tan sólo de 4.000 toneladas, debido a que el Congreso no concedió la autorización necesaria para la venta de mayores cantidades.

Cuadro I-34

ESTAÑO: PRODUCCION MUNDIAL DE MINERALES CONCENTRADOS EN ALGUNOS PAISES

	1000 tons. largas		Indices: 1957 = 100.C		
	1957	1958	1959	1960	1961 ^a
Bolivia	27.8	63.8	85.7	69.8	73.5
Indonesia	27.7	83.7	78.0	81.5	66.5
Malaya	59.3	64.9	63.3	87.6	94.5
Nigeria	9.6	64.8	57.5	79.9	80.9
Rep. del Congo	12.5	77.6	73.7	71.3	52.7
Ruanda-Urundi	1.8	82.6	62.3	66.6	79.3
Tailandia	13.5	57.1	71.6	89.3	98.1
<u>Subtotal</u>	152.2	68.7	71.3	81.3	81.4
Otros	27.8	106.2	117.1	130.3	132.4
<u>Total mundial</u>	180.0	74.4	78.3	88.9	89.3

Fuente: Consejo Internacional del Estaño, Statistical Bulletin.

a. Estimación.

Cuadro I-35

ESTANO: CONSUMO Y EXISTENCIAS, POR AREAS Y PAISES SELECCIONADOS

<u>Consumo</u>	(1,000 tons. largas)	Indices: 1957 = 100.0			
	1957	1958	1959	1960	1961 ^{a/}
Estados Unidos	54.4	88.2	84.2	95.5	91.4
Europa Occidental	60.8	94.7	116.3	132.2	128.8
Japón	8.3	116.9	128.9	156.4	176.0
<u>Total mundial</u> ^{b/}	154.6	96.4	104.2	115.1	117.1
<u>Existencias</u> ^{c/}					
Estados Unidos	20.5	90.2	113.0	103.7	117.2
Francia	1.7	135.2	154.7	159.2	165.7
Reino Unido ^{d/}	12.2	133.5	71.1	78.4	32.8
Reino Unido	1.6	81.5	84.3	92.1	91.6
Rep. Fed. Alemana	1.1	77.1	169.8	172.4	113.4
Reserva Estabilizadora Internacional	15.3	152.0	65.0	65.0	-

Fuente: La del cuadro I-34.

- a. Estimaciones preliminares
- b. Excluye los países de economía centralmente planificada
- c. Existencias en poder de consumidores
- d. Existencias en almacenes autorizados

Un nuevo Acuerdo Internacional sobre el Estaño entró en vigencia con carácter provisional a partir de julio de 1961.^{41/} Como durante el segundo semestre de 1961 se hizo patente la escasez de abastecimientos del metal, lo que se reflejó en un aumento en los niveles de precios que sobrepasó el límite máximo establecido por el Acuerdo Internacional, los países productores miembros propusieron modificar la escala de precios, elevando tanto el límite mínimo como el máximo. La propuesta se fundamentó en la necesidad de brindar niveles de precios remunerativos para los productores a fin de estimular nuevas inversiones en la minería del estaño, metal que entre los no ferrosos es el único cuya producción mundial no ha experimentado aumentos entre la preguerra y los últimos años.^{42/}

La producción de estaño en Bolivia --único país exportador de significación en América Latina-- ha registrado fuertes descensos en los últimos 10 años. De un promedio anual de 33.300 toneladas en el período 1950-53 se pasó a un promedio anual de 28.300 toneladas en el período 1954-57 y a 20.600 toneladas anuales en el período 1958-61. Generalmente esa baja de la producción se atribuye al agotamiento de los minerales, a la falta de inversiones adecuadas para la renovación de equipos e instalaciones, a la menor productividad de la mano de obra en las minas nacionalizadas y al alza de los costos internos.

La complejidad de los factores que intervinieron en la declinación se puso de manifiesto en el curso de 1960, año en que Bolivia no logró producir el estaño suficiente para completar las cuotas de exportación que le correspondieron en los primeros 9 meses de dicho año.^{43/} En 1960 y 1961 se ha acentuado el deterioro de

41. En ambos acuerdos se intenta estabilizar el mercado por medio de dos instrumentos principales: a) operaciones de compra y venta en el mercado libre hechas por el administrador de un fondo financiado por los Gobiernos miembros del Acuerdo, y b) imposición de cuotas de exportación cuando son depresivas las tendencias que registra el mercado. En la conferencia del CIES en Punta del Este el Gobierno de los Estados Unidos expresó interés en adherirse al Acuerdo y es indudable que éste se fortalecería en gran medida con la adhesión de ese país, que es el importador principal del mundo.

42. En las reuniones celebradas por el Consejo Internacional a mediados de enero de 1962 se aprobó la modificación que fijaba el límite mínimo en 790 libras esterlinas por tonelada larga y el máximo en 965 libras.

43. Esto significó también que el porcentaje correspondiente a Bolivia en la distribución de las cuotas de exportación fue ~~declinando~~ paulatinamente mientras estuvieron vigentes las cuotas.

las condiciones de la producción minera. En efecto, en 1959 con un nivel de precios externos inferior al de los dos años siguientes - la producción respondió a la demanda adicional creada por una operación de trueque de 5.000 toneladas de minerales de estaño por productos excedentes agrícolas de los Estados Unidos. Esta operación permitió superar en 1959 las exportaciones del año precedente, que de otro modo habrían sido casi iguales por efecto del sistema de cuotas de exportación vigente en 1958 y 1959. En cambio en 1960 y 1961, con un nivel de precios en alza, la producción y las exportaciones no han logrado recuperar el nivel alcanzado en 1959. (Véase el cuadro I-36.) Sin embargo, la situación puede mejorar en un futuro próximo, a medida que se avance en el programa de rehabilitación de la producción minera iniciada a mediados de 1961, y que está financiada con créditos del Banco Interamericano de Desarrollo y de los Gobiernos de los Estados Unidos, la República Federal de Alemania y la Argentina.^{44/}

44. Banco Interamericano de Desarrollo, News Release, 18 de julio de 1961.

Cuadro I-36

ESTAÑO: EXPORTACION DE MINERALES CONCENTRADOS, POR PRINCIPALES
PAISES PRODUCTORES.

	(Toneladas largas)	Indices: 1957 = 100.0			
		1957	1958	1959	1960
Bolivia	27.467	62.0	83.3	66.8	67.0
Federación Malaya	59.733	55.3	61.7	96.2	95.3
Indonesia	27.536	66.0	66.9	90.3	61.1
Nigeria	10.006	56.2	55.8	78.6	60.0
Rep. del Congo y Ruanda-Urundi	11.816	60.7	59.7	57.8	...
Tailandia	13.345	49.0	75.7	94.6	98.4
<u>Subtotal^{b/}</u>	149.903	58.4	67.3	85.4	...
Otros	3.453	77.3	72.7	80.2	...
<u>Total^{c/}</u>	153.356	58.8	67.4	85.5	...

Fuente: La del cuadro I-34.

a. Estimaciones preliminares

b. Subtotal correspondiente a los países miembros del Acuerdo Internacional del Estaño en calidad de productores

c. Corresponde al total de los países que informan al Consejo Internacional del Estaño, entre los cuales no se incluyen los países de economía centralmente planificada.

9. Plomo y zinc

El mercado internacional del plomo y del zinc ha atravesado por un período excepcionalmente crítico durante los últimos cinco años. Los precios de ambos metales iniciaron un proceso de baja desde comienzos de 1957, mostrando una pequeña recuperación entre fines de 1959 y mediados de 1960. La tendencia depresiva se reanudó desde entonces y en los últimos meses de 1961 ambos metales llegaron a los niveles de precios más bajos registrados desde 1950 en el mercado de Londres.

Esta situación está vinculada en cierta medida a acontecimientos ocurridos en el mercado de los Estados Unidos. La terminación en 1957 de las operaciones de trueque de estos metales por exportaciones de excedentes agrícolas --operaciones que en los años anteriores habían absorbido importantes cantidades de ambos metales-- determinó la afluencia al mercado del excedente de la producción sobre el consumo corriente, en un momento en que la actividad económica atravesaba por un período de receso en la mayoría de los países industriales. La baja de los precios en 1957-58 --en la que influían principalmente las dos circunstancias mencionadas-- promovió la imposición de restricciones cuantitativas sobre la importación de plomo y zinc en los Estados Unidos, desde fines de 1958. El efecto de estas restricciones sobre el nivel de los precios de ambos metales en el mercado norteamericano fue relativamente pequeño, sobre todo en el caso del plomo, debido a que el consumo ha permanecido generalmente por debajo de los niveles registrados en 1957, que eran ya bajos comparados con los de los primeros años de la década del 50. Sin embargo, esas restricciones --al establecer un mercado protegido para los productores de los Estados Unidos-- contribuyeron a agudizar las dificultades de los demás productores.

En discusiones mantenidas por los representantes de los países integrantes del Grupo Internacional de Estudio del Plomo y del Zinc no se logró la unanimidad necesaria para que se adoptasen medidas de carácter internacional tendientes a dar una mayor estabilidad a los precios. No se pasó de aconsejar a los países miembros una serie de restricciones voluntarias de la producción. En este sentido, si bien la tarea desarrollada por el citado Grupo de Estudio permitió realizar exámenes periódicos de la situación del mercado de los dos metales, no dió resultados tan positivos como los que se obtuvieron en situación semejante en el mercado internacional del estaño.

/La producción

La producción mundial de plomo --excluidos los países de economía centralmente planificada-- se mantuvo en el período 1958-61 por debajo de los niveles alcanzados en 1957. En cuanto al zinc, por primera vez en 1961 se superaron ligeramente los niveles de 1957. (Véanse los cuadros I-37 e I-38.)

Por otra parte, la evolución del consumo mostró una más pronta recuperación en el caso del zinc que en el del plomo, si bien esto no parece haber ejercido una influencia muy importante sobre el nivel de los precios, pues ambos metales registraron en el curso de 1961 precios más bajos que los del año anterior. Influyó quizá en ello el hecho de que los mercados europeos --en los cuales el consumo se recuperó con más prontitud-- han estado recibiendo cantidades importantes de plomo y de zinc procedentes de los países de economía centralmente planificada, en especial de la URSS. El consumo de los Estados Unidos no ha logrado restablecerse y los Estados Unidos son el principal mercado para los productores latinoamericanos. Con excepción de una breve mejoría experimentada por el zinc durante 1959, el consumo de los dos metales en el período 1958-61 se ha mantenido persistentemente por debajo de los niveles registrados en 1957. (Véase el cuadro I-39.)

Por otra parte, ello ha influido en el nivel de las existencias. En los Estados Unidos las de plomo --principalmente en manos de los productores-- han excedido de manera apreciable durante 1958-61 el nivel de 1957, y en el zinc, por primera vez en 1961, fueron inferiores en 3 por ciento a las de dicho año. En el Reino Unido y en la República Federal de Alemania, las existencias de plomo aumentaron sustancialmente durante los dos años últimos, hecho que al parecer se relaciona con la mayor afluencia de metal procedente de la URSS. Algo similar sucede con las existencias de zinc, aunque su nivel no es tan alto como en el caso del plomo. (Véase el cuadro I-40.)

En el curso de 1961 los Estados Unidos adoptaron dos medidas relacionadas con los mercados del plomo y del zinc. Una de ellas consistió en la adquisición de unas 100.000 toneladas de plomo provenientes de las existencias acumuladas por los productores de otras áreas y destinadas a la reserva estratégica de los Estados Unidos. En la Cuarta Reunión del Grupo de Estudio del Plomo y el Zinc celebrada en octubre de 1961, se informó que se habían realizado ya acuerdos de compra por un total de 95.000 toneladas, cantidad que se restaba a las existencias

/Cuadro I-37

Cuadro I-37

PLOMO: PRODUCCION MUNDIAL DE PLOMO REFINADO, POR PAISES Y AREAS SELECCIONADAS

	(1.000 toneladas)		Indices: 1957 = 100.0		
	1957	1958	1959	1960	1961 ^{a/}
<u>Total mundial</u> ^{b/ c/}	2,361	95.4	92.6	99.1	98.9
Estados Unidos	819	84.5	73.3	78.6	85.1
Canadá	130	93.1	94.6	110.8	120.0
Europa Occidental	765	104.3	106.4	112.3	108.6
<u>América Latina:</u>					
Argentina	26	123.1	130.8	100.0	134.6
México	198	100.0	94.9	87.4	89.4
Perú	69	92.7	82.6	89.8	114.5
Australia	203	100.0	99.5	102.9	89.2
<u>Producción mundial</u> ^{b/ d/} <u>de plomo primario</u>	1,907	96.1	94.1	95.3	94.4
<u>América Latina:</u>					
Argentina	32	96.9	100.0	84.4	81.2
Bolivia	24	91.7	91.7	54.1	54.1
México	211	94.8	92.4	90.0	89.6
Perú	124	96.8	92.7	121.8	120.1

Fuente: Grupo Internacional de Estudio del Plomo y del Zinc, Monthly Bulletin of Statistics.

- a. Estimaciones preliminares.
- b. Excluye los países de economía centralmente planificada.
- c. Producción total de metal (fundición y refinación), incluido el contenido de plomo metálico del plomo antimonial, cualquiera que sea la fuente, comprendida la chatarra.
- d. Contenido metálico resultante del análisis de los minerales y concentrados.

Cuadro I-38

ZINC: PRODUCCION MUNDIAL DE ZINC (METAL), POR PAISES Y AREAS SELECCIONADAS

	(1 000 toneladas métricas)		Indices: 1957 = 100.0		
	1957	1958	1959	1960	1961 ^{a/}
<u>Total mundial:</u> ^{b/ c/}	2,455	91.8	94.7	99.1	104.4
Estados Unidos	960	78.2	80.9	82.4	84.7
Canadá	224	102.2	103.6	105.8	108.5
Europa Occidental	844	98.6	101.7	109.3	114.8
Japón	138	102.2	115.2	131.2	153.6
Australia	112	104.4	105.3	108.9	125.9
<u>América Latina:</u>					
México	56.6	101.4	98.2	93.5	89.4
Perú	26.7	107.9	101.1	100.0	122.5
Argentina	14.0	107.1	100.0	122.1	115.7
<u>Produccion mundial de zinc primario:</u> ^{b/ d/}	2,663	93.7	92.6	96.6	99.2
México	254	95.7	94.1	96.1	102.8
Perú	158	83.5	89.2	112.7	135.4
Argentina	35	125.7	134.3	97.1	85.7
Bolivia	20	70.0	15.0	20.0	20.0

Fuente: La del cuadro I-37.

- a. Estimaciones preliminares.
- b. Excluye los países de economía centralmente planificada.
- c. Producción total del metal (fundición y refinación), cualquiera que sea la fuente, incluida la chatarra.
- d. Contenido metálico resultante del análisis de los minerales y concentrados.

Cuadro I-39

PLOMO Y ZINC: CONSUMO MUNDIAL DE PLOMO REFINADO Y ZINC (METAL)
EN PAISES Y AREAS SELECCIONADAS

	(1 000 toneladas métricas)		Indices: 1957 = 100.0		
	1957	1958	1959	1960	1961 ^{a/}
<u>Plomo</u>					
Europa Occidental	917	98.6	105.1	115.8	119.9
Estados Unidos	909	86.9	95.9	89.0	90.3
Japón	82	60.9	86.5	115.8	154.8
<u>Total mundial^{b/}</u>	2,147	92.8	100.3	102.9	107.1
<u>Zinc</u>					
Europa Occidental	936	102.5	108.5	119.3	123.3
Estados Unidos	843	92.5	102.3	93.7	97.5
Canadá	48	106.2	129.1	106.2	118.7
Japón	127	102.4	121.2	148.8	185.8
<u>Total mundial^{b/}</u>	2,189	99.6	107.2	111.1	114.2

Fuente: La del cuadro I-37.

a. Estimaciones preliminares.

b. Excluye los países de economía centralmente planificada.

Cuadro I-40

PLOMO Y ZINC: EXISTENCIAS TOTALES EN PAISES SELECCIONADOS AL FIN DE CADA AÑO

	(1,000 toneladas largas)		Indices: 1957 = 100.0		
	1957	1958	1959	1960	1961
<u>Plomo</u>					
Estados Unidos	243.9	130.8	108.9	127.2	113.5 ^{a/}
Reino Unido	51.3	88.5	93.8	138.2	144.8 ^{b/}
Rep. Fed. de Alemania	37.4	94.1	126.2	165.5	159.6 ^{c/}
Japón	38.9	38.6	29.0
<u>Total 4 países</u>	371.5	111.6	100.2	119.2	...
<u>Zinc</u>					
Estados Unidos	217.9	113.8	106.0	107.1	96.6 ^{a/}
Reino Unido	124.2	72.9	66.9	88.0	99.8 ^{b/}
Rep. Fed. de Alemania	32.4	92.0	104.0	132.1	...
Japón	6.8	83.8	51.4	52.9	50.0 ^{c/}
<u>Total 4 países</u>	381.3	98.1	92.2	102.0	...

Fuente: British Bureau of Non-Ferrous Metals, World Non-Ferrous Metals Statistics.

- a. Noviembre
- b. Septiembre
- c. Junio

/comerciales

comerciales.^{45/} La otra medida fue complementar las restricciones cuantitativas sobre las importaciones de plomo y de zinc con un sistema de subsidios a los pequeños productores nacionales. Con la medida se persigue mantener en operación explotaciones marginales y en tal sentido su efecto sobre el volumen total de la producción del país ha sido relativamente pequeño.

El volumen total de las importaciones de plomo y de zinc de los Estados Unidos declinó sustancialmente entre 1957 y 1960. En los primeros años de este período, la declinación reflejó básicamente por un lado la disminución de las adquisiciones hechas por la General Services Administration para acumulación de reservas estratégicas, y, por otro, la contracción del consumo. A partir de 1959, vino a sumarse a esas causas la imposición de cuotas sobre las "importaciones comerciales para el consumo", cuotas que se fijaron al equivalente del 80 por ciento del promedio de las importaciones comerciales realizadas en el período 1953-57. (Véase el cuadro I-41.) El peso de cada uno de estos factores en las importaciones totales ha sido diferente en los dos metales. En las importaciones de plomo, la disminución de las adquisiciones destinadas a las reservas estratégicas fue de 55 por ciento en 1958 con respecto a las de 1957, mientras que en las de zinc fue de 79.5 por ciento. En los años siguientes se acentuó la disminución de las adquisiciones de zinc para reserva, en tanto que las de plomo registraron una recuperación parcial en 1961, merced a las operaciones de trueque antes mencionadas.

En lo que se refiere el consumo, como ya se mostró en el cuadro I-39 fue más fuerte la contracción registrada en el plomo que en el zinc, si bien ambos metales se mantuvieron en general por debajo de los niveles alcanzados en 1957.

Esa declinación del consumo provocó el establecimiento de cuotas a partir del último trimestre de 1958, aunque en algunos casos las importaciones totales para el consumo continuaron siendo más altas que las cuotas. El hecho se advierte especialmente en las importaciones de zinc de 1959 y 1960 y en las de plomo

^{45/} Véase Hechos Recientes en Materia de Productos Básicos, Memorándum No. 40. Aunque esta fuente no lo indica, la mayor parte de estas compras fueron contratadas en el Canadá y en Australia.

Cuadro I-41

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES TOTALES DE PLOMO Y ZINC Y PARTE PROCEDENTE DE AMERICA LATINA ^{a/}
 (Miles de toneladas cortas)

	Totales			América Latina			México			Perú		
	Cuotas de importación	Importaciones generales ^{b/}	Importaciones para el consumo ^{c/}	Importaciones de la General Services Administration	Importaciones generales	Importaciones para el consumo	Cuotas	Importaciones generales	Importaciones para el consumo	Cuotas	Importaciones generales	Importaciones para el consumo
Plomo												
1957	-	522.8	574.8	112.7	228.3	236.9	-	106.3	114.5	-	90.8	86.1
1958	-	570.1	607.9	50.5	262.5	294.5	-	124.6	128.0	-	113.3	135.1
1959	354.7	402.6	413.3	56.8	169.4	171.9	73.8	87.3	88.9	58.1	66.3	68.2
1960	354.7	352.0	360.8	0.6	150.6	153.2	73.8	71.2	77.7	58.1	61.5	59.0
1961	354.7	404.4	394.8	22.0	165.9	158.6	73.8	82.5	78.6	58.1	55.2	58.8
Zinc												
1957	-	795.0	951.3	197.8	377.5	478.0	-	216.1	285.5	-	142.0	170.0
1958	-	656.8	728.1	40.6	309.8	365.9	-	181.9	231.4	-	112.7	120.1
1959	521.0	657.1	602.9	27.8	294.7	266.4	153.6	191.7	170.1	77.8	99.0	93.4
1960	521.0	577.0	570.2	2.3	298.5	287.8	153.6	199.0	199.4	77.8	87.5	82.8
1961	521.0	542.0	521.7	6.9	297.2	269.1	153.6	194.8	175.7	77.8	81.9	80.2

Fuentes: Comisión Arancelaria de los Estados Unidos. Lead and Zinc, Report to the Congress on Investigation No. 332-26, Washington, Mayo 1962, U.S. Departamento del Interior de los Estados Unidos. Monthly Zinc Reports, Monthly Lead Reports.

- Comprenden las importaciones de plomo y de zinc en minerales concentrados y metal no fabricado, expresadas en contenido de metal fino.
- Las importaciones generales comprenden las entradas totales de mercaderías (excepto los embarques en tránsito), o sea, mercaderías liberadas por las aduanas inmediatamente después de su llegada, mercaderías internadas en los almacenes autorizados de depósito (bonded storage warehouses) y en las refinerías autorizadas de depósito (bonded smelting and refining warehouses).
- Las importaciones para el consumo comprenden mercaderías liberadas por las aduanas inmediatamente después de su llegada y mercaderías egresadas de los almacenes autorizados de depósito así como minerales y metales crudos que han sido procesados en las refinerías autorizadas de depósito.
- Comprendidas también en los totales de la importación. Incluyen compras por concepto de acumulación de reservas estratégicas, producción para la defensa y trueque por excedentes agrícolas.

de 1959 y 1961, debido a que la definición de "importaciones para el consumo" no es exactamente igual a la de "importaciones comerciales para el consumo."^{46/}

Las importaciones procedentes de países latinoamericanos siguieron la misma tendencia de declinación observada en las importaciones totales, aunque es interesante señalar que en 1960-61 la participación relativa de América Latina fue más alta que la que le correspondió en 1957-58 en el caso de las importaciones de plomo. En cambio, sucedió lo contrario con las de zinc.

La producción y las exportaciones de plomo y de zinc en América Latina sobre todo se centran en México y el Perú, y en cantidades relativamente pequeñas en Bolivia y la Argentina. Las exportaciones de plomo declinaron en forma considerable en México en el período de 1958-60, y aunque se recuperaron parcialmente en 1961, se mantuvieron a un nivel inferior al de 1957. En cambio, en el Perú, las exportaciones descendieron relativamente poco y sólo en los años 1959 y 1960. En 1961 se recuperaron a un nivel comparable con el de 1958, que fue el más alto de los últimos cinco años. La producción y las exportaciones de Bolivia han tendido a declinar en los años recientes, como ha ocurrido en general con la actividad minera de dicho país.

^{46.} En las estadísticas del Departamento de Comercio de los Estados Unidos las importaciones para el consumo incluyen la internación de minerales para fundición, refinación y exportación, mientras que las "importaciones comerciales" excluyen totalmente esta partida. Además, existen diferencias en los métodos de cómputo estadístico del Departamento de Comercio y del Departamento del Tesoro, a cuyo cargo está el control de las cuotas. Véase Comisión Arancelaria de los Estados Unidos, Lead and Zinc, Report to the President, Washington, octubre de 1961, especialmente las notas a los cuadros 15 y 16. Según esta misma fuente, las importaciones comerciales de plomo y de zinc y el porcentaje que representan sobre las respectivas cuotas, han sido las siguientes, expresadas en toneladas cortas:

	Plomo		Zinc	
	<u>Importaciones comerciales</u>	<u>Porcentaje sobre cuota</u>	<u>Importaciones comerciales</u>	<u>Porcentaje sobre cuota</u>
1959	347,118	97.9	514,114	98.7
1960	354,216	99.9	501,602	96.3
1961	354,682	100.0	479,780	92.1

/Las exportaciones

Las exportaciones de zinc de México y del Perú evolucionaron en forma más favorable que las de plomo, pues en general la demanda externa de este metal se ha mantenido a mejor nivel que la del otro. En ambos países las exportaciones registraron aumentos en 1960 y 1961, siendo particularmente notable el incremento de las que en este último año correspondieron al Perú. (Véase el cuadro I-42).

Cuadro I-42

PLOMO Y ZINC: EXPORTACIONES DE PAISES LATINOAMERICANOS

	(1 000 toneladas métricas)	Indices: 1957 = 100.0			
		1957	1958	1959	1960
<u>Plomo</u>					
México	171.3	88.0	87.0	77.6	96.0
Perú	119.6	114.0	96.2	98.5	115.4
Bolivia	26.3	86.7	83.7	81.4	67.8
<u>Zinc</u>					
México	217.1	83.7	96.4	98.3	105.0
Perú	146.6	93.2	106.8	107.6	135.4
Bolivia	19.7	72.1	17.3	20.8	...

Fuentes: Para México: Boletín del Banco Nacional de Comercio Exterior; para el Perú: Boletín del Banco Central; Bolivia: Boletín del Banco Central.

a. Estimaciones preliminares.

10. Petróleo

Los precios del petróleo crudo en el mercado internacional declinaron en 1959 y 1960. Se consideró que esa tendencia estaba motivada en parte por el reajuste de las condiciones del mercado anteriores a la crisis de Suez. En efecto, en 1957, a consecuencia de la interrupción temporal del transporte por el Canal de Suez y de los daños que sufrieron algunos oleoductos durante el conflicto anglo-egipcio, los precios del petróleo crudo registraron aumentos que se mantuvieron hasta mediados de 1959 en el caso de las cotizaciones f.o.b.^{47/} En ese año los principales productores del Medio Oriente y de Venezuela rebajaron entre 8 y 10 por ciento los precios de lista de los diversos tipos de crudo. A mediados de 1960, los productores del Medio Oriente acordaron de nuevo otra baja, que no fue adoptada esta vez por los productores de Venezuela debido a la oposición que en tal sentido manifestó su gobierno. A consecuencia de ello, los precios de petróleo crudo venezolano para exportación se han mantenido nominalmente estables desde mediados de 1959. Sin embargo, los precios efectivos de venta tuvieron que adaptarse a la competencia del Medio Oriente y, por lo tanto, la política de ventas con descuentos se generalizó en el curso de 1960, dando un carácter sólo nominal a los precios de lista anunciados por los productores. Esta política de descuentos sobre los precios nominales, junto con la declinación de los fletes petroleros, provocó la baja de los precios c.i.f. del petróleo crudo, declinación que ha persistido en 1961, aunque sea a un ritmo más moderado que el de 1960. Al nivel nominal registrado en 1960-61, los precios del petróleo crudo venezolano han retrocedido al nivel existente en 1956, que era ya 3 por ciento inferior al de los años 1954-55.

La declinación de los precios del petróleo crudo, aunque en parte refleja el restablecimiento de la normalidad del mercado después de la crisis de Suéz, obedece también al fuerte crecimiento que ha registrado la producción mundial lo

^{47.} En las cotizaciones c.i.f. del petróleo crudo las alzas de precios fueron mayores, pero se mantuvieron menos tiempo, pues en esos precios se reflejó el alza primero y luego la baja de los fletes petroleros, a medida que se normalizó el tránsito por el Canal de Suez.

mismo en los países del Medio Oriente que en las nuevas áreas productoras, al creciente volumen de las exportaciones provenientes de la URSS, y a la consiguiente agudización de la competencia por los mercados consumidores.

El crecimiento de la producción en los países del Medio Oriente alcanzó tasas relativamente elevadas en los últimos años. (Véase el cuadro I-43.) Ello se tradujo en un considerable aumento de las disponibilidades para la exportación, precisamente en un período en que los mercados europeos se enfrentaban también a un aumento sustancial de las ofertas de petróleo soviético. La producción de la URSS aumentó 65 por ciento entre 1957 y 1961, en tanto que sus exportaciones --sólo las hechas a países no pertenecientes al de los de economía centralmente planificada-- aumentaron de 9.5 millones de toneladas en 1958, a 14.5 millones en 1959 y 20.6 millones en 1960.^{48/}

Por otro lado, algunos países europeos --sobre todo Francia, Italia y la República Federal de Alemania-- han logrado aumentos importantes en su producción interna o en sus territorios de ultramar. El crecimiento más significativo a este respecto es el registrado por la producción de Argel, que ascendió de 440,000 toneladas en 1958 a 13.8 millones en 1961.

La expansión del consumo de petróleo y derivados registró tasas relativamente elevadas en la mayoría de los países europeos. (Véase después el cuadro I-46.) Una parte de esta expansión, ha sido atendida con la producción de fuentes nacionales y otra parte con la importación, tanto de los proveedores tradicionales-- Venezuela y el Medio Oriente-- como de la URSS, cuyas exportaciones crecieron en proporciones sustanciales.

En los Estados Unidos la producción total de petróleo crudo no experimentó cambios de importancia entre 1959 y 1961 y en este último año el volumen fue aproximadamente igual al de 1957. Sin embargo, la posición norteamericana en el

^{48.} Las exportaciones a Europa Occidental solamente ascendieron, en millones de toneladas, a 6.0 en 1958; 10.7 en 1959 y 14.9 en 1960. (Véase Petroleum Press Service, Londres, diciembre de 1961.)

Cuadro I-43

PETROLEO CRUDO: PRODUCCION MUNDIAL, POR PAISES SELECCIONADOS

	(Millones de toneladas)		Indices: 1957 = 100.0		
	1957	1958	1959	1960	1961 ^{a/}
Canadá	24.58	91.0	101.5	105.7	116.1
Estados Unidos	353.64	93.6	98.3	98.4	99.8
Argentina	4.86	104.9	131.3	188.3	250.8
Bolivia	0.46	97.8	89.1	91.3	80.4
Brasil	1.32	187.1	233.3	293.2	345.5
Colombia	6.32	102.7	117.1	122.1	116.0
México	12.70	106.8	109.9	113.0	120.0
Perú	2.57	97.3	91.8	98.4	98.1
<u>Subtotal.</u> ^{b/}	28.23	108.3	119.0	134.8	149.4
Venezuela	148.38	93.7	99.7	102.7	104.4
<u>Total Am.Lat.</u> ^{c/}	176.61	96.1	102.8	107.8	111.6
Irak	21.98	162.2	189.8	215.8	224.0
Iran	35.99	113.4	127.9	145.0	164.1
Kuwait	57.29	122.5	121.3	142.8	144.6
Saudi-Arabia	49.01	102.3	110.5	126.6	138.6
URSS	98.35	115.1	131.8	150.1	165.4
<u>Total mundial.</u> ^{d/}	886.00	102.4	110.3	118.7	124.1

Fuentes: Naciones Unidas, Boletín Mensual de Estadística, enero de 1962; Petroleum Press Service, Londres, enero de 1962.

- a. Estimaciones preliminares.
- b. Subtotal de los países latinoamericanos enumerados.
- c. Total de los países latinoamericanos enumerados.
- d. Comprende otros países no enumerados.

comercio mundial de petróleo y productos derivados ha sufrido modificaciones importantes. (Véanse los cuadros I-44 y I-45.) El régimen de cuotas de importación ha restringido la expansión de las compras de petróleo crudo, pero ha limitado menos las importaciones de productos derivados, debido a que las condiciones en que se fijan las cuotas en los mercados consumidores de la costa occidental de los Estados Unidos son más liberales. Adviértase, sin embargo, que el crecimiento de las importaciones netas ha sido considerablemente más alto que el de las importaciones totales, por la declinación que han experimentado las exportaciones.

La posición de América Latina --principalmente la de Venezuela-- en las importaciones totales de petróleo crudo de los Estados Unidos registró cambios importantes en 1961. Aunque las importaciones totales aumentaron, las procedentes de Venezuela declinaron cerca de 10 por ciento; en cambio, las importaciones originadas en el Canadá registraron un incremento de aproximadamente el 60 por ciento.^{49/}

La producción de petróleo crudo en América Latina durante este período acusó tasas de crecimiento muy diversas según los distintos países. En Venezuela, que es el productor más importante, la producción total declinó en 1958, recuperándose en los años siguientes, si bien los incrementos anuales en 1960 y 1961 son los más bajos que se han registrado en los últimos años. En Bolivia, el Ecuador y el Perú, también productores tradicionales, la producción ha permanecido estacionaria, debido a que no se han hecho nuevas inversiones productivas en la industria. Por el contrario, en la Argentina y el Brasil hubo un rápido aumento de la producción, lo que permitió al primero de estos países prescindir casi totalmente en 1961 de las importaciones de petróleo crudo. En el Brasil no se ha alcanzado el mismo grado de autoabastecimiento, pero la producción interna satisface ya más de dos

^{49.} Ello se debe al parecer a que las importaciones de petróleo por vía terrestre no están sujetas a restricciones. Así se explicaría también el aumento en las importaciones procedentes de México: de 766.000 barriles en 1960, a 6.8 millones en 1961.

Quadro I-44

ESTADOS UNIDOS: COMERCIO TOTAL DE PETROLEO CRUDO Y PRODUCTOS DERIVADOS
Y DISTRIBUCION DE LAS IMPORTACIONES DE CRUDO POR PAISES
Y AREAS PRINCIPALES DE ORIGEN

	(Millones de barriles)		Indices: 1957 = 100.0		
	1957	1958	1959	1960	1961 ^{a/}
<u>Importaciones</u>					
<u>Totales</u>	373.3	348.0	352.3	371.6	378.3
Crudo	373.3	93.2	94.4	99.5	102.2
Derivados	201.3	135.4	147.6	145.3	152.9
<u>Exportaciones</u>					
<u>Totales</u>	50.2	8.6	5.0	6.2	6.4
Crudo	50.2	8.6	5.0	6.2	6.4
Derivados	156.9	61.4	54.2	45.1	38.5
<u>Importaciones Netas</u>					
Crudo	323.0	106.4	108.3	114.1	117.1
Derivados	44.4	397.1	466.0	502.9	545.7
<u>Distribución, por área de origen, de las importaciones de petróleo crudo</u>					
Total importado, en millones barriles:	373.3	348.0	352.3	371.6	378.3
Porcentaje procedente de:					
Venezuela	51.9	45.5	47.1	46.5	41.2
Otros Am. Lat. ^{b/}	2.9	3.0	3.7	4.2	4.1
Medio Oriente ^{c/}	22.9	34.9	32.8	30.0	30.5
Canadá	14.8	8.7	9.6	11.1	17.6
Otros	7.5	7.9	6.8	8.2	6.6

Fuente: American Petroleum Institute, Annual Statistical Bulletin, abril de 1962.

a. Estimaciones preliminares.

b. Incluye Colombia, México y Brasil.

c. Incluye Irak, Iran, Kuwait, Saudi-Arabia y Zona neutral.

Cuadro I-45

PETROLEO: EXPORTACIONES DE PETROLEO CRUDO Y PRODUCTOS DERIVADOS,
POR PAISES SELECCIONADOS

	Miles de barriles		Indices: 1957 = 100.0		
	1957	1958	1959	1960	1961 ^{a/}
Estados Unidos					
Crudo:	50.243	8.6	5.0	6.2	6.4
Derivados:	156.944	61.4	54.2	45.1	38.5
Canadá: Crudo:	55.673	56.9	59.9	75.9	..
Deriv:	3.510	27.5	41.5	65.1	..
Venezuela: Crudo:	760.000	90.8	94.7	96.2	97.6
Deriv:	181.837	111.2	110.3	138.5	142.9
Colombia: Crudo:	26.964	88.3	105.8	117.4	102.5
Deriv:	1.828	231.1	228.4	224.1	246.2
México: Crudo:	2.908	27.6	3.9	37.9	..
Deriv:	12.811	85.6	104.2	50.3	..
Perú: Crudo:	3.295	65.7	64.0	78.6	..
Deriv:	4.313	61.4	64.8	70.8	..
Iran: Crudo:	141.830	125.9	150.1	173.6	..
Deriv:	86.838	101.1	89.0	107.6	..
Irak: Crudo:	150.521	166.9	194.2	224.1	229.8
Saudi-Arabia:					
Crudo:	287.683	106.7	116.4	129.6	..
Kuwait: Crudo:	405.224	114.8	111.6	130.1	..
Deriv:	9.922	205.3	279.2	325.6	..
URSS: Crudo:	43.536	153.5	210.8	298.9	..
Deriv:	58.011	116.4	164.6	201.8	..
Total de países enumerados:					
Crudo:	1 927.877	104.9	112.6	125.8	..
Deriv:	516.014	95.5	98.4	112.6	..

Fuentes: Departamento del Interior de los Estados Unidos, Bureau of Mines, Minerals Yearbook 1960; e International Petroleum Trade, informes mensuales.

a. Estimaciones preliminares

Cuadro I-46

PETROLEO Y DERIVADOS: CONSUMO EN PAISES SELECCIONADOS

	(1 000 toneladas)			
	Indices: 1957 = 100.0			
	1957	1958	1959	1960
Bélgica	4.894	114.7	122.4	137.4
Dinamarca	3.490	116.9	126.2	139.1
Francia	17.676	110.8	116.4	141.8
Italia	11.650	111.7	129.7	158.4
Países Bajos	5.547	115.2	131.9	147.2
Reino Unido	23.000	124.0	145.3	171.1
Rep. Fed. de Alemania	13.981	129.8	159.5	200.6
Suecia	8.837	110.5	123.4	136.8
Total	89.075	118.0	134.7	160.2

Fuente: Petroleum Press Service, Londres

terceras partes del consumo del país, y queda todavía un pequeño saldo destinado a la exportación que no puede procesarse en las refinerías locales por razones técnicas.

Las exportaciones de petróleo y productos derivados en América Latina corresponden en su mayor parte a Venezuela. Durante la pasada década el volumen exportado por este país registró una ininterrumpida tendencia de ascenso, que alcanzó su punto más alto en 1957. En los años posteriores el volumen de las exportaciones de petróleo crudo no ha logrado recuperar el nivel alcanzado en ese año, si bien debe tenerse en cuenta el cambio cualitativo que se ha estado verificando en dichas exportaciones. En efecto, las exportaciones de productos refinados han continuado aumentando sin interrupción: su participación relativa en el total de las exportaciones de petróleo subió de 13.0 a 25.6 por ciento entre 1950 y 1960. (Véase de nuevo el cuadro I-45.) Esto ha significado un mejoramiento en el valor unitario de las exportaciones venezolanas.

Las exportaciones de Colombia registraron pequeños aumentos en 1959 y 1960 - con respecto al nivel de los dos años anteriores -, pero a largo plazo la tendencia ha sido en realidad de estancamiento, debido a que la expansión del consumo interno ha absorbido en gran parte el crecimiento de la producción. En el Perú la producción ha mostrado una tendencia declinante en los últimos años, tendencia que se ha manifestado con más vigor en las exportaciones. Sin embargo, cabe esperar que esa situación mejore en un futuro próximo, como resultado de los acuerdos a que llegó en 1960 el Gobierno de dicho país con las compañías productoras, acuerdos que estimularán nuevas inversiones en esta industria.

Las perspectivas del mercado internacional del petróleo a fines de 1961 no parecían desfavorables, no obstante la intensificación de las posiciones en pro de una política más restrictiva de las importaciones en los Estados Unidos. Por una parte, los principales países productores - agrupados actualmente en la Organización de los Países Exportadores de Petróleo - han acordado realizar una política común que contribuya a mantener la estabilidad de los precios; por otra, la Comunidad Económica Europea acordó permitir la importación libre de gravámenes de

50.000 barriles diarios - aproximadamente 18.2 millones de barriles anuales - de petróleo crudo y productos derivados procedentes de Venezuela, con lo que mejorará la posición competitiva de los productos venezolanos en aquel mercado.^{50/}

^{50.} El acuerdo mencionado se refiere a importaciones provenientes de Aruba y Curaçao, que refinan petróleo crudo venezolano. Las importaciones provenientes de estas islas representan en la actualidad 29.000 barriles diarios (aproximadamente 10.6 millones de barriles anuales). Véase International Financial News Survey, 26 de enero de 1962.

III. LAS EXPORTACIONES TOTALES

América Latina no contribuyó en forma significativa al crecimiento observado en las exportaciones mundiales entre 1953 y 1960. El aumento durante ese período fue de 30 por ciento en las de América del Norte, 82 por ciento en las de Europa Occidental y sólo 13 por ciento en las de América Latina. Incluso si se comparasen las cifras latinoamericanas con las de otras regiones poco desarrolladas, se vería que las exportaciones de los países de África y el Medio Oriente registraron aumentos de 32 y 82 por ciento, respectivamente.

Las exportaciones latinoamericanas alcanzaron un valor máximo en los años 1956 y 1957, con 8.7 mil millones de dólares. Aun en esos años el crecimiento relativo de las exportaciones latinoamericanas sobre 1953 era ya inferior al de otras regiones. La contracción experimentada en 1958 y la lentitud del proceso de recuperación en 1960 y 1961, contribuyeron a agravar el deterioro relativo de la participación latinoamericana en las exportaciones mundiales: su proporción en el total se redujo de 10.3 por ciento en 1953, a 8.7 y 7.3 por ciento en 1957 y en 1961 respectivamente.

Si se compara con el desarrollo observado en otras áreas, el de las exportaciones latinoamericanas en el período 1953-60 ofrece dos diferencias importantes: uno de los más bajos porcentajes de incremento del quantum exportado y el más alto porcentaje de declinación de los índices de valor unitario. (Véase el cuadro I-47.) Entre 1957 y 1960 la declinación de los valores unitarios de exportación - 11.5 por ciento - vino a contrarrestar casi en su totalidad el aumento registrado en el quantum de las exportaciones, que fue de 13.5 por ciento. Esta situación no tiene paralelo en otras regiones poco desarrolladas del mundo.

Las informaciones preliminares de que se dispone sobre el año 1961 indican que el estancamiento de las exportaciones latinoamericanas se mantuvo más o menos igual que en 1960. Como se vió en la sección anterior, los precios externos de algunos productos primarios se modificaron en forma poco sistemática, mejorando unos cuantos —entre ellos el estaño, el trigo y el algodón de fibra corta— y deteriorándose otros. Además, se han producido cambios en los volúmenes exportados y en la contribución de cada país al total. Sin embargo, como todos esos cambios se contrarrestaron en general unos con otros, el valor total de las exportaciones se mantuvo en 1961 aproximadamente en los mismos niveles de 1960, esto es, restableciéndose apenas a los que se habían alcanzado en los años 1956 y 1957.

Cuadro I-47

EXPORTACIONES MUNDIALES: VALORES EN MILES DE MILLONES DE DOLARES, INDICES DE QUANTUM Y DE VALOR UNITARIO
(1958 = 100)

A. <u>Valores</u>	1957	1958	1959	1960	1961 ^{a/}
<u>Países desarrollados</u>	74.4	70.5	75.1	85.4	90.0
Norteamérica	25.8	22.8	22.8	25.9	26.5
Europa Occidental	41.3	41.1	44.7	51.2	54.9
Comunidad Económica Europea	22.5	22.8	25.2	29.7	32.3
Area de Libre Comercio	16.2	15.8	16.7	18.2	19.2
Japón	2.9	2.9	3.5	4.1	4.2
Australia, N. Zelandia y Sudafrica	4.1	3.3	3.9	3.9	4.0
<u>Países subdesarrollados</u>	25.4	24.7	25.8	27.3	27.7
Medio Oriente	4.2	4.7	4.7	5.1	5.2
Africa	3.8	3.9	4.0	4.3	4.5
Asia, área esterlina ^{b/}	4.9	4.4	5.0	5.3	5.2
Asia, otros ^{c/}	2.2	2.0	2.3	2.3	2.2
<u>América Latina</u>	8.7	8.2	8.3	8.6	8.7
<u>Total mundial^{d/}</u>	99.8	95.2	100.9	112.7	117.7
B. <u>Indices de Quantum</u>					
<u>Países desarrollados</u>	102	100	108	121	127
Norteamérica	112	100	99	111	113
Europa Occidental	98	100	112	126	134
Comunidad Económica Europea	95	100	116	133	143
Area de Libre Comercio	102	100	106	115	120
Japón	96	100	119	135	144
Australia, N. Zelandia y Sudafrica	102	100	111	113	...
<u>Países subdesarrollados</u>	99	100	107	113	
Medio Oriente	90	100	108	120	...
Africa	100	100	111	120	...
Asia, área esterlina ^{b/}	105	100	106	106	...
Asia, otros ^{c/}	108	100	108	111	
<u>América Latina</u>	99	100	107	111	
<u>Total Mundial^{d/}</u>	102	100	108	119	125

(sigue)

Cuadro I-47

Continuación

C. <u>Indices de Valor Unitario</u>	<u>1957</u>	<u>1958</u>	<u>1959</u>	<u>1960</u>	<u>1961^{a/}</u>
<u>Países desarrollados</u>	103	100	99	100	101
Norteamérica	100	100	101	102	103
Europa Occidental	102	100	97	99	100
Comunidad Económica Europea	103	100	96	98	99
Area de Libre Comercio	101	100	100	101	101
Japón	103	100	101	104	102
Australia, N. Zelandia y Sudáfrica	120	100	105	103	101
<u>Países subdesarrollados</u>	104	100	97	98	95
Medio Oriente	102	100	93	91	90
Africa	105	100	94	94	91
Asia, área esterlina ^{b/}	102	100	106	114	...
Asia, otros ^{c/}	107	100	106	105	...
<u>América Latina</u>		100	95	95	95
<u>Total mundial^{d/}</u>	103	100	99	100	99

Fuente: Naciones Unidas, Boletín Mensual de Estadística.

a. Estimaciones preliminares basadas sobre cifras de 6 a 9 meses.

b. Comprende Birmania, Ceylan, India, Pakistan, Federación Malaya, Singapore, Sarawak y Hong Kong.

c. Comprende Taiwan, Cambodia, República de Viet-Nam, Indonesia, Filipinas y Tailandia.

d. Excluidos los países de economía centralmente planificada.

/Hay, pues,

Hay, pues, sobradas razones para observar con creciente preocupación la perspectiva de las exportaciones latinoamericanas en el futuro inmediato, sobre todo si se toman en consideración ciertos hechos y problemas que se han dado recientemente: la incertidumbre sobre el sistema de importación del azúcar en los Estados Unidos, el elevado monto que han alcanzado los excedentes de café, y la creciente competencia de las exportaciones de trigo, petróleo, plomo, zinc y otros metales procedentes de la URSS. Por último, y porque puede tener consecuencias más profundas, debe mencionarse el ritmo acelerado que está adquiriendo el proceso de integración económica europea, con su secuela de preferencias aduaneras en favor de países que son competidores de América Latina en el mercado mundial de un buen número de productos primarios. Aunque la alta tasa de expansión de la demanda ha hecho que las importaciones del Mercado Común Europeo procedentes de América Latina crezcan a un ritmo bastante halagüeño, no pueden dejar de causar honda preocupación las discriminaciones que permite el Tratado de Roma en favor de los territorios asociados y que entrarán en vigencia en el futuro.

Existen datos ya sobre el grado de discriminación que estaba en vigor en enero de 1962 para algunos productos importantes de América Latina, y sobre la preferencia final que se prevé en el Tratado de Roma para los países miembros y asociados. (Vease el cuadro I-48.) Resulta evidente que en 1962 entraron ya en vigor algunas discriminaciones —relativamente pequeñas en su mayoría— y que dentro de algunos años serán de magnitud apreciable para algunos productos de la zona templada y ciertos productos tropicales.^{51/}

Pero las cifras del cuadro I-48 subestiman todavía el grado total de discriminación implícito en los planes presentes, pues la tarifa común externa es en general tanto más elevada cuanto mayor sea el proceso de elaboración por que hayan pasado esos productos. Por ejemplo, la tasa para café soluble y café tostado y descafeinado será de 30 por ciento; la de manteca de cacao, 20 por ciento; la de carnes conservadas 26 por ciento, y la de hilados de algodón 9 a 16 por ciento.^{52/} Igual sucede con los metales no ferrosos, los hilados de lana y otros

51. Respecto de los primeros son de 20 por ciento para la carne vacuna y el trigo. En lo que toca a los tropicales, 80 por ciento para el azúcar, 20 para el banano y 13 por ciento para el café.

52. En todos estos productos, por supuesto, la tarifa sobre importaciones procedentes de países miembros o asociados será cero.

Cuadro I-48

COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA: TARIFAS VIGENTES Y PREVISTAS EN LOS PAISES MIEMBROS, SOBRE ALGUNOS PRODUCTOS DE EXPORTACION IMPORTANTES PARA AMERICA LATINA

	Tarifas Vigentes (Porcentajes)								Tarifa común cuando se completa el proceso de formación del mercado común	
	República Federal de Alemania		Benelux		Francia		Italia		CEE	NMF
	CEE ^a /	NMF ^a /	CEE	NMF	CEE	NMF	CEE	NMF		
Café en grano sin decafeinar*	16b/	16b/	-	4.8	18	18c/	45.5	75.8d/	-	13e/
Cacao en grano**	9	10	-	10	-	25	-	5	-	9
Banano	-	6f/	12	16.5	15	20	28.8	32.4	-	20
Carne vacuna enfriada	14	20	8.4	14.4	-	20	12.5	20	-	20
Carne vacuna congelada	6	13	8.4	14.4	-	20	12.5	20	-	20
Harina de pescado	...	10	-	20	30	35	35	40	-	15
Azúcar cruda y refinada	-	80
Trigo	20	20	-	-	30	30	30	50	-	20
Algodón en rama	-	-	-	-	-	-	6	8	-	-
Lanas sucias	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Lanas lavadas	-	1	-	-	-	1	-	-	-	-
Cobre, standard o blister en lingotes	-	5	-	-	-	20	3.5	3.5	-	-
Minerales y concentrados de plomo	-	-	-	-	-	-	5	5	-	-
Barras de plomo	10	15	4	6	20	20	20	20	-	10
Minerales y concentrados de zinc	-	-	-	-	-	-	5	5	-	-
Barras de zinc	10	15	4	4	16	18	15	15	-	10
Minerales y concentrados de estaño	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Lingotes de estaño	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-
Barras de estaño	6	8	6	4	10	12	10	10	-	8
Petróleo crudo ^g	12.90	-	-	-	-	18	-	18	-	-

Fuente: CEPAL. Boletín Económico de América Latina, febrero 1962 y datos publicados por el GATT y la CEE.

- a. CEE = Tarifas sobre importaciones de países miembros asociados de la Comunidad Económica Europea.
 NMF = Tarifas sobre importaciones de otros países con derecho a tratamiento de nación más favorecida.
- b. Equivalente aproximado de la tarifa específica del DMI (marcos alemanes) por kg.
- c. Sujeto a cuotas.
- d. Liras por kg.
- e. 16 por ciento por el Tratado de Roma, rebajado a 13 por ciento en 1959 en negociaciones con el GATT.
- f. Tarifa aplicable a un tercio de las importaciones; el resto, libre.
- g. Marcos alemanes por 100 kilogramos.
- * Véase la nota 13 del texto.
- ** Véase la nota 21 del texto.

productos. Así pues, la estructura del Mercado Común Europeo —además de las barreras a las exportaciones de productos primarios latinoamericanos que forman las tasas discriminatorias— ofrece una barrera adicional para el cambio de la estructura productiva de los países latinoamericanos, porque desalienta lo que para muchos constituiría una vía importante hacia el desarrollo económico, o sea una mayor industrialización de sus productos de exportación.

Al examinar la evolución de las exportaciones por países se advierten desde luego diferencias importantes incluso entre aquellos en los que un mismo producto ocupa el primer lugar en sus ventas al exterior. Se observa, además, que para cierto número de países el año 1957 no fue el del más alto valor en sus exportaciones, aunque sí lo fue para el conjunto de América Latina. Esas diferencias, sin embargo, no invalidan las dos conclusiones básicas que se desprenden del examen de las cifras del comercio latinoamericano de exportación en los años últimos: a) que el estancamiento del valor de sus exportaciones refleja ante todo el deterioro relativo de los precios a que vende sus productos, y b) que América Latina en su conjunto está perdiendo su posición competitiva en los mercados externos.

En el cuadro I-49 se presentan los valores de exportación por países, en el período 1957-61. Como acaba de señalarse, la posición dominante de un mismo producto en las exportaciones de varios países no significa que las exportaciones hayan seguido una tendencia similar en todos ellos. A pesar de eso, resulta útil agrupar los países en la forma que se ha hecho en el cuadro citado para señalar algunas características que les son comunes. En los países en que el café es el producto de exportación dominante, el rasgo distintivo del período 1957-61 ha sido la declinación de los valores totales de la exportación, debido a la baja de los precios externos del grano, no obstante los aumentos registrados en el volumen exportado. El mejoramiento que se observa en las ventas exteriores de Guatemala y de Nicaragua refleja sustanciales incrementos en los valores de exportación de los bananos y del algodón respectivamente, que contrarrestaron el mejor valor de las exportaciones de café.

En los países exportadores de azúcar, la merma de los valores de la exportación total refleja igualmente la caída de los precios externos de ese producto; sin embargo, la redistribución del saldo de la cuota de azúcar cancelada a Cuba en el segundo semestre de 1960, permitió un incremento sustancial de las exportaciones de la República Dominicana, que de este modo lograron superar en 1960

Cuadro I-49

AMERICA LATINA: EXPORTACIONES POR PAISES

Países principalmente exportadores de:		Valores en millones de dólares	Indices de volumen y precios 1957 = 100			
			1957	1958	1959	1960
<u>Café</u>						
Brasil	Valor	1.392.0	89	92	91	101
	Volumen	100	96	112	117	...
	Precio	100	91	74	72	...
Colombia	Valor	511.1	90	93	91	85
	Volumen	100	108	128	121	113
	Precio	100	84	74	74	71
Costa Rica	Valor	83.4	110	92	101	96
	Volumen	100	128	114	127	78
	Precio	100	83	77	78	...
El Salvador	Valor	138.5	84	82	84	86
	Volumen	100	101	118	124	...
	Precio	100	83	68	68	...
Guatemala	Valor	115.9	92	92	103	99
	Volumen	100	111	132	138	129
	Precio	100	80	66	68	63
Haití	Valor	34.3	115	82	97	92
	Volumen	100	139	105
	Precio	100	87	76	78	75
Nicaragua	Valor	64.3	99	101	87	97
	Volumen	100	110	125	93	94
	Precio	100	86	77	79	76
<u>Azúcar</u>						
Cuba	Valor	845.0	90	80	73	...
	Volumen	100	105
	Precio	100	86	76	75	...
Rep. Dominicana	Valor	161.0	85	81	112	89
	Volumen	100	98	96	138	...
	Precio	100	88	75	75	70

(sigue)

Cuadro I-49 (Cont.)

Países principalmente exportadores de:	Valores en millones de dólares	Indices de volumen y precios 1957 = 100				
		1957	1958	1959	1960	1961a/
<u>Bananos</u>						
Ecuador	Valor	132.6	101	107	109	96
	Volumen	100	99	111	123	...
	Precio	100	97	95	89	...
Honduras	Valor	65.0	108	106	98	103
	Volumen	100	113	114	106	...
	Precio
Panamá	Valor	35.4	94	99	78	87
	Volumen	100	93	100	92	103
	Precio	100	97	94	83	83
<u>Trigo y productos agropecuarios</u>						
Argentina	Valor	974.8	102	103	111	97
	Volumen	100	108	110	111	...
	Precio	100	96	99	104	...
Uruguay	Valor	128.1	108	76	101	136
	Volumen	100	131	100	...	152
	Precio	100	81	78	93	90
<u>Metales</u>						
Bolivia	Valor	95.2	66	80	70	78
	Volumen	100	67	77	67	70
	Precio	100	93	98	99	107
Chile	Valor	455.0	85	109	107	108
	Volumen
	Precio
<u>Productos mixtos</u>						
México	Valor	734.0	100	102	104	113
	Volumen
	Precio
Paraguay	Valor	32.9	104	95	82	93
	Volumen	100	113	102	112	123
	Precio
Perú	Valor	320.0	88	97	134	154
	Volumen	100	106	109	141	...
	Precio	100	82

(Sigue)

Cuadro I-49 (Cont.)

Países principalmente exportadores de:	Valores en millones de dólares	Índices de volumen y precios 1957 = 100				
		1957	1958	1959	1960	1961 ^{a/}
<u>Petróleo</u>						
Venezuela	Valor	2.366.0	98	100	103	102
	Volumen ^{b/}	100	95	99	105	108
	Precio ^{b/}	100	100	93	92	92
<u>Total América Latina</u>						
	Valor	8.662.0	95	96	99	100
	Volumen ^{c/}	100	101	108	112	...
	Precio ^{c/}	100	93	89	89	89

Fuente: Fondo Monetario Internacional, International Financial Statistics.

- a. Estimaciones preliminares.
- b. Los índices de volumen y precios se refieren al petróleo.
- c. Los índices de volumen y precios son los publicados por el Boletín Mensual de Estadística de Naciones Unidas, convertidos al año base 1957. (Véase el cuadro I-47.)

/el valor

el valor registrado en 1957. Con todo, en 1961 vuelven a declinar los valores totales de la exportación dominicana, por la merma de los precios y el volumen de las exportaciones de cacao y de café.

Entre los países exportadores de bananos —producto que no ha registrado grandes fluctuaciones de precios en los últimos años— la evolución mostrada por las exportaciones del Ecuador constituye una experiencia casi excepcional en América Latina: entre 1953 y 1960 sus exportaciones totales registraron sucesivos aumentos, tan solo con una interrupción en 1955. En el mismo lapso el volumen de las exportaciones de bananos se elevó a un poco más del doble de la cifra inicial, mientras que una serie de aumentos—también considerables— en las exportaciones de café y de cacao permitieron compensar el efecto de la baja de precios de estos productos. En 1961, sin embargo, declinó el volumen de las exportaciones de bananos y de cacao. Esto, agregado a la baja de precios externos del cacao, redujo—por primera vez en los últimos cinco años— el valor total de las exportaciones ecuatorianas a un nivel ligeramente inferior al de 1957. En cambio, en Honduras y en Panamá, el volumen de las exportaciones de bananos registró aumentos en 1961, con lo que se logró superar los valores totales de la exportación del año anterior. Pero si bien en Honduras ello permitió restablecer los valores de exportación a niveles comparables con los de 1958-59, en Panamá, por el contrario, el total de las exportaciones continúa a un nivel bajo, lo que en parte se debe al menor volumen y al descenso de los precios de las exportaciones de cacao.

Los países exportadores de trigo y productos agropecuarios —la Argentina y el Uruguay— mostraron en general en el período 1957-61 un nivel de exportaciones inferior al de los primeros años de la década del 50. Ello refleja en parte la declinación de los precios de los cereales, las lanas y las carnes entre aquel período y el presente, y también los desajustes originados por la subvaluación de las tasas cambiarias que esos países aplicaron a sus exportaciones hasta 1959. No ha sido menos importante, sobre todo en los dos años últimos, el efecto de la disminución de sus saldos exportables de cereales —en particular el trigo— a consecuencia de las adversas condiciones meteorológicas. El de 1957 fue en estos países un año de bajos valores de exportación, especialmente en el Uruguay donde la contracción fue de 40 por ciento con respecto al año anterior. El período 1959-61 ha sido de recuperación para la Argentina y el Uruguay. Sin embargo, la

/fuerte

Fuerte contracción de la producción y las exportaciones de cereales en 1961 interrumpió este proceso en la Argentina. El Uruguay, por su parte, no ha logrado restablecer su producción de trigo, pero sus exportaciones de lanas y carnes registraron aumentos substanciales sobre 1960.

En los países exportadores de metales, cabe señalar la considerable declinación de las exportaciones de Bolivia entre 1958 y 1960 con respecto a las de 1950-57. Ello se debió inicialmente al descenso de los precios del estaño y posteriormente, cuando mejoró el nivel de precios, a la contracción de la producción y de las exportaciones de ese producto. En Chile se ha registrado un mejoramiento relativo durante los años últimos merced al mayor volumen de las exportaciones de cobre, aun cuando las fluctuaciones de precios del metal han sido relativamente amplias. Aparte de las de cobre, recientemente han aumentado las exportaciones de mineral de hierro y algunos productos manufacturados —sobre todo papel— y ella ha permitida compensar la declinación observada en las ventas de salitre.

Los países que cuentan con una exportación más diversificada —minerales y productos agrícolas— no han gozado de mejor situación que aquéllos en que predominan uno o dos productos. Las exportaciones de México declinaron radicalmente en 1957 con respecto a las de 1955 y 1956 por el efecto combinado de la baja de precios de algodón, el cobre, el plomo, el zinc y de una merma sustancial en el volumen de las exportaciones algodoneras. La recuperación en los años 1958-60 fue relativamente pequeña, debido al bajo nivel de los precios de los metales, pero en 1961 se ha advertido un mejoramiento en los precios y en el volumen de las exportaciones de algodón y aumentos en el volumen de las de azúcar, plomo, zinc y petróleo. Pese a esto, el valor de las ventas mexicanas está por debajo todavía de las cifras alcanzadas en 1955-56.

La experiencia del Perú es más favorable: el valor de sus exportaciones casi no sufrió retrocesos entre 1953 y 1961, en buena medida gracias al notable aumento que registraron las exportaciones de su industria de harina de pescado, así como las de mineral de hierro y las de cobre.^{53/} Esto permitió contrarrestar el efecto de la baja de precios del algodón, el azúcar, el cobre, el plomo y el zinc.

53. Entre 1953 y 1960 las exportaciones de harina de pescado y productos pesqueros aumentaron de 31.600 a 592.200 toneladas y las de mineral de hierro de 553.000 a 3.12 millones de toneladas. Las exportaciones de cobre en 1960 se triplicaron con respecto al año anterior.

En el Paraguay las exportaciones declinaron consecutivamente en 1959 y 1960, debido a la contracción de las exportaciones de algodón y de maderas. En 1961 se registró un firme proceso de recuperación merced a los aumentos en el volumen de las exportaciones de algodón, maderas, aceites oleaginosos, carnes y cueros vacunos. A pesar de ello, el valor total de las exportaciones se ha mantenido en niveles inferiores a los de 1957-58.

Venezuela comparte con el Perú la situación excepcional de ser los únicos países en América Latina cuyas exportaciones no han sufrido retrocesos de significación en el período 1953-61. En el caso venezolano ello se debe a la mayor estabilidad a largo plazo de los precios del petróleo crudo, al aumento del volumen de las exportaciones de este producto y a la rápida expansión que experimentaron hasta 1960 las ventas de mineral de hierro. La declinación de los precios del petróleo en 1959 y 1960 se compensó parcialmente con el aumento del volumen exportado y con la mayor participación que tuvieron los productos refinados —de más alto valor unitario— en las exportaciones totales. En 1961 se registró una pequeña disminución en el total de las exportaciones, que refleja principalmente una fuerte contracción en las ventas de mineral de hierro a los Estados Unidos.

Como resumen de este breve examen de conjunto de las exportaciones latinoamericanas se presentan en el cuadro I-50 las estimaciones de los índices de valor unitario de las exportaciones e importaciones de América Latina y la resultante relación de precios del intercambio. Aunque es evidente que esos índices sólo constituyen una medida muy tosca de la relación real de precios del intercambio, pueden considerarse al menos como una aproximación reveladora de la tendencia o del sentido en que se ha movido tal relación. Del cuadro I-50 se desprende que el deterioro de la relación de precios del intercambio en el lapso 1957-59 tuvo su origen en la declinación de los valores unitarios de exportación, y que en dicho período el deterioro se acentúa más si se excluye el petróleo. El nivel de los precios externos del café, el azúcar, el algodón, la lana, el trigo, el maíz, el plomo y el zinc registró bajas sucesivas durante estos años. Los valores unitarios de la importación tuvieron también un moderado descenso, atenuando así en parte la declinación observada en los de exportación. En 1960 hubo una ligera recuperación en los valores unitarios de la exportación, que en gran medida correspondió a los metales no ferrosos, el algodón y también en cierto grado al azúcar. Sin embargo, la declinación de los precios de otros productos importantes

Cuadro I-50

AMERICA LATINA: INDICES DE VALORES UNITARIOS DE EXPORTACION E IMPORTACION
E INDICE DE LA RELACION DE PRECIOS DEL INTERCAMBIO

(1953 = 100)

	1957	1958	1959	1960	1961 ^{a/}
Valores unitarios de exportación total	96	89	83	85	85
Excluido petróleo	93	84	78	80	79
Valores unitarios de importación	103	100	99	99	98
Relación de intercambio total	94	89	84	85	86
Excluido petróleo	91	84	78	81	81

Fuente: Naciones Unidas, Boletín Mensual de Estadística.

a. Primer semestre.

/-petróleo,

—petróleo, café, cacao— parece sugerir la probabilidad de que en el mejoramiento de la relación de precios en 1960 haya influido un cambio en la importancia relativa de algunos de estos productos o bien en la composición de las exportaciones de algunos países. La evolución de los precios externos de la mayoría de los productos de exportación en 1961 es desfavorable de nuevo, pero ello no se traduce en un empeoramiento de la relación de precios de intercambio, debido a que también declinan los valores unitarios de la importación.

Un índice que refleja la situación de América Latina en su conjunto no puede ser representativo de país alguno. Por esta razón, cabe insistir en que la relación de precios del intercambio sólo debe considerarse como una indicación aproximada de la dirección en que se han modificado índices de valores unitarios que son muy diferentes entre sí. Sin embargo, es indudable que el sector externo desde 1957 ha sido un factor de primordial importancia en el estancamiento económico de América Latina. El mero hecho de que en 1961 los valores unitarios de exportación total estuviesen 12 por ciento por debajo del nivel de 1957 —el cual a su vez ya estaba deprimido en relación con 1953— indica la gravedad que encierra para la economía latinoamericana la depresión de los precios de sus productos básicos de exportación.

IV. DISTRIBUCION GEOGRAFICA DEL COMERCIO DE EXPORTACION

La distribución geográfica de las exportaciones latinoamericanas ha cambiado relativamente poco en el período 1957-61. Ahora bien, en este último año se advierte una disminución sustancial en las exportaciones destinadas a los Estados Unidos y un aumento en las destinadas al grupo de países de economía centralmente planificada. (Véase el cuadro I-51.) Este cambio --que es quizá el de mayor importancia en el comercio exportador latinoamericano-- refleja básicamente la contracción que se inicia en el segundo semestre de 1960 en las exportaciones de Cuba a los Estados Unidos y la reorientación del comercio de aquel país hacia la URSS y otros países de economía centralmente planificada. Cabe destacar también en el período que se examina la gradual disminución de la participación relativa de América Latina en las exportaciones mundiales, debida a la tasa más alta de expansión registrada por las exportaciones de las áreas industriales. (Véase el cuadro I-52.) El menor crecimiento relativo de las exportaciones latinoamericanas con respecto a las de otras áreas refleja en cierta medida la declinación de los precios de los productos primarios, pero ya se vio que el índice de quantum de las exportaciones latinoamericanas también ha crecido relativamente menos que el de otras áreas poco desarrolladas.

Este fenómeno se explica en parte porque se ha concedido al desarrollo económico de Africa una mayor prioridad en los últimos años, y tanto las instituciones financieras internacionales como las nacionales de los países industrializados se dedican vigorosamente a ayudar a los países y territorios africanos a adquirir la viabilidad económica necesaria para consolidar la independencia política, que les ha sido concedida recientemente o que van a recibir. Esto ha repercutido claramente en la explotación de recursos naturales que antes no eran utilizados y que ahora dan lugar en muchos casos, a producciones que por sus costos muy bajos pueden llegar a desplazar a los abastecedores tradicionales en el mercado internacional. A guisa de ejemplo cabría mencionar el algodón sudanés, los petróleos libio y argelino, y el café de ciertos territorios británicos y franceses. Es indudable, en algunos casos, que la única forma de acelerar el desarrollo económico de los "países nuevos" es fomentar la producción y la exportación de sus productos básicos, pero es claro que ello podría ir en detrimento de los productores tradicionales, comprendidos los de América Latina.

/Cuadro I-51

Cuadro I-51

AMERICA LATINA: VALOR TOTAL DE LAS EXPORTACIONES, POR PRINCIPALES AREAS DE DESTINO Y PORCENTAJES CORRESPONDIENTES A CADA AREA

	(Millones de dólares)		Indices: 1957 = 100.0		
	1957	1958	1959	1960	1961 ^{a/}
Norteamérica	3,982	95.6	96.1	93.4	83.9
Europa Occidental	2,740	88.6	91.8	98.4	100.1
Comunidad Económica Europea	1,459	90.5	98.3	107.5	109.1
Asociación de Libre Comercio	1,091	87.1	87.4	92.4	94.0
Japón	228	93.0	110.1	104.8	152.2
Australia, Nueva Zelandia y Sudáfrica	21	104.7	104.7	128.6	128.6
<u>Total países desarrollados</u>	<u>6,971</u>	92.8	94.9	95.8	92.7
Países centralmente planificados	126	126.2	120.6	210.3	417.5
URSS y Europa Oriental	122	120.9	123.0	202.5	389.3
China Continental	4	300.0	50.0	450.0	1,275.0
América Latina	759	99.9	94.3	91.7	73.5
Medio Oriente, Africa, Asia y otros no clasificados ^{b/}	793	102.5	105.4	112.6	134.4
<u>Total países subdesarrollados</u>	<u>1,552</u>	101.2	100.0	102.4	104.6
<u>Total general</u>	<u>8,649</u>	94.8	96.2	98.7	99.5
<u>Porcentajes sobre el total</u>					
Norteamérica	46.0	46.4	46.1	43.6	38.8
Europa Occidental	31.7	29.6	30.2	31.6	31.9
Comunidad Económica Europea	16.9	16.1	17.2	18.4	18.5
Asociación de Libre Comercio	12.6	11.6	11.5	11.8	11.9
Japón	2.6	2.6	3.0	2.8	4.0
Australia, Nueva Zelandia y Sudáfrica	0.2	0.3	0.3	0.3	0.3
<u>Total países industrializados</u>	<u>80.6</u>	78.9	79.5	78.3	75.0
Países centralmente planificados	1.4	1.9	1.8	3.1	6.1
URSS y Europa Oriental	1.4	1.8	1.8	2.9	5.5
China Continental	-	0.1	-	0.2	0.6
América Latina	8.8	9.3	8.7	8.2	6.5
Medio Oriente, Africa y Asia y otros no clasificados	9.3	9.9	10.0	10.4	12.4
<u>Total</u>	<u>100.0</u>	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Naciones Unidas, Boletín Mensual de Estadística, junio de 1960; junio de 1961 y diciembre de 1961.

a. Estimaciones basadas sobre las cifras del primer semestre.

b. Los valores correspondientes al Medio Oriente, Africa y Asia (excluidos el Japón y la China Continental), son relativamente pequeños: 120 millones en 1958; 118 en 1959; 139 en 1960 y 152 en 1961. El saldo representa principalmente las exportaciones de petróleo venezolano a las Antillas Holandesa y Británica.

Cuadro I-52

EXPORTACIONES MUNDIALES POR PRINCIPALES AREAS DE DESTINO Y
POSICION RELATIVA DE AMERICA LATINA EN CADA AREA

	(1,000 millones de dólares)	Indices: 1957 = 100.0			
		1957	1958	1959	1960
Norteamérica:					
Total mundial	18 070	98	113	110	104
América Latina	3 982	96	96	93	84
Comunidad Económica Europea:					
Total mundial	22 525	93	102	121	132
América Latina	1 459	90	98	108	109
Area Europea de Libre Comercio:					
Total mundial	17 640	96	104	120	121
América Latina	1 091	87	87	92	94
Japón:					
Total mundial	3 240	77	93	116	147
América Latina	228	93	110	105	152
Países de planificación central:					
Total mundial	10 890	108	128	138	-
América Latina	126	126	121	210	418
Total exportaciones mundiales:					
América Latina	8 649	96	104	115	-
Porcentaje de América Latina en cada área:					
Norteamérica	22.0	21.5	18.7	18.7	18.5
Comunidad Económica Europea	6.5	6.3	6.3	5.7	5.5
Area Libre Comercio	6.2	5.6	5.2	4.8	5.0
Japón	7.1	8.4	8.3	6.4	7.1
Planificación Central	1.1	1.4	1.1	1.8	-
Total mundial:	7.9	7.8	7.4	6.8	-

Fuente: GATT, International Trade 1960, 1961; Naciones Unidas, Boletín Mensual de Estadística, diciembre de 1961.

a. Estimaciones preliminares.

/Las diferencias

Las diferencias observadas en los índices de actividad industrial de las principales áreas comerciales --Norteamérica, Comunidad Económica Europea, Asociación Europea de Libre Comercio, etc.-- constituyen otro factor importante en los cambios registrados en la distribución geográfica de las exportaciones latinoamericanas. La rápida recuperación de las exportaciones destinadas a la Comunidad Económica Europea y el Japón después de la declinación de 1958 contrasta en forma notable con lo que se observa en las exportaciones destinadas a Norteamérica y a la Asociación Europea de Libre Comercio, áreas éstas en que los retrocesos de la actividad económica de los Estados Unidos y del Reino Unido en 1957-58 y 1960-61 redujeron sustancialmente la demanda de materias primas textiles y de metales importados.

Por último, cabe señalar también en estas consideraciones generales la gradual declinación que sufrió el comercio de exportación dentro de la propia área latinoamericana. Esa tendencia pone de relieve la urgencia de que los países latinoamericanos busquen soluciones a los problemas que hasta ahora se han opuesto a la expansión del intercambio intrarregional.^{54/}

A continuación se examina la evolución de las exportaciones latinoamericanas por principales áreas de destino, de acuerdo con las cifras presentadas en los cuadros I-51 y I-52.

1. Norteamérica

La contracción de las exportaciones latinoamericanas destinadas a Norteamérica fue relativamente moderada en 1958. Apenas supuso un 4 por ciento, en comparación con el 10 por ciento en las destinadas a la Comunidad Económica Europea y con el 13 por ciento en las orientadas hacia el Area Europea de Libre Comercio. Sin embargo, la elevada proporción que tienen en el total las exportaciones a Norteamérica significa que un porcentaje pequeño como el indicado representa cantidades importantes en valores absolutos. La declinación en las exportaciones reflejó la baja de los precios del café y de los metales no ferrosos, así como un

54. Véase después, en la sección V de este mismo capítulo, un breve análisis sobre el Programa de Integración Económica del Istmo Centroamericano y sobre la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, y del estado que guardaban los planes respectivos a fines de 1961.

menor volumen en las exportaciones de esos mismos productos, el petróleo y el mineral de hierro. La contracción afectó principalmente al Brasil, Colombia, Chile, México, Guatemala y Venezuela. El receso de la actividad industrial en la segunda mitad de 1957 y en el primer semestre de 1958 influyó en que la demanda de los metales importados fuera menor. Como ya se ha visto, también disminuyeron las compras hechas para la acumulación de reservas estratégicas. En el caso del petróleo, la disminución se debió principalmente al restablecimiento de las corrientes comerciales anteriores a la crisis de Suez, es decir, a la recuperación observada en las importaciones provenientes del Medio Oriente y a la consiguiente contracción de las que proceden de América Latina, sobre todo las de Venezuela.

En 1959 las exportaciones destinadas a Norteamérica se mantuvieron casi en los mismos niveles de 1958. Aunque los precios del café declinaron nuevamente parte de esa baja se compensó con un aumento en el volumen exportado. En cambio, aunque hubo una moderada recuperación en los precios del cobre, el estaño y el zinc, las exportaciones de estos metales --y las del plomo-- siguieron registrando niveles más bajos que los de 1957, debido en parte al descenso del consumo en los Estados Unidos y en parte a la aplicación de las cuotas de importación del plomo y el zinc. Los precios del petróleo crudo y derivados bajaron a mediados de 1959. Sin embargo, el valor de las exportaciones a Norteamérica no sufrió cambios importantes en dicho año, porque aumentó la participación latinoamericana en las importaciones totales de los Estados Unidos, y porque la proporción de los productos derivados (de más alto valor unitario) en las exportaciones totales también fue mayor.

El porcentaje de las exportaciones latinoamericanas destinadas a Norteamérica no mostró cambios apreciables en el período 1957-1959. (Véase de nuevo el cuadro I-51.) Sin embargo, enfocado el problema desde otro ángulo, la situación fue muy distinta. En efecto, en el cuadro I-52 se pone de manifiesto que las exportaciones mundiales destinadas a Norteamérica aumentaron 15 por ciento de 1958 a 1959, mientras que las procedentes de América Latina se mantuvieron aproximadamente en los mismos niveles. El resultado fue que la participación de América Latina en las exportaciones mundiales destinadas a Norteamérica se redujo de 21.5 por ciento en 1958 a 18.7 por ciento en 1959.

/En el

En el período 1960-61 se advierten los cambios más importantes en el comercio latinoamericano de exportación con Norteamérica. La contracción se inició a mediados de 1960 con la exclusión parcial de las exportaciones de azúcar cubana del mercado norteamericano, y adquirió mayor intensidad en 1961 al hacerse efectiva en su totalidad la exclusión de Cuba en los suministros de azúcar a los Estados Unidos. Aunque algunos países latinoamericanos --principalmente la República Dominicana, México, el Perú y el Brasil-- aumentaron sus exportaciones de azúcar con ese destino, en sustitución parcial de las que anteriormente realizaba Cuba, el comercio total latinoamericano de exportación a los Estados Unidos declinó en 1960 en 3 por ciento con respecto a 1959, registrándose de nuevo otra baja de 10 por ciento en 1961 con respecto al año precedente.

Cabría señalar, sin embargo, que si bien esta baja en el valor de las exportaciones latinoamericanas a Norteamérica en 1960-61 refleja principalmente la exclusión del azúcar cubano del mercado de los Estados Unidos, también la motivan otras causas entre las que puede mencionarse el descenso en el volumen y el valor de las exportaciones de café, azúcar y carnes en ambos años, y además en 1961 de las de mineral de hierro, zinc y cacao. Las exportaciones del Brasil, Colombia, Chile y la Argentina hacia esta área declinaron entre 5 y 10 por ciento, en tanto que las de México aumentaron 8 por ciento y las del Perú 20 por ciento. En conjunto, sin embargo, el porcentaje de las exportaciones latinoamericanas con destino a Norteamérica disminuyó a 43.6 por ciento en 1960 y a 38.8 por ciento en 1961. A pesar de ello, no deja de ser interesante observar que en el total de las exportaciones mundiales a Norteamérica la participación relativa de las exportaciones latinoamericanas no sufrió cambios de importancia, debido a que en 1960-61 disminuyó el valor total de las exportaciones mundiales destinadas a esa área, fenómeno relacionado en parte con el breve receso ocurrido entre fines de 1960 y principios de 1961.

2. Comunidad Económica Europea

Las exportaciones mundiales a la Comunidad Económica Europea bajaron 7 por ciento en 1958 con respecto a 1957. Las procedentes de América Latina lo hicieron aún en mayor proporción pues descendieron 10 por ciento en los años citados, correspondiendo la baja principalmente a las exportaciones de la Argentina, Chile,

/El Salvador,

El Salvador, México, la República Dominicana y el Uruguay. En cambio, el proceso de recuperación fue más rápido que el observado en otras áreas, y las exportaciones latinoamericanas destinadas a la Comunidad lograron aumentos de cierta significación en 1959 y 1960, año éste en que superaron el nivel de 1957 en 8 por ciento. Es cierto que ese aumento fue inferior al observado en las exportaciones mundiales con destino a la Comunidad, pero de todos modos puede ser considerado como el más importante --en cifras relativas y en valores absolutos-- de los que hayan logrado las exportaciones latinoamericanas en cualquier otra área del mundo.

Aproximadamente un 50 por ciento de las exportaciones latinoamericanas a la Comunidad está constituido por el grupo de alimentos, bebidas y tabaco no manufacturado. El valor de las exportaciones de este grupo de productos disminuyó sustancialmente en 1958, pero en los años posteriores recuperó el nivel de 1957, debido en buena parte al mayor volumen de las exportaciones de café, que compensaron la baja de los precios.

Las exportaciones de cereales, carnes y otros productos agropecuarios de la zona templada mostraron cambios erráticos durante estos años, pero en general el valor de las exportaciones de estos productos a la Comunidad acusó aumentos sucesivos en 1959 y 1960. En conjunto, sin embargo, el aumento más importante en el valor de las exportaciones correspondió a las materias primas industriales (Grupos 2 y 4 de la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional), en tanto que las exportaciones de combustibles (Grupo 3 de la misma Clasificación) declinaron moderadamente como efecto de la baja de los precios del petróleo crudo.

En 1961 las exportaciones latinoamericanas a la Comunidad sólo registraron un aumento de uno por ciento aproximadamente. Aunque no se dispone todavía de informaciones detalladas sobre los cambios ocurridos en la composición de esas exportaciones, puede afirmarse que hubo una considerable disminución en las de azúcar --principalmente por lo que se refiere a Cuba--, cereales y metales no ferrosos, y que las de café se mantuvieron casi a los mismos niveles de 1960. Por el contrario, se acusaron aumentos en las exportaciones de petróleo y productos derivados, lanas y algodón.

La diferencia en las tasas de aumento entre las exportaciones mundiales destinadas a la Comunidad y las de procedencia latinoamericana significó que el

/porcentaje de

porcentaje de éstas en las primeras bajó de 6.5 por ciento en 1957 a 5.5 por ciento en 1961. En cambio, el porcentaje de las exportaciones latinoamericanas con destino a la Comunidad aumentó sobre el total regional de 16.9 en 1957 a 18.5 por ciento en 1961. Es interesante subrayar el hecho, pues se ha aludido frecuentemente a la posibilidad de que los arreglos preferenciales dentro de la Comunidad Económica Europea y los territorios asociados de ultramar constituyan un obstáculo considerable para el futuro crecimiento de las exportaciones latinoamericanas con aquel destino. Por otro lado, debe recordarse que el proceso de integración se halla todavía en su etapa inicial y que los arreglos preferenciales no han tenido aún un efecto discriminatorio decisivo contra los "terceros países". No se olvide además que hasta 1961 --salvo en contadas excepciones-- no se habían extendido a los productos agropecuarios. En los primeros días de 1962 el Consejo de Ministros de la Comunidad acordó pasar a la segunda etapa del programa de integración, cuya meta para fines de 1969 cuando menos es la de conseguir una completa unión aduanera. Las primeras medidas adoptadas sobre el comercio de productos agrícolas comprenden: a) la adopción de un sistema común de precios de apoyo, y la creación de un fondo común para el financiamiento de dicha política; b) la abolición de los controles sobre la importación de granos y otros productos agropecuarios, y c) la adopción de un sistema de "impuestos variables" destinados a uniformar los precios de los productos agrícolas dentro de la Comunidad.

3. Asociación Europea de Libre Comercio

Las exportaciones de América Latina a esta área comercial sufrieron una disminución de 13 por ciento en 1958 con respecto a 1957. Esta baja es la más intensa que se ha registrado en comparación con la de otras áreas comerciales. Es más, en los años siguientes las exportaciones latinoamericanas a los países pertenecientes a la Asociación continuaron a un bajo nivel y los de 1961 todavía fueron 6 por ciento inferiores a las de 1957. En este sentido, la evolución de las ventas latinoamericanas en el área mencionada es francamente desfavorable, pues el total de las exportaciones mundiales destinadas a la Asociación superó en 1959 los niveles de 1957 y continuó aumentando en los dos años siguientes.

/En su

En su mayor parte esta baja de las exportaciones latinoamericanas a los países integrantes de la Asociación se contrae al grupo de alimentos, bebidas y tabaco (Grupo 0 y 1 de la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional). En algunos de los productos la declinación refleja básicamente la baja de los precios --casos del café, el azúcar y los cereales-- pero, además, en estos dos últimos ha habido una gradual contracción de los volúmenes exportados, que fue particularmente intensa en 1961. La baja de los precios del algodón y de la lana se compensó parcialmente con un aumento en el volumen de las exportaciones, de modo que, en conjunto, el grupo de materias primas industriales --inclusive los cueros, las maderas, los minerales, etc.-- mantuvo en 1960-61 valores aproximadamente iguales a los de 1957. Una tendencia similar se observó en las exportaciones de petróleo y derivados, que después de declinar fuertemente en 1958, recuperaron en los años siguientes los niveles registrados en 1957, compensando con aumentos en el volumen la baja de los precios ocurrida en 1959-60.

Tanto el porcentaje de las exportaciones latinoamericanas a la Asociación, como la posición relativa de América Latina en el total mundial de las exportaciones destinadas a dicha área, declinaron moderadamente entre 1957 y 1961, pues en este último año fueron 6 por ciento inferiores a las del primero.

4. Japón

El debilitamiento de la actividad industrial en el Japón en 1958 tuvo efectos particularmente severos sobre la demanda de productos importados: el valor de las exportaciones mundiales a ese país disminuyó en dicho año 23 por ciento con respecto a 1957. Contracción tan intensa no tuvo paralelo en las demás áreas industrializadas y puso de manifiesto, por un lado, que el comercio importador del Japón ha estado más sujeto a restricciones que el de Europa occidental, y por otro, que se ha seguido una política de disminución de inventarios, estimulada por las expectativas de más bajos precios de las materias primas. Sin embargo, la contracción de las exportaciones latinoamericanas al Japón fue solamente de 7 por ciento en 1958, y la recuperación fue tan rápida, que en 1959 las exportaciones superaron ya en 10 por ciento el nivel de 1957. Aunque en 1960 volvieron a declinar moderadamente, en 1961 se advierte de nuevo un aumento sustancial, que

/las coloca

las coloca aproximadamente 50 por ciento más altas que en 1957. Este aumento se contrajo principalmente al mayor valor de las exportaciones de México, el Perú, Chile, la Argentina y el Brasil.

Casi dos terceras partes de las exportaciones latinoamericanas al Japón lo constituyen las materias primas industriales, grupo al que correspondió el aumento registrado en las exportaciones totales, principalmente algodón, lana, cueros, metales no ferrosos, mineral de hierro y aceites no comestibles. Las exportaciones del grupo de alimentos y bebidas mostraron una pequeña baja, atribuible en parte al menor volumen y a los más bajos precios de las exportaciones de azúcar. Aun cuando el Japón no es un gran consumidor de café, las exportaciones latinoamericanas de este producto han aumentado en los últimos años, si bien el incremento en el volumen se ha visto contrarrestado por una baja en los precios.

El porcentaje de las exportaciones latinoamericanas destinadas al Japón aumentó en conjunto de 2.6 por ciento en 1957 a 4.0 por ciento en 1961.

5. Países de economía centralmente planificada

Las exportaciones latinoamericanas a este grupo de países se mantuvieron en niveles relativamente bajos hasta 1959 y correspondieron principalmente a compras de azúcar cubana en el mercado libre y exportaciones de lanas uruguayas y argentinas, así como de café, cacao, cueros y aceites del Brasil, hechas según los convenios bilaterales existentes entre la URSS y algunos de los países de Europa oriental con los países latinoamericanos mencionados, a los cuales hay que agregar Colombia. El valor total de las exportaciones latinoamericanas a dicha área experimentó en 1960 un considerable aumento --75 por ciento sobre las de 1959-- gracias principalmente a las ventas de azúcar cubana a la URSS y a la República Popular de China. Estas ventas aumentaron de nuevo en 1961 por la misma causa, es decir, por la casi completa reorientación de las exportaciones cubanas hacia estos países. De los convenios bilaterales mencionados, sólo los del Brasil están en vigor y como resultado de ello hubo un aumento de cierta significación --sobre todo a partir de 1959-- en las exportaciones brasileñas a ese grupo de países, en particular por lo que se refiere al café. Las dificultades para equilibrar las cuentas bilaterales o para utilizar los dólares-convenio en que se manejaban tales cuentas no favorecieron una mayor expansión del comercio latinoamericano con esa área, particularmente a medida que algunos países instituyeron reformas cambiarias, como ocurrió en la Argentina y el Uruguay. En ambos países las exportaciones de ese destino declinaron en 1961.

6. América Latina

Durante el período 1957-61 se registró una gradual declinación del valor de las exportaciones interlatinoamericanas, que se agudizó en el último año indicado. Esa tendencia obedeció a ciertos cambios en la demanda de los productos que son objeto de intercambio dentro de América Latina, cambios que se acentuaron en 1961 por la contracción experimentada por las exportaciones de cereales de la Argentina.

Aproximadamente un 70 por ciento de las exportaciones interlatinoamericanas se concentra en tres países: la Argentina, el Brasil y Venezuela. La proporción asciende a un 86 por ciento si a esos países se agregan Chile, México y el Perú. La composición por productos muestra igualmente una elevada concentración, correspondiendo el primer lugar al petróleo y sus derivados --cerca de una tercera parte del valor total-- seguidos por el trigo, las maderas y el café.

En 1957 y 1958 el valor total de las exportaciones interlatinoamericanas no registró prácticamente cambios, aun cuando la contribución de algunos países se modificó en porcentajes de cierta significación. (Véase de nuevo el cuadro I-51.) Disminuyeron las exportaciones de la Argentina, el Perú y Cuba, pero simultáneamente aumentaron las de Venezuela. En 1959 se registró una baja de 5 por ciento en las exportaciones regionales, que correspondió en su mayor parte a las exportaciones del Brasil y, en menor grado, Venezuela. El total de la declinación de las exportaciones brasileñas en dicho año se ciñó prácticamente a las destinadas a la Argentina, en especial las de café, bananos y maderas, y reflejó en parte los efectos de la devaluación del peso argentino a comienzos de 1959.

Una declinación de proporciones semejantes --aunque los valores absolutos sean más reducidos-- se produjo en las ventas del Paraguay a la Argentina y puede atribuirse casi en su totalidad a la contracción de las exportaciones de maderas. El descenso de los valores exportados en 1959 fue relativamente moderado en el caso de Venezuela y se debió principalmente a la baja de los precios del petróleo crudo y sus derivados. En otros países --Chile, el Perú y la Argentina, principalmente-- las exportaciones de 1959 registraron pequeños aumentos, aunque no suficientes como para contrarrestar la baja ocurrida en el Brasil.

/El intercambio

El intercambio regional volvió a declinar en 1960, esta vez en 2.8 por ciento, debido a una contracción importante en las exportaciones de azúcar cubana, de algodón peruano y de cobre manufacturado chileno. Las exportaciones brasileñas --aunque mostraron una pequeña recuperación con respecto al nivel del año anterior-- continuaron siendo sustancialmente más bajas que las de 1957-58. Declinaron también las exportaciones de petróleo venezolano, principalmente las destinadas a Cuba y la Argentina. Las exportaciones de este último país registraron un pequeño aumento, que correspondió en su mayor parte al ganado en pie enviado a Chile. En 1960 tan sólo dos países --la Argentina y el Brasil-- lograron que el valor de sus exportaciones superase los niveles del año anterior. En el caso de la Argentina este aumento permitió superar los valores registrados en los tres años anteriores. En cambio, en el Brasil las exportaciones de 1960 siguieron siendo inferiores en casi 40 por ciento a las de 1957-58.

La declinación más intensa del comercio de exportación interlatinoamericano se produjo en 1961 y estuvo motivada en gran parte por la disminución de las ventas de trigo de la Argentina al Brasil,⁵⁵ y por la virtual desaparición de las exportaciones de petróleo venezolano a Cuba, que se abastece ahora con petróleo de la URSS. El mayor grado de autoabastecimiento de petróleo alcanzado por la Argentina ha contribuido a disminuir sus importaciones de dicho producto, que en parte le es suministrado por Venezuela. Las exportaciones del Perú --principalmente de azúcar-- mostraron también en 1961 una baja sustancial, pero en cambio las de Cuba, cuyas cifras eran insignificantes en 1960, lograron un notable incremento, ya que casi cubrió en su totalidad los requerimientos de importación de Chile, que antes se abastecía en el Perú y en el Brasil. Las exportaciones del Brasil, Chile y México a otros países latinoamericanos experimentaron pequeños aumentos en 1961, pero no se dispone aún de información detallada sobre los productos que contribuyeron a ello.

55. En cierta medida esa disminución es reflejo de los menores saldos disponibles para la exportación.

Entre 1957 y 1960 la participación porcentual de las exportaciones interlatinoamericanas en el total de América Latina mostró cambios relativamente pequeños, manteniéndose entre 8 y 9 por ciento. La declinación observada en 1961 redujo esa participación a 6.5 por ciento, siendo ésta la cifra más baja de los últimos diez años.

De esta gradual declinación del comercio interlatinoamericano hay que exceptuar a los países centroamericanos. En efecto, entre 1957 y 1961 el intercambio entre los cinco países que integran esa región aumentó 126 por ciento.^{56/} Este aumento correspondió en su mayor parte al intercambio realizado por El Salvador, Guatemala y Honduras, países entre los cuales el comercio recíproco mostró sucesivos incrementos anuales a lo largo de todo el período indicado. En los dos países restantes --Costa Rica y Nicaragua-- no sucedió lo mismo, aun cuando las exportaciones de este último a los cuatro restantes lograron fuertes aumentos en 1959 y 1960, que no pudieron mantenerse en 1961.

56. Medido desde el lado de las importaciones. Véase Carta Informativa de la Secretaría Permanente de Integración Económica Centroamericana, Guatemala, 11 de marzo de 1962.

V. EL MOVIMIENTO HACIA MERCADOS REGIONALES LATINOAMERICANOS

El año 1961 constituyó una etapa de importancia fundamental en el movimiento hacia la integración económica regional, que era ya vigoroso en el último quinquenio. Los avances logrados --fruto de una idea latente por muchos años en América Latina--^{57/} se canalizaron en dos grandes corrientes; la integración centroamericana y el establecimiento de una zona de libre comercio a la que ya se han adherido nueve países. Los progresos registrados fueron ante todo de orden político, pues se crearon aquellos mecanismos de tipo legal e institucional dentro de los cuales será posible obtener los resultados económicos que se desean.

Habiéndose puesto en marcha los dos sistemas en 1961, es todavía muy temprano para que el comercio intrarregional registre los resultados que cabe esperar de ellos. Es más, en 1961, debido a circunstancias especiales, disminuyó el valor del comercio interlatinoamericano, fenómeno que en menor medida también ocurrió en los tres años precedentes. Factores principales en ello han sido la declinación de los excedentes exportables de trigo de la Argentina y de las ventas a varios países de América Latina de petróleo venezolano.

Sin embargo, al mismo tiempo que disminuía el valor del comercio total interlatinoamericano, se obtuvieron notables aumentos en el comercio centroamericano. En la sección IV del presente capítulo se indicó ya que entre 1957 y 1961 el comercio total entre Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua llegó a duplicarse con creces y en ciertos países las cifras fueron más impresionantes todavía. Las exportaciones de Guatemala a El Salvador, por ejemplo, llegaron a aumentar más de 3.5 veces mientras el comercio en la dirección contraria se multiplicaba siete. De proporciones similares --aunque menor en términos absolutos-- fue el crecimiento de las exportaciones de El Salvador y Guatemala a Honduras y Costa Rica, y de las de Honduras a Guatemala.

Debe subrayarse asimismo que en 1960 más del 40 por ciento del comercio intercentroamericano se compuso de otros productos que los primarios (Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (CUCI) grupos 5 - 9). En el mismo año las importaciones centroamericanas provenientes de la propia región constituyeron el 6.4 por ciento de la importación total.^{58/}

57. Véase, por ejemplo, el Convenio para el Establecimiento de la Unión Económica de la Gran Colombia (Colombia, Ecuador, Panamá y Venezuela) firmado en 1948, pero no ratificado por los gobiernos.

58. Véase Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (SIECA), Centroamérica y su mercado común, Guatemala, mayo de 1962.

Aunque, ese crecimiento no fue desde luego consecuencia del Tratado General de Integración, no debe olvidarse que con anterioridad a su aprobación se concertaron una serie de acuerdos bilaterales que se tradujeron en aumentos muy considerables del comercio intrarregional. Así, por ejemplo, en 1951 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio entre El Salvador y Nicaragua; en 1952 otro entre Guatemala y El Salvador (ampliado por protocolos en 1957 y 1959); en 1954, entre El Salvador y Costa Rica, y en 1957 dos más todavía: entre Guatemala y Costa Rica, de un lado, y Guatemala y Honduras, de otro.^{59/} Dado este antecedente de crecimientos espectaculares del intercambio después de la celebración de esos convenios de tipo más limitado, es indudable que son especialmente halagüeñas las perspectivas que se abren con los tratados generales recientemente concertados y cuya génesis se describe en las páginas siguientes.

1. La integración centroamericana

El 10 de junio de 1958 se firmó el Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica Centroamericana,^{60/} conforme al cual los cinco países del Istmo --Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua-- se obligaron a perfeccionar en un período de diez años un régimen de libre intercambio comercial, con el ulterior propósito de constituir una unión aduanera. El Tratado fue ratificado por todos los países firmantes, con la excepción hasta la fecha de Costa Rica. Al mismo tiempo --y de conformidad con su artículo XXI-- se firmó un Convenio que establece un Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración para estimular y promover el establecimiento de nuevas industrias así como la especialización y ampliación de las ya existentes. Como ese Convenio exige la ratificación de todas las partes contratantes, la no adhesión de Costa Rica ha impedido hasta la fecha que entre en vigor.

59. Véase SIECA, op. cit., p. 13.

60. Este y los otros documentos citados en esta sección del presente capítulo pueden encontrarse en el libro La Cooperación económica multilateral en América Latina (Vol. I. Textos y documentos). Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: 62.II.G.3.

/De conformidad

De conformidad con el Tratado Multilateral se preparó también un Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación, que fue suscrito por los cinco gobiernos el 1° de septiembre de 1959. Su objeto es establecer un arancel uniforme en todos los países por un período de cinco años. Su ratificación por El Salvador, Guatemala y Nicaragua hizo que entrase en vigor el 29 de septiembre de 1960. Posteriormente fue ratificado también por Honduras.

El anhelo de acelerar el proceso de integración llevó a los gobiernos de El Salvador, Guatemala y Honduras a constituir --mediante la firma de un nuevo instrumento el 6 de febrero de 1960-- una Asociación Económica que garantiza la libre circulación de personas, bienes y capitales entre sus respectivos territorios; establece el libre comercio inmediato para todos los productos excepto un reducido número que abarca 55 mercaderías; ratifica el compromiso de equiparar la totalidad de los gravámenes a la importación dentro del plazo máximo de cinco años, y dispone constituir un Fondo de Desarrollo y Asistencia para facilitar la inversión pública y privada en los sectores de la producción.^{61/} Este acuerdo de la Asociación Económica entró en vigor el 27 de abril de 1960, previa su ratificación por los tres gobiernos signatarios.

El Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica Centroamericana del 10 de junio de 1958, suponía la creación de la zona de libre comercio, en un período de diez años, mediante un procedimiento de negociación producto por producto sobre la base de una lista inicial que comprendía el 30 por ciento del total del comercio intercentroamericano. Este procedimiento necesariamente presentaba dificultades de ejecución que hacían prever una ampliación muy lenta del libre comercio en la región. La opinión favorable a que la integración se hiciera cuanto antes cobró fuerza hasta el punto de que se consideró necesario buscar nuevas fórmulas encaminadas a acortar los plazos con el propósito de lograr a la mayor brevedad el tratamiento de libre comercio para el mayor número de productos. Resultó evidente, asimismo, la conveniencia de: a) consolidar en un solo instrumento legal los numerosos pactos y acuerdos que existían repartidos en convenios bilaterales; b) ratificar la obligación de los gobiernos en lo que respecta a la

61. La disposición se ha llevado después a la práctica con la creación del Banco Centroamericano de Integración Económica.

equiparación de aranceles; c) precisar el establecimiento de un organismo financiero propio para la integración de Centroamérica, y d) establecer los órganos ejecutivos que tan complejo proceso estaba demandando.

El 13 de diciembre de 1960 los gobiernos de Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua firmaron un nuevo instrumento denominado Tratado General de Integración Económica Centroamericana, por el que acuerdan establecer un mercado común que quedará perfeccionado en un período de cinco años e incluye la constitución inmediata de una zona de libre comercio en la región y la adopción de un arancel de aduanas uniforme para el exterior de conformidad con los términos del Convenio de Equiparación de Gravámenes a la Importación del 1° de septiembre de 1959. Las Partes Contratantes se comprometen además a constituir oportunamente entre ellas una unión aduanera.

El Tratado General establece de inmediato el libre comercio para todos los productos originarios de los respectivos territorios, excepto para algunas mercaderías que por determinadas razones puedan quedar sujetas a trato especial. Ahora bien, la gran mayoría de éstas también se incorporará automáticamente y sin limitaciones al libre comercio al cumplirse el quinto año de vigencia del Tratado. El grupo de productos que por el momento se exceptúan está constituido por aquellos pocos que podrían ocasionar serios desajustes en ciertas actividades básicas ya establecidas o desequilibrios importantes en el nivel de ingresos fiscales. A los fines de las regulaciones de aduana que requiere el libre comercio, las Partes Contratantes se comprometieron a implantar en el plazo de un año protocolos especiales que contengan un código aduanero uniforme y las disposiciones pertinentes sobre transporte, así como sobre el establecimiento de estímulos fiscales conforme al desarrollo industrial. Del mismo modo acordaron incorporar al Tratado todas las disposiciones del Convenio sobre Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración, y adoptar las medidas necesarias para su aplicación inicial, suscribiendo a tal efecto los primeros protocolos adicionales en los que se estipulará qué plantas industriales han de establecerse y las condiciones en que funcionarán y que estén previstas en dicho Convenio.

Convinieron también las Partes Contratantes en establecer el Banco Centroamericano de Integración Económica con el carácter de persona jurídica y como instrumento financiero y de promoción del desarrollo económico dentro del mercado común.

/Como condición

Como condición para recibir ayuda financiera de este Banco se exige que los gobiernos hayan ratificado previamente el Tratado Multilateral del 10 de junio de 1958, el Régimen Industrial de igual fecha y el Convenio sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación del 10 de septiembre de 1959 con su protocolo de 13 de diciembre de 1960. El Banco, financiado con aportaciones gubernamentales, del Banco Interamericano de Desarrollo y del Gobierno de los Estados Unidos, comenzó a funcionar oficialmente en septiembre de 1961.

Para llevar adelante la integración y coordinar la política económica de los Estados miembros, se creó el Consejo Económico Centroamericano, constituido por los Ministros de Economía de cada país. Además, se organizó un Consejo Ejecutivo formado por un representante permanente y uno alterno designados por cada Parte que se ocuparán de aplicar y administrar el Tratado y de realizar cuantas negociaciones y actividades requiera la unión económica centroamericana. Se creó asimismo una Secretaría Permanente, con la función de velar por la correcta aplicación entre las Partes Contratantes tanto del propio Tratado como de los demás instrumentos bilaterales o multilaterales de libre comercio e integración económica vigentes o que entren en vigor después. Esa Secretaría debe igualmente velar por el cumplimiento de las resoluciones del Consejo Económico y del Consejo Ejecutivo, que podrán delegar sus funciones en dicha Secretaría.

El Tratado General debe considerarse como el resumen de los diversos instrumentos internacionales que los países del Istmo Centroamericano habían venido formalizando en materia de integración, ya que en el mismo se declara que entre los países signatarios prevalecerá sobre el Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica del 10 de junio de 1958 y sobre todos los demás instrumentos multilaterales y bilaterales de libre comercio concertados entre las Partes Contratantes, aunque no los derogue expresamente e incluso especifique que sus disposiciones se aplicarán en lo que no esté previsto en el Tratado General.

El Tratado General de Integración Económica se encuentra en pleno vigor desde el 4 de junio de 1961 para Guatemala, El Salvador y Nicaragua, y para Honduras desde el 27 de abril de 1962, fecha del depósito del respectivo instrumento de ratificación.

/Por último,

Por último, el 2 de agosto de 1961 los gobiernos de Panamá, Nicaragua y Costa Rica suscribieron otro instrumento denominado Tratado de Intercambio Preferencial y de Libre Comercio, mediante el cual los productos originarios de sus respectivos territorios que se incluyan en las listas que se han de confeccionar posteriormente, disfrutarán de libre comercio o del trato preferencial que se acuerde en cada caso. Este instrumento, que incorpora al proceso de integración centroamericana a la República de Panamá, no ha sido ratificado hasta el momento por los gobiernos signatarios.

2. La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio

La zona de libre comercio que bajo los auspicios de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) fue establecida por el Tratado de Montevideo firmado el 18 de febrero de 1960 por los gobiernos de la Argentina, el Brasil, Chile, México, el Paraguay, el Perú y el Uruguay --y posteriormente por los de Colombia y el Ecuador-- tuvo un largo proceso de gestación iniciado con vistas al establecimiento de un mercado común latinoamericano.

Este propósito de constituir un mercado común de carácter regional era de difícil realización ya que existían razones de orden político y económico que representaban un obstáculo. Sin embargo, la corriente ideológica en favor de la integración cobró fuerza entre los sectores gubernamentales y parte de la opinión pública, por lo que los gobiernos de los países de la zona meridional decidieron establecer entre ellos una zona de libre comercio que --según declararon entonces-- no implicaba abandonar el proyecto de mercado común y permitía en cambio adelantar en el camino de la unificación general.

En el sexto período de sesiones de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), que se celebró en Bogotá en septiembre de 1955, se acordó constituir un Comité de Comercio, que funcionaría como un órgano permanente en el seno de la Comisión, con objeto de procurar la intensificación del tráfico interlatinoamericano y de elaborar fórmulas concretas para resolver los problemas del intercambio en todos sus aspectos.

/Al poco

Al poco tiempo de crearse el Comité de Comercio se produjeron en algunos países de América Latina importantes reformas monetarias y se hizo más aguda la necesidad de abordar el estudio de los problemas del comercio exterior. La Secretaría Ejecutiva de la CEPAL, sin esperar a la constitución del Comité de Comercio, designó un grupo de tres expertos, que visitó durante los meses de mayo y junio de 1956 siete de los países que realizaban entre sí el mayor volumen del comercio regional. Estos expertos tuvieron múltiples contactos con sectores gubernamentales y privados, y prepararon diversos documentos que fueron transmitidos al Comité de Comercio, incluyendo recomendaciones sobre el mercado regional y los problemas de pagos.

El Comité de Comercio celebró su primer período de sesiones en Santiago de Chile en noviembre de 1956 y adoptó una resolución sobre el establecimiento gradual de un régimen de pagos multilaterales. También dispuso que se hiciera un inventario de las industrias existentes en América Latina, y que se constituyese un grupo de expertos para estudiar el paso a un sistema de comercio multilateral y las bases de un mercado regional.

En junio de 1957 la CEPAL, en su séptimo período de sesiones, adoptó diversas providencias en relación con los estudios necesarios para formular la estructura del mercado común latinoamericano.

En agosto de 1957 se celebró en Buenos Aires la Conferencia Económica de la Organización de los Estados Americanos (OEA). Después de referirse a los estudios y trabajos ya realizados por la CEPAL, por el Comité de Comercio y por el Grupo de Trabajo de Bancos Centrales en favor de la expansión del comercio dentro del área, en una resolución de la Conferencia se declaró "la conveniencia de establecer gradual y progresivamente, en forma multilateral y competitiva, un mercado regional latinoamericano".

El Grupo de Trabajo integrado por siete asesores designados por la CEPAL celebró una primera reunión en Santiago de Chile en febrero de 1958 y la segunda en México, en febrero de 1959. De estas reuniones surgieron ciertas bases para un posible acuerdo constitutivo del mercado común latinoamericano, bases que fueron sometidas al octavo período de sesiones de la CEPAL en Panamá, en mayo de 1959. Merece

/destacarse que

destacarse que estas bases establecían que el acuerdo debería adoptar la forma jurídica de zona de libre comercio con vistas a su gradual transformación en una unión aduanera, pues se consideraba conveniente dividir en etapas el proceso que llevaría a un mercado común que no debería establecerse sino gradual y progresivamente.

Al mismo tiempo que se realizaban los trabajos del Grupo de Trabajo sobre el mercado común regional, la Secretaría Ejecutiva de la Comisión Económica para América Latina auspició una reunión de consulta de expertos en política comercial de los gobiernos de la Argentina, el Brasil, Chile y el Uruguay para considerar los problemas específicos de esos países en materia de comercio exterior, así como los efectos de las reformas monetarias y arancelarias que llevaban a cabo. En esta reunión, los expertos recomendaron la adopción de una política de liberación del intercambio y el estudio de las posibilidades de creación de un sistema de preferencias regionales.

El mismo grupo de expertos en política comercial volvió a reunirse en Santiago de Chile, en abril de 1959, y aprobó un anteproyecto de acuerdo de zona de libre comercio para los cuatro países interesados. Poco después, en junio de 1959, se celebró otra reunión informal, en la que tomaron parte los expertos y el Secretario Ejecutivo del GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), para examinar la compatibilidad del proyecto y de dicho Acuerdo General. Los expertos recomendaron a sus gobiernos que iniciasen negociaciones en el plano gubernamental.

En el segundo período de sesiones del Comité de Comercio, reunido en Panamá durante mayo de 1959, luego de discutirse las bases para la constitución del mercado común latinoamericano que había preparado el grupo de asesores en la reunión de México antes mencionada, los Gobiernos miembros del Comité acordaron (resolución 6 (11)) intensificar los esfuerzos para crear el mercado, recomendando la observancia de los siguientes principios generales en su establecimiento:

- a) Estar integrado por todos los países latinoamericanos que decidan participar en su formación;
- b) Permanecer abierto a la participación de los demás países latinoamericanos;
- c) Basarse en condiciones competitivas y abarcar el mayor número posible de productos;

/d) Tomar

- d) Tomar en consideración las desigualdades existentes entre los países latinoamericanos, en lo que concierne a su diferente grado de desarrollo económico;
- e) Caracterizarse por la progresiva uniformidad de los regímenes arancelarios y de otros instrumentos de política comercial de los países latinoamericanos, en sus relaciones con otras áreas, teniendo en cuenta los compromisos internacionales;
- f) Contar, para su realización, con la más amplia colaboración de la iniciativa privada;
- g) Promover una creciente especialización de las actividades económicas, con vistas a la mejor utilización de los factores de producción disponibles en el área, y
- h) Contribuir a la expansión y diversificación del intercambio comercial entre los países latinoamericanos y entre éstos y el resto del mundo.

En las deliberaciones que precedieron a la adopción del acuerdo en que se fijaron estos principios se puso claramente de manifiesto que no todos los países latinoamericanos estaban preparados para participar de inmediato en la formación del mercado común. Esta circunstancia pareció influir en que los países que tenían ya trabajos en curso para constituir una zona de libre comercio --la Argentina, el Brasil, Chile, y el Uruguay-- los prosiguieran sobre la base de que acogían virtualmente todos los principios que el Comité de Comercio había sugerido como convenientes para la política de formación del mercado común latinoamericano. Después de una reunión celebrada en Lima durante julio de 1959 por expertos de los países mencionados y también del Perú, conjuntamente con funcionarios de la Comisión Económica para América Latina, se convocó a una reunión formal en la ciudad de Montevideo en septiembre de 1959, a la que asistieron delegaciones de los mismos países y de Bolivia y el Paraguay. El Gobierno de México fue invitado a participar con carácter de observador en dicha reunión y su delegación expresó interés por participar en la zona proyectada.

El proyecto quedó prácticamente aprobado en la reunión estableciéndose el principio de reciprocidad, el trato de mayor beneficio para los países de menor desarrollo, el carácter competitivo de la organización y el plan para realizar la complementación industrial de los países. Además, para disipar toda idea de exclusividad subregional, quedó perfectamente aclarado que podrían adherirse al proyecto todos los demás países latinoamericanos.

Redactado el proyecto y hechas las consultas a todos los gobiernos, se convocó en la ciudad de Montevideo a una junta de los cancilleres de los países interesados para suscribir el Tratado. Poco antes de celebrarse esta junta, los siete países organizadores invitaron al Presidente de México para que su país entrase a formar parte de la zona. El Gobierno de México aceptó la invitación y envió su delegación a la reunión, participando en las discusiones finales del proyecto.

El 18 de febrero de 1960 los gobiernos de la Argentina, el Brasil, Chile, México, el Perú y el Paraguay procedieron a suscribir el Tratado de Montevideo que establece una zona libre de comercio e instituye la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. Al Gobierno de Bolivia, que había participado en los trabajos, pero que no firmó el tratado, se le otorgó un plazo de cuatro meses para que lo hiciera, sin que hasta la fecha hayo dado pasos en ese sentido.

El Tratado fue ratificado el 2 de mayo de 1961 por la Argentina, el Brasil, Chile, México, el Perú y el Uruguay, y el 21 de junio del mismo año por el Paraguay. El Gobierno de Colombia depositó el instrumento de adhesión al Tratado el día 20 de septiembre de 1961 y el Ecuador se adhirió también en el mes de octubre del mismo año.

Con el Tratado de Montevideo se establece una zona de libre comercio entre los países miembros, que será perfeccionada en un período de doce años, mediante la eliminación gradual de los gravámenes arancelarios y de las restricciones de todo orden para lo esencial del comercio recíproco. ^{62/} La eliminación gradual de los gravámenes no podrá ser menor del 8 por ciento anual considerado el promedio de los niveles arancelarios aplicables a los productos procedentes de terceros países. Por otro lado, los países miembros se obligan a ir eliminando cada

62. El párrafo 7 del Título I del Protocolo No. 1 anexo al Tratado establece que las Partes Contratantes podrán excluir de los productos a que se refiere el inciso a), aquéllos de valor poco significativo, siempre que los mismos no representen en conjunto más del 5 por ciento del valor de las importaciones desde la Zona. El 95 por ciento restante se considera como lo esencial del comercio recíproco.

/trienio los

trienio los gravámenes y restricciones a la importación de productos conforme a porcentajes mínimos, a razón de un 25 por ciento hasta comprender lo esencial del comercio recíproco. ^{63/}

El Tratado de Montevideo contiene tres principios fundamentales: a) la gradualidad en el proceso de liberación del intercambio; b) la reciprocidad en las concesiones, y c) el tratamiento incondicional e ilimitado de la nación más favorecida.

La ALALC celebró la primera sesión de las Partes Contratantes en julio de 1961, concluyendo las primeras negociaciones comerciales que dispone el Tratado, cuyos resultados entraron en vigor el primero de enero de 1962. Se adoptaron acuerdos sobre los problemas de complementación industrial, dumping y otras prácticas desleales de comercio, productos agropecuarios, tráfico fronterizo y medidas en favor de los países de menor desarrollo. Además, se examinaron problemas relativos a nomenclatura, origen de las mercaderías, caracterización de gravámenes, normas y procedimientos para las negociaciones comerciales sobre productos y otros asuntos de interés general para el comercio intrazonal.

Las primeras negociaciones comerciales sólo se efectuaron entre los siete países que originalmente firmaron el Tratado de Montevideo, pues Colombia y el Ecuador no participaron por razón de tiempo. Se obtuvo como resultado la reducción de los gravámenes a la importación de un total de 2,456 posiciones arancelarias, de las cuales 456 quedaron exentas, aunque muchas aparecen en las listas nacionales de dos o más países. Las concesiones se refieren principalmente a productos naturales y materias primas, que constituyen hasta ahora el grueso del comercio intrazonal, tales como animales vivos, cereales, grasas, aceites, productos minerales, cueros, pieles y fibras. También aparecen en las listas algunos productos industriales: manufacturas textiles, artículos de hierro y acero, maquinaria ligera, aparatos eléctricos y vehículos. Cada una de las Partes Contratantes presentó además una lista de productos agrícolas y ganaderos a los que se

63. Debe aclararse que el Tratado sólo obliga a los países signatarios a eliminar restricciones sobre los productos que son ya objeto de comercio recíproco, pero provee el mecanismo bajo el cual también pueden ser reducidas o abolidas otras restricciones.

/puede aplicar,

puede aplicar, sobre bases no discriminatorias, restricciones cuantitativas a la importación, con el propósito de limitar las importaciones a cubrir el déficit de la producción interna y a mantener el equilibrio entre los precios de los productos importados y los de producción interna.

Capítulo II

LA CAPACIDAD PARA IMPORTAR Y EL BALANCE DE PAGOS

I. EVOLUCION DE LA CAPACIDAD PARA IMPORTAR TOTAL

En 1961 la capacidad para importar de América Latina registró un aumento que puede estimarse en algo más de 2 por ciento con respecto a 1960. Este pequeño aumento en el conjunto de la región obedeció a cambios bastante favorables ocurridos en algunos países latinoamericanos como Bolivia, el Brasil, Panamá, el Paraguay, el Perú, el Uruguay y Venezuela. En los demás países, la capacidad para importar se estancó o experimentó una disminución, de modo particular en la Argentina, Colombia, el Ecuador y la República Dominicana.

Aunque los ingresos de divisas de que dispuso América Latina en su conjunto para el pago de sus importaciones de bienes se acrecentaron en el último año, su monto total estuvo muy por debajo del alcanzado en 1957. (Véase el cuadro II-1.) En realidad, el aumento de 1961 obedece sólo a que siguió adelante el movimiento de recuperación parcial iniciado en 1960, después de la fuerte contracción de los dos años anteriores. Contribuyeron a esa recuperación las exportaciones de bienes y, sobre todo, el incremento apreciable de las entradas netas de capitales extranjeros. Debe señalarse a este respecto que, aunque el saldo de la cuenta de capitales fue siempre positivo durante el quinquenio considerado, sólo en 1957 superó el gran déficit arrojado por la cuenta de remesas de utilidades y otros servicios. Así pues, el resultado neto global de ambas categorías de transacciones externas durante los cuatro años últimos desde el punto de vista del balance de pagos, ha sido reducir la capacidad para importar total hasta colocarla por debajo del nivel de las exportaciones de bienes, que ya de por sí es poco satisfactorio.^{1/}

1. Véase el capítulo I del Estudio.

Cuadro II-1

AMERICA LATINA: CAPACIDAD PARA IMPORTAR TOTAL^{a/} 1957-1961

(En millones de dólares)

	1957	1958	1959	1960	1961 ^{b/}
Exportaciones de bienes	9,138	8,538	8,428	8,657	8,682
Saldo neto global de las cuentas de servicios y capitales ^{c/}	<u>556</u>	<u>-425</u>	<u>-500</u>	<u>-344</u>	<u>-174</u>
Capacidad para importar total ^{c/}	9,694	8,113	7,928	8,313	8,508
Capacidad para importar total excluyendo Venezuela	7,167	6,754	6,685	7,102	7,186

Fuente: Cuadros II-2 y II-5.

a. La capacidad para importar a que se refiere este cuadro es la capacidad para importar en términos de bienes cif., o sea, se han excluido del saldo neto de los servicios los gastos brutos de divisas por concepto de transporte y seguro de las importaciones, que en la práctica son inseparables de las mismas. El análisis de los cambios en las importaciones cif. se hace en la sección IV del presente capítulo. Para 1961 las únicas cifras de que se dispone sobre las importaciones son dadas en valores cif. Además, para algunos países de América Latina no hay series cronológicas de los valores fob. de las importaciones.

b. Estimaciones preliminares que incluyen algunos países sobre los cuales todavía no se dispone de datos oficiales completos. Para conseguir las cifras de las exportaciones y de la capacidad para importar total en 1961 se han aplicado a las cifras de 1960 los porcentajes de variación resultantes de las cifras por países del cuadro II-5. Véanse también las notas de ese cuadro.

c. Las cifras oficiales del balance de pagos incluyen errores y omisiones que por lo general son de limitada importancia con respecto al total de las transacciones externas y, en todo caso, son de carácter global y no pueden ser asignadas exclusivamente a la capacidad para importar, a las importaciones o a las cuentas compensatorias. Sin embargo, en el caso de Venezuela estos errores y omisiones han sido de considerable importancia durante el último quinquenio y, según el Fondo Monetario Internacional, (Balance of Payments Yearbook) han correspondido a movimientos de capitales no registrados. Puede estimarse que lo mismo ocurrió en la República Dominicana. Por lo tanto, en el cálculo del saldo neto global de las cuentas de capitales y servicios se han reajustado las cifras de las transacciones registradas tomando en cuenta estos errores y omisiones de los balances de pagos de Venezuela y la República Dominicana.

/El papel

El papel desempeñado por un solo país (Venezuela) en la determinación de las cifras regionales ha sido de tal importancia que merece consignarse en el marco de estas consideraciones generales. Aunque la capacidad para importar de dicho país alcanzó en promedio el más alto nivel de América Latina, sus variaciones anuales fueron considerables en el último quinquenio, debido a que el balance de sus transacciones financieras externas fue excepcionalmente favorable en 1957 y excepcionalmente desfavorable en los tres años siguientes. Además, las remesas de intereses y utilidades de Venezuela continuaron siendo muy importantes, si bien mostraron una tendencia decreciente. La combinación de estas distintas circunstancias, transitorias o tradicionales, explica que el saldo neto global de las cuentas de servicios y capitales del conjunto de América Latina --incluyendo Venezuela-- haya fluctuado mucho durante todo el período 1957-61 y haya sido negativo en los cuatro últimos años.

Si se excluye Venezuela, la capacidad para importar total de América Latina sólo disminuyó en forma relativamente moderada en 1958 y 1959. (Véase de nuevo el cuadro II-1.) El movimiento de recuperación observado desde entonces fue lento, pero bastó para que en 1961 se alcanzara el nivel de 1957. Entre estos dos años el crecimiento de la población latinoamericana fue aproximadamente del 12 por ciento. Por lo tanto, aun teniendo en cuenta cierto margen de error estadístico, puede afirmarse que la capacidad para importar por habitante de América Latina ha tendido a disminuir en el último quinquenio, y a un ritmo más o menos rápido según se incluya o no a Venezuela en el total regional.

A continuación se examinan los movimientos de la capacidad para importar total por países, así como la contribución que han tenido en ella las dos grandes categorías de ingresos de divisas: corrientes y financieros. Antes de hacer el análisis de las importaciones y del saldo del balance de pagos, se estudia con más detalle y en forma separada la evolución de los dos componentes de la capacidad para importar que no guarden relación con las exportaciones de bienes, o sea los ingresos y pagos por concepto de servicios y los movimientos de capital. La evolución observada en ambos campos no sólo ofrece aspectos que originaron ciertos movimientos de la capacidad para importar total, sino que presenta también características de alcance más general desde el punto de vista del funcionamiento y

/desarrollo de

desarrollo de las economías latinoamericanas. Uno de los hechos más significativos en los últimos años radica en los cambios ocurridos en materia de cooperación financiera internacional, entre los cuales cabe destacar la iniciación de las operaciones del Banco Interamericano de Desarrollo en 1961.

En el conjunto del período 1957-61 la capacidad para importar total tendió a disminuir o a estancarse en 11 de las 20 repúblicas latinoamericanas. (Véase el cuadro II-2.) Considerada separadamente, la experiencia de 1961 fue también adversa para el grupo de países que figura en primer lugar en el cuadro, salvo en los casos de Bolivia, Venezuela y, sobre todo, del Brasil. Por otra parte, las tendencias al incremento de la capacidad para importar durante el último quinquenio sólo pueden compararse en forma bastante favorable con el crecimiento de la población en la Argentina, Chile, Panamá, el Perú y el Uruguay. Cabe subrayar que con frecuencia hubo una gran inestabilidad de los ingresos totales de divisas a corto plazo. Es significativo a este respecto el ejemplo de la Argentina, país en que la capacidad para importar disminuyó 12 por ciento en 1961 después de haber aumentado 25 por ciento en 1960.

La evolución poco satisfactoria, o netamente desfavorable, de la capacidad para importar total en la gran mayoría de los países latinoamericanos se debió a la tendencia al debilitamiento del mercado internacional de muchos productos primarios, así como a las amplias fluctuaciones de sus precios de un año a otro. La recuperación experimentada por las exportaciones de algunos países en 1960 y 1961 --o en ambos años-- respondió principalmente al aumento de su volumen, o sea que se consiguió a costa de un mayor esfuerzo productivo por parte del sector exportador de las economías interesadas. Por otra parte, sólo en algunos casos --los de México y Venezuela, por ejemplo-- los movimientos del saldo neto de la cuenta de servicios han tenido un efecto decisivo o muy importante sobre la evolución de los ingresos corrientes disponibles para el pago de las importaciones. (Véase el cuadro II-3.)^{2/}

2. En el cuadro II-3 esos ingresos se definen como capacidad para importar corriente.

Cuadro II-2

AMERICA LATINA: CAPACIDAD PARA IMPORTAR TOTAL, ^{a/} 1957-1961

(En millones de dólares)

	1957	1958	1959	1960	1961 ^{b/}
<u>Países cuya capacidad total para importar tendió a disminuir o a estancarse</u>					
Bolivia	94	85	93	81	91
Brasil	1427	1269	1194	1051	1446
Colombia	470	413	524	502	440
Costa Rica	99	104	98	103	98
Cuba	928	850	717	621	...
El Salvador	123	121	95	102	99
Guatemala	162	144	145	151	143
Haití	30	49	37	47	41
Nicaragua	90	80	79	71	72
Rep. Dominicana	139	148	116	98	54
Venezuela	2527	1359	1243	1211	1322
<u>Países cuya capacidad total para importar tendió a aumentar</u>					
Argentina	1060	1036	1162	1456	1289
Chile	425	416	474	504	492
Ecuador	114	114	122	129	116
Honduras	66	68	72	74	71
México	1172	1127	1099	1265	1213
Panamá	123	133	140	165	186
Paraguay	41	45	40	47	51
Perú	448	390	361	425	524
Uruguay	156	162	117	210	230
<u>Total América Latina</u>	9694	8113	7928	8313	8508 ^{c/}
<u>América Latina sin Venezuela</u>	7167	6754	6685	7102	7186 ^{c/}

Fuentes: Para 1957-60 Fondo Monetario Internacional, Balance of Payments Yearbook, salvo para Cuba y Chile, cuyas cifras para 1960 se han estimado. (Véase la nota a/ del cuadro II-4.) Para 1961 las estimaciones preliminares se han basado en las cifras de los cuadros II-4 y II-5.

- a. Véase las notas a/ y c/ del cuadro II-1.
- b. Estimaciones preliminares.
- c. Incluye una estimación para Cuba.

Cuadro II-3

AMERICA LATINA: CAPACIDAD PARA IMPORTAR CORRIENTE Y SUS PRINCIPALES COMPONENTES, 1957-1961

(Millones de dólares)

	Exportaciones de bienes					Saldo neto de la cuenta de servicios				Capacidad para importar corriente			
	1957	1958	1959	1960	1961 ^{a/}	1957	1958	1959	1960	1957	1958	1959	1960
Países exportadores de café:													
Brasil	1392	1244	1282	1270	1365	-214	-182	-275	-384	1178	1062	1007	886
Colombia	601	539	527	512	483	- 2	- 34	2	- 10	599	505	529	502
Costa Rica	83	93	76	85	84	2	- 1	5	4	85	92	81	89
El Salvador	127	118	112	103	105	- 5	- 5	- 8	- 7	122	113	104	96
Guatemala	116	108	105	117	124	1	2	2	- 3	117	110	107	114
Haití	33	42	24	38	36	7	5	8	11	40	47	32	49
Nicaragua	71	70	75	64	74	2	1	2	- 2	73	71	77	62
Subtotal	2423	2214	2201	2189	2271	-209	-214	-264	-391	2214	2000	1937	1798
Países exportadores de azúcar:													
Cuba	845	763	675	618	500	- 25	- 5	- 9	...	820	758	666	...
República Dominicana	162	135	132	175	152	- 5	5	- 9	- 5	157	140	123	170
Subtotal	1007	898	807	793	652	- 30	-	18	- 2	977	898	789	791
Países exportadores de minerales:													
Bolivia	77	53	62	54 ^{b/}	62	- 9	- 2	- 10	- 3 ^{b/}	68	51	52	51
Chile	404	364	444	450 ^{b/}	454	- 36	- 30	- 56	- 74 ^{b/}	368	334	388	376 ^{b/}
Subtotal	481	417	506	504	516	- 45	- 32	- 66	- 77	436	385	440	427
Países exportadores mixtos:													
México	740	752	747	778	840	213	203	237	246	953	955	984	1024
Paraguay	37	35	37	37	42	- 1	1	0	- 1	36	36	37	36
Perú	333	292	323	445	511	- 21	- 19	- 37	- 41	312	273	286	404
Subtotal	1110	1079	1107	1260	1393	191	185	200	204	1301	1264	1307	1464

/Cuadro II-3 (Continuación)

Cuadro II-3 (Continuación)

AMERICA LATINA: CAPACIDAD PARA IMPORTAR CORRIENTE Y SUS PRINCIPALES COMPONENTES, 1957-1961

(Millones de dólares)

	Exportaciones de bienes					Saldo neto de la cuenta de servicios				Capacidad para importar corriente			
	1957	1958	1959	1960	1961 ^{a/}	1957	1958	1959	1960	1957	1958	1959	1960
<u>Países exportadores de productos agrícolas de zona templada:</u>													
Argentina	975	994	1009	1079	995	47	- 5	14	5	1022	989	1023	1084
Uruguay	128	139	98	129	174	9	13	22	25	137	152	120	154
Subtotal	1103	1133	1107	1208	1169	56	8	36	30	1159	1141	1143	1238
<u>Países exportadores de petróleo:</u>													
Venezuela	2740	2515	2390	2389	2372	-1251	-844	-687	-609	1489	1671	1703	1780
Subtotal	2740	2515	2390	2389	2372	-1251	-844	-687	-609	1489	1671	1703	1780
<u>Países exportadores de bananos:</u>													
Ecuador	138	137	144	148	128	- 31	- 30	- 35	- 40	107	107	109	108
Honduras	66	71	70	64	68	- 2	- 3	- 1	13	64	68	69	77
Panamá	70	74	96	102	113	47	48	47	38	117	122	143	140
Subtotal	274	282	310	314	309	14	15	11	11	288	298	321	325
América Latina	9138	8538	8428	8657	8682	-1274	-882	-788	-834 ^{c/}	7864	7656	7640	7823 ^{c/}
América Latina sin Venezuela	6398	6023	6038	6268	6310	- 23	- 38	-101	-225 ^{c/}	6375	5985	5937	6043 ^{c/}

Fuente: Fondo Monetario Internacional. Balance of Payments Yearbook.

a. Las estimaciones provisionales relativas a 1961 se han hecho para varios países a base de cifras parciales para 8, 9 ó 10 meses e incluyen también el supuesto de que no ha variado la relación entre las cifras de las estadísticas comerciales y las cifras ajustadas del balance de pagos.

b. Estimado sobre cifras provisionales y parciales de Fondo Monetario Internacional, Balance of Payments Yearbook, y del Banco Central de Chile, Boletín marzo de 1962.

c. El total incluye la estimación hecha para Cuba.

/Salvo contadas

Salvo contadas excepciones, los países de América Latina han registrado en el período 1957-61 un superávit constante en la cuenta de los capitales y donaciones de su balance de pagos y, por lo tanto, su capacidad para importar total ha sido superior a sus ingresos corrientes. En relación con estos ingresos, el complemento de recursos en divisas resultante de las transacciones financieras con el exterior, ha sido muy importante en Bolivia, el Brasil, Guatemala, México y el Perú. (Véase el cuadro II-4.) En la gran mayoría de los casos los movimientos de capitales privados han contribuido mucho más que los oficiales a la entrada neta global de capitales. (Véase el cuadro II-5.) Es más, en varias oportunidades, las transacciones financieras de carácter oficial han reducido de manera apreciable la capacidad para importar total. En 1959, por ejemplo, las amortizaciones de las deudas gubernamentales absorbieron casi el 9 por ciento de los ingresos corrientes en el conjunto de América Latina. En ese mismo año, el déficit en la cuenta de capitales oficiales redujo la capacidad para importar total de la región en 2 por ciento.

Aunque el saldo neto de la cuenta de capitales y donaciones fue por lo general positivo, el sentido y la amplitud de sus movimientos durante el último quinquenio variaron bastante según los países. En la mayoría de ellos dicho saldo fue inestable, de un año a otro, pero en el conjunto del período considerado su tendencia tuvo características favorables en unos casos y desfavorables en otros. Este hecho, juntamente con la importancia promedio mayor o menor de las entradas netas de capitales y donaciones, contribuye en gran medida a explicar las diferencias observadas en el comportamiento de la capacidad para importar total de las distintas repúblicas latinoamericanas.^{3/} (Véanse los cuadros II-4 y II-6.)

3. Para los años 1957 a 1960 se dispone de cifras completas que permiten calcular por separado el saldo neto global de las cuentas de capitales y donaciones. No es así para el año 1961. Sin embargo, a base de las informaciones disponibles que se analizarán detalladamente en la sección II, es posible ofrecer aquí una evaluación de los movimientos de capitales que incluye también en forma aproximada la experiencia de 1961. Además, para calcular la capacidad para importar total se ha utilizado el método siguiente. Como se conocen el valor de las importaciones y --a través de las variaciones de las cuentas compensatorias-- el saldo del balance de pagos, es posible conseguir por diferencia el valor aproximado de la capacidad para importar total. En seguida, si se resta de la capacidad para importar total el valor de las exportaciones de bienes, se obtiene el saldo neto global de las cuentas de servicios y capitales. Mientras que en el cuadro II-4 aparecen las cifras relativas al período 1957-60, en el cuadro II-6 se dan las cifras de 1960 juntamente con las de 1961. Las cifras de la capacidad para importar correspondientes a 1960 que aparecen en el cuadro II-6 difieren de las presentadas en el cuadro II-4 por las razones expuestas en la nota a) del cuadro II-6.

Cuadro II-4

AMERICA LATINA: CAPACIDAD PARA IMPORTAR TOTAL Y SUS PRINCIPALES COMPONENTES, 1957-1960

(Millones de dólares)

	Capacidad para importar corriente				Saldo neto del movimiento de capitales y donaciones				Capacidad para importar total			
	1957	1958	1959	1960	1957	1958	1959	1960	1957	1958	1959	1960
<u>Países cuya capacidad para importar total tendió a disminuir o estancarse</u>												
Bolivia	68	51	52	51	26	34	41	30	94	85	93	81
Brasil	1178	1062	1007	886	249	207	187	165	1427	1269	1194	1051
Costa Rica	85	92	81	89	14	12	17	14	99	104	98	103
Cuba	820	758	666	...	108	92	51	...	928	850	717	...
El Salvador	122	113	104	96	1	8	-9	6	123	121	95	102
Guatemala	117	110	107	114	45	34	38	37	162	144	145	151
Haití	40	47	32	49	-10	2	5	-2	30	49	37	47
Nicaragua	73	71	77	62	17	9	2	9	90	80	79	71
Paraguay	36	36	37	36	5	9	3	11	41	45	40	47
Perú	312	273	286	404	136	117	75	21	448	390	361	425
República Dominicana	157	140	123	170	-18 ^{a/}	8 ^{a/}	-7 ^{a/}	-72 ^{a/}	139	148	116	98
Venezuela	1489	1671	1703	1780	1038 ^{a/}	-312 ^{a/}	-460 ^{a/}	-569 ^{a/}	2527	1359	1243	1211
<u>Países cuya capacidad para importar total tendió a aumentar</u>												
Argentina	1022	989	1023	1084 ^{b/}	38	47	139	372 ^{b/}	1060	1036	1162	1456 ^{b/}
Chile	368	334	388	376 ^{b/}	57	82	86	128 ^{b/}	425	416	474	504 ^{b/}
Colombia	599	505	529	502	-129	-92	-5	-	470	413	524	502
Ecuador	107	107	109	108	7	7	13	21	114	114	122	129
Honduras	64	68	69	77	2	-	3	-3	66	68	72	74
México	953	955	984	1024	219	172	115	241	1172	1127	1099	1265
Panamá	117	122	143	140	6	11	-3	25	123	133	140	165
Uruguay	137	152	120	154	19	10	-3	56	156	162	117	210
Total América Latina	7864	7656	7640	7823 ^{c/}	1830	457	288	490 ^{c/}	9694	8113	7928	8313 ^{c/}
América Latina sin Venezuela	6375	5985	5937	6043 ^{c/}	792	769	748	1059 ^{c/}	7167	6754	6685	7102 ^{c/}

Fuente: Fondo Monetario Internacional, Balance of Payments Yearbook.

a. Para la República Dominicana y Venezuela, exclusivamente, se ha reajustado la cifra de movimientos de capitales registrados, agregando o restando, según el caso, los errores y omisiones del balance de pagos oficiales. Véase la nota c/ del cuadro II-1.

b. Estimado sobre cifras provisionales y parciales de Fondo Monetario Internacional, Balance of Payments Yearbook, y del Banco Central de Chile, Boletín marzo de 1962.

c. El total incluye una estimación para Cuba.

Cuadro II-5

AMERICA LATINA: ENTRADA NETA DE CAPITALES PRIVADOS, ENTRADA NETA DE CAPITALES OFICIALES
Y AMORTIZACION DE DEUDAS OFICIALES, 1957-60

(Millones de dolares)

	Entrada neta de capitales privados				Entrada neta de capitales oficiales				Amortización de deudas oficiales			
	1957	1958	1959	1960	1957	1958	1959	1960	1957	1958	1959	1960
<u>Países cuya capacidad para importar total tendió a disminuir o estancarse</u>												
Bolivia	10	14	24	19	-12	-7	-5	-1	-13	-8	-9	-1
Brasil	338	235	233	191	-76	-22	-41	-21	-191	-177	-181	-155
Costa Rica	3	-	7	8	4	2	3	1	-2	-3	-4	-4
Cuba	105	-4	107	...	8	103	-53	...	-33	-35	-60	...
El Salvador	-2	6	-6	7	2	1	-4	-2	-1	-1	-2	-2
Guatemala	18	18	27	21	6	4	-1	11	-	-	-1	-2
Haití	-15	-4	-8	-10	1	3	-	-
Nicaragua	-14	3	2	8	-	2	-3	-2	-2	-2	-3	-2
Paraguay	-3	7	-1	8	6	1	3	-	-2	-1	-1	-2
Perú	100	103	55	11	18	1	10	2	-24	-19	-22	-23
República Dominicana	-19	10	1	-70	4	1	-5	-	-	-	-4	-
Venezuela	1072	-284	-430	-737	-6	3	1	198	-4	-2
<u>Países cuya capacidad para importar total tendió a aumentar</u>												
Argentina	61	-12	55	324	-21	62	87	55	-12	-12	-11	-3
Chile	49	43	74	83a/	4	22	-3	8a/	-34	-41	-42	...
Colombia	-84	-44	50	45	-48	-53	-58	-43	-111	-71	-69	-40
Ecuador	3	3	3	5	1	-	6	11	-5	-7	-6	-7
Honduras	1	-6	-4	-8	-	5	4	2
México	143	86	87	81	77	88	32	171	-81	-121	-158	-164
Panamá	9	11	12	29	7	10	-1	7	-1	-11	-1	-1
Uruguay	23	10	-9	37	-2	2	3	21	-6	-6	-6	-4
Total América Latina	1826	195	279	22b/	-27	228	-25	448b/	-522	-515	-580	-412c/
América Latina sin Venezuela	754	479	709	759b/	-21	225	-26	250b/	-518	-515	-580	-410c/

Fuente: Fondo Monetario Internacional, Balance of Payments Yearbook.

- a. Estimado sobre datos del Banco Central de Chile, Boletín, marzo de 1962.
- b. Comprende una estimación para Cuba.
- c. El total de amortizaciones sólo incluye los países sobre los cuales se tienen datos.

Cuadro II-6

AMERICA LATINA: CAPACIDAD PARA IMPORTAR TOTAL Y SALDO NETO GLOBAL DE SERVICIOS Y CAPITALES, a/ 1960-1961

(En millones de dólares)

	1960			1961		
	Exportaciones fob.	Saldo neto global de servicios y capitales	Capacidad para importar totala/	Exportaciones fob.	Saldo neto global de servicios y capitales	Capacidad para importar totala/
<u>Íses en los que capacidad para portar total disminuyó</u>						
Argentina	1079	420	1499	995	332	1327
Chile	450	76	526	454	59	513
Colombia	512	-31	481	483	-62	421
Costa Rica	85	17	102	84	13	97
Cuba	618	500b/
Ecuador	148	-28	120	128	-21	107
El Salvador	103	2	105	105	-3	102
Guatemala	117	29	146	124	14	138
Haití	38	-1	37	36	-4	32
Honduras	64	9	73	68	2	70
México	778	346	1124	840	238	1078
República Dominicana	175	-77	98	152	-98	54
<u>Íses en los que la capacidad para importar total aumentó</u>						
Bolivia	54	22	76	62	23b/	85b/
Brasil	1270	-228	1042	1365	69	1434
Nicaragua	64	4	68	74	-5	69
Panamá	102	67	169	113	78	191
Paraguay	37	9	46	42	8	50
Perú	445	14	459	511	55	566
Uruguay	129	79	208	174	54	228
Venezuela	2389	-1178	1211	2372	-1050	1322
<u>Total América Latina</u>	<u>8657</u>	<u>-446c/</u>	<u>8211c/</u>	<u>8682</u>	<u>-268c/</u>	<u>8414c/</u>
<u>América Latina sin Venezuela</u>	<u>6268</u>	<u>732c/</u>	<u>7000c/</u>	<u>6310</u>	<u>782c/</u>	<u>7092c/</u>

Fuente: Fondo Monetario Internacional, Balance of Payments Yearbook e International Financial Statistics; Brasil, Superintendência da Moeda e Crédito, Boletim, diciembre de 1961; Informe mensual del Banco de Exportaciones e Importaciones de los Estados Unidos; Banco de México, Informe Anual 1961; Economic Survey, Buenos Aires, abril de 1962.

a. Calculado a base del método descrito en la nota 3. Las cifras de la capacidad para importar correspondientes a 1960 difieren de las del cuadro II-4 porque el método es distinto del utilizado para la elaboración de este cuadro. A fin de conseguir las cifras de exportaciones para 1961 se ha aplicado a las cifras del balance de pagos de 1960, el porcentaje de variación que resulta de las estadísticas comerciales para ambos años, suponiendo que no ha variado su margen de subvaluación o sobrevaluación. Aunque, este cuadro debe interpretarse con ciertas reservas, puede considerarse que las variaciones de la capacidad para importar resultantes aproximan suficientemente a las que en realidad se han producido.

b. Estimaciones preliminares sobre cifras parciales.

c. Incluye una estimación para Cuba.

/Con respecto a

Con respecto a 1960 y 1961 cabe decir que por muy notable que haya sido en esos años la recuperación de las entradas netas de capitales en el conjunto de América Latina la tendencia regional encubre situaciones nacionales muy diversas.

En el Brasil y Cuba, que han registrado una disminución sostenida y considerable de sus ingresos corrientes entre 1957 y 1960, las entradas netas de capitales se han reducido en proporciones aún mayores. En el caso brasileño sólo representaron en 1960 el 15 por ciento de la capacidad para importar total, contra un 20 por ciento en 1957. En Cuba, la proporción correspondiente ha sido del 8 por ciento en 1959 contra un 13 por ciento en 1957. Sin embargo, en 1961, la consolidación de una parte de la deuda externa del Brasil ha llevado a una reducción notable de los egresos de divisas por concepto de amortizaciones. Esta circunstancia se ha combinado con la notable recuperación de las exportaciones de bienes⁴ y con la disminución de los pagos por concepto de servicios, para determinar el fuerte aumento de la capacidad para importar total en relación con el año anterior.

La contribución de las entradas netas de capitales no ha producido cambios tan desfavorables en los once países latinoamericanos cuyos ingresos corrientes han registrado altas y bajas sucesivas y de gran amplitud en el período 1957-60. Por lo menos, el comportamiento del saldo de la cuenta de las transacciones financieras en el conjunto del período no ha tendido a ser un factor de disminución de la capacidad para importar total. Se encuentran ejemplos de ello en las experiencias de Bolivia, Costa Rica, Chile y Guatemala, y la única verdadera excepción es la del Perú. (Véase de nuevo el cuadro II-4.)

Por otro lado, hay que destacar el hecho de que durante el período 1957-60 los movimientos de la cuenta de capitales han contribuido con frecuencia a reforzar el efecto depresivo de las bajas anuales de las exportaciones de bienes sobre la capacidad para importar total, en vez de contrarrestarlo. Esto ha ocurrido en 8 de los 16 casos en que se produjo una disminución anual de las exportaciones de bienes dentro del grupo de países considerados aquí. En 5 de estos casos --o sea en Guatemala en 1950 y 1959, en Colombia y el Perú en 1958, y en la República Dominicana en 1959-- los movimientos de los capitales oficiales han

4. Excepción hecha de las exportaciones de café.

/sido el factor

sido el factor decisivo de la reducción de las entradas netas de divisas por concepto de las transacciones financieras con el exterior. (Véanse de nuevo los cuadros II-4 y II-5.) En cambio, en 5 de los 8 casos en que hubo un aumento de los ingresos netos de capitales que contrarrestó las bajas del valor de las exportaciones, ello correspondió a un incremento de las entradas de capitales privados. Conviene señalar sin embargo, que las donaciones oficiales del Gobierno de los Estados Unidos tuvieron un efecto compensatorio de magnitud significativa en Bolivia y Haití.

En 1961, Colombia experimentó un fuerte deterioro de su capacidad para importar total. (Véase otra vez el cuadro II-6.) Ello fue el resultado tanto del aumento sostenido de los pagos de amortización de la deuda a corto y mediano plazo, como de una nueva baja en el valor de las exportaciones, que ha sido ininterrumpida desde 1957. Asimismo, en la República Dominicana, se ha reducido considerablemente, la capacidad para importar total, pues a las grandes salidas de capitales nacionales se ha sumado una disminución de las exportaciones a partir del nivel anormalmente alto alcanzado en 1960. En Chile no bajaron las exportaciones, pero se produjo una contracción del superávit de las cuentas de servicios y capitales, que se originó en el mayor gasto de turismo y en la salida de capitales a corto plazo. En contraste, el Perú se ofreció como caso bastante excepcional en América Latina al registrar un fuerte aumento de sus ingresos totales de divisas, aumento que se debió al gran incremento de sus exportaciones y a una mayor afluencia de capitales extranjeros.

Dentro de los pocos países latinoamericanos que registraron un aumento apreciable de su capacidad para importar corriente en los años 1957-60, Venezuela experimentó una fuerte disminución de su capacidad para importar total durante el mismo período. La considerable amplitud de esa disminución se debió en gran parte a la conjunción de circunstancias anormales o transitorias. En tanto que en 1957 una elevada proporción de las entradas netas de recursos financieros externos correspondió a inversiones extranjeras directas de naturaleza e importancia excepcional,^{5/} en 1959 y 1960 se produjeron cuantiosas salidas de capitales nacionales a corto plazo. Por otra parte el importante préstamo oficial que se otorgó a Venezuela en 1960 y que compensó parcialmente los egresos de divisas por concepto de transacciones financieras privadas, ha constituido una operación aislada,

5. Véase más adelante la sección III de este mismo capítulo.

pues su principal objeto fue remediar una pasajera agravación de las dificultades presupuestales del gobierno. Si no se toma en cuenta el efecto de las distintas circunstancias mencionadas, la capacidad para importar total venezolana ha sufrido en realidad una reducción bastante menor que la que resulta del examen de las cifras anuales brutas. Las causas principales de esta tendencia de fondo han radicado en la baja del valor de las exportaciones de petróleo y en la disminución de las inversiones corrientes realizadas por las empresas extranjeras productoras del combustible. En 1961 se recuperó en cierta medida la capacidad para importar merced esencialmente a la considerable reducción de las salidas de capitales privados a corto plazo y a pesar de un aumento en los egresos de divisas por concepto de servicios.

La capacidad para importar total de México ha sido mucho más inestable que su capacidad para importar corriente. Los ingresos netos de capitales privados disminuyeron considerablemente en 1957 y luego se estancaron, en tanto que el saldo de la cuenta de capitales gubernamentales e internacionales registró grandes fluctuaciones anuales entre 1958 y 1960. (Véase de nuevo el cuadro II-5.) Los créditos oficiales desembolsados en ese último año no pueden considerarse excepcionales, pues sirvieron para financiar proyectos de desarrollo a largo plazo, pero alcanzaron un monto bruto inusitado, puesto que han representado casi el 65 por ciento de las autorizaciones totales de préstamos vigentes entre México y su principal acreedor oficial: el Banco de Exportaciones e Importaciones de los Estados Unidos. Esta amplia utilización de las líneas de créditos oficiales explica que en 1960 la capacidad para importar total haya experimentado una fuerte recuperación después de la baja registrada, por dos años consecutivos, en 1958 y 1959. Sin embargo, en 1961 las entradas de capitales oficiales volvieron a un nivel más normal y, a pesar del aumento de las exportaciones de bienes y servicios y de una leve mejora en la cuenta de las inversiones privadas, la capacidad para importar total ha disminuido con respecto al año anterior.

La experiencia de la Argentina en 1959 y 1960 ofrece grandes contrastes con la que se observa en el resto de América Latina durante el período considerado. En tanto que en 1957 su capacidad para importar total había sido inferior en casi 8 por ciento a su capacidad para importar corriente, en 1958 y 1959 superó a la misma más o menos en un 4 por ciento. En 1960, a consecuencia de una entrada

/masiva de

masiva de capitales privados a corto, mediano y largo plazo, el superávit de la cuenta de las transacciones financieras fue de tal magnitud que representó el 35 por ciento de los ingresos totales disponibles para el pago de las importaciones.

Lo excepcional del caso se debe en gran parte a que la Argentina es el único país latinoamericano en que se han dado para la afluencia de nuevos recursos financieros extranjeros y a la repatriación de capitales nacionales, una serie de circunstancias y factores favorables. En primer lugar, la política de estabilización aplicada a partir de 1959 consiguió en 1960 una reducción considerable del proceso inflacionario interno.^{6/} En segundo lugar, las condiciones institucionales y legales se han vuelto mucho más favorables a las inversiones extranjeras que en el decenio de postguerra. Por último, el mercado argentino, a pesar de su relativo estancamiento en los últimos años, es todavía uno de los dos más importantes de América Latina y ofrece perspectivas de considerable expansión, sobre todo en los sectores industriales básicos.

Sin embargo, en 1961 las exportaciones de bienes de la Argentina disminuyeron y lo mismo sucedió con las entradas netas de capitales, por más que se mantuvieran en un alto nivel. Además, las remesas de utilidades de intereses por concepto de los capitales invertidos en los dos años precedentes empezaron a alcanzar cifras considerables, y en todo caso mucho mayores que antes.^{7/} A consecuencia de ello, la capacidad para importar total se redujo en más del 10 por ciento con respecto a 1960. De hecho, entre 1957 y 1960, las exportaciones de ese país habían aumentado muy lentamente, sin superar nunca el nivel promedio anual del período 1947-1956. Por lo tanto, es evidente que las cuantiosas entradas de capitales registradas recientemente, han constituido la barrera principal contra las graves dificultades experimentadas en materia de pagos externos.

6. Para más detalles véase el capítulo III del Estudio.

7. Véase la revista Economic Survey, Buenos Aires, abril de 1962.

II. LA CUENTA DE SERVICIOS

El saldo neto global de la cuenta de servicios ha sido tradicionalmente negativo para el conjunto de América Latina y desde el final de la segunda guerra mundial nunca ha absorbido menos del 10 por ciento de los ingresos derivados de las exportaciones.^{8/} Sin embargo, este saldo regional encubre situaciones muy distintas en los diversos países. Mientras en algunos de ellos los servicios arrojan un déficit considerable originado por las remesas de intereses y utilidades del capital extranjero, en otros muestran un superávit que se debe principalmente a un comercio turístico próspero. Durante los años últimos los cambios registrados en las cuentas de servicios no fueron fundamentales, pero su sentido y amplitud han variado bastante según las transacciones y los países considerados.

1. Utilidades e intereses

Una parte importante del saldo negativo global de la cuenta de servicios del conjunto de América Latina, puede atribuirse a la remesa de utilidades de Venezuela, que representa por sí sola la mitad de las dos terceras partes del total remitido. (Véase el cuadro II-7.) Las diferencias que se observan de un país a otro en este saldo son reflejo de muchísimos acontecimientos y políticas del pasado. Por haberse concentrado con anterioridad en ciertas industrias primarias --particularmente metales, combustibles, banano y azúcar--, en muchos casos la inversión extranjera privada por habitante es mayor todavía en aquellas economías en que predominan estas industrias. Ello explica en gran parte por qué en Chile, Panamá y Venezuela, por ejemplo, las remesas de intereses y utilidades por habitante son 5 veces más altas que en la Argentina, el Paraguay o el Uruguay. (Véase el cuadro II-8.)

Además, la transferencia de la propiedad de algunas industrias de manos extranjeras a manos nacionales, ya sea mediante la nacionalización o a través de la política fiscal, tuvo repercusiones muy significativas en este saldo. La nacionalización de la industria petrolera en México en 1938, y la de los ferrocarriles y

8. Se han excluido del saldo neto de los servicios los gastos brutos de divisas por concepto de transporte y seguro de las importaciones, porque en la práctica son inseparables de las mismas. El análisis de los cambios en las importaciones cif. se hace en la sección IV de este capítulo. Las únicas cifras de que se dispone para las importaciones de 1961 son dadas en valores cif. Además, en algunos países de América Latina no hay series cronológicas de los valores fob de las importaciones.

Cuadro 11.

AMÉRICA LATINA: REMESAS NETAS DE OBREROS Y EMPLEADOS
 (Millones de dólares)

	1957	1958	1959	1960	1961
Argentina	24	27	27	27	27
Bolivia	3	3	3	3	3
Brasil	120	120	120	120	120
Colombia	26	26	26	26	26
Costa Rica	7	7	7	7	7
Cuba	78	78	78	78	78
Chile	11	11	11	11	11
Ecuador	21	21	21	21	21
El Salvador	1	1	1	1	1
Guatemala	2	2	2	2	2
Haití	1	1	1	1	1
Honduras	1	1	1	1	1
México	175	175	175	175	175
Nicaragua	1	1	1	1	1
Panamá	19	19	19	19	19
Paraguay	1	1	1	1	1
Perú	33	33	33	33	33
República Dominicana	12	12	12	12	12
Uruguay	5	5	5	5	5
Venezuela	1010	1010	1010	1010	1010
Total América Latina	1556	1556	1556	1556	1556
Total sin Venezuela	546	546	546	546	546

Fuente: Fondo Monetario Internacional, Balance of Payments Yearbooks 1957 a 1960; para 1961, datos inéditos basados en estadísticas nacionales.

Nota: El signo menos indica una entrada neta, incluyendo las remesas de firmas extranjeras para cubrir peticiones de pago de autoridades locales.

- a. En los casos de Bolivia, Brasil, Chile, Ecuador y Panamá las cifras incluyen las utilidades reinvertidas.
- b. Estimaciones basadas en datos preliminares.
- c. Incluye la estimación correspondiente a 1960.

Quadro II-8

AMERICA LATINA: REMESAS DE UTILIDADES E INTERESES POR HABITANTE, 1959

(Dólares)

<u>Países que exportan principalmente:</u>	<u>Remesas por habitante</u>			
	Menos de 2.00	2.01 - 4.00	4.01 - 10.00	Más de 10.00
Productos agrícolas no tropicales	Argentina Paraguay Uruguay			
Café	El Salvador Guatemala Haití Nicaragua	Brasil Colombia Costa Rica		
Combustibles y metales	Bolivia		Perú	Chile Venezuela
Azúcar, algodón y banano	Honduras		Cuba Rep. Dominicana Ecuador México	Panamá

Fuentes: Naciones Unidas, Boletín Mensual de Estadística;
Fondo Monetario Internacional, Balance of Payments Yearbook

/otros servicios

otros servicios públicos en la Argentina en 1947-48, redujeron considerablemente en ambos países la salida anual de divisas por concepto de intereses y dividendos. De manera similar, el hecho de que las tasas de impuestos sean más altas para las empresas mineras extranjeras que para las nacionales --medida que se introdujo en México en enero de 1961-- ha impulsado la transferencia de la propiedad a firmas del país y ello tenderá a disminuir las remesas en el futuro. Los beneficios más grandes de algunos sectores económicos, así como las políticas de reinversión (véase el cuadro II-9), han contribuido también a la variable magnitud relativa de la carga del servicio de capital en los diferentes países.

Durante el período 1957-60 se produjo una reducción considerable en las remesas desde América Latina en su conjunto. (Véase de nuevo el cuadro II-7.) Sin embargo, excluyendo a Venezuela, esa tendencia queda completamente invertida, puesto que se produjo un aumento total en el resto de la región. Es muy probable que ese aumento haya continuado en 1961, ya que las remesas de América Latina a los Estados Unidos --que representan el grueso del total-- acusan un movimiento ascendente. (Véase ahora el cuadro II-10.)

La disminución de las remesas desde Venezuela se originó en dos hechos simultáneos: la debilitación del mercado petrolero mundial y el aumento de los impuestos directos a las compañías. Ambos factores contrarrestaron con creces el efecto de las nuevas inversiones, la mayor parte de las cuales se canalizaron hacia concesiones nuevas. Aunque no se dispone todavía de datos completos sobre 1961, lo más probable es que se haya interrumpido en Venezuela la tendencia descendente de las remesas dada la naturaleza no recurrente del aumento de los impuestos y la relativa estabilización de los ingresos por la exportación de petróleo. En Bolivia ha entrado la inversión extranjera en la industria del petróleo, pero hasta los últimos años las actividades en este sector se han limitado en gran medida a la exploración. Al mismo tiempo, los ferrocarriles de propiedad extranjera han seguido registrando pérdidas, debido a que la regularización de las tarifas no mantiene el ritmo de elevación de los costos.

Un segundo grupo de países --Costa Rica, el Ecuador, Honduras y la República Dominicana-- mostró algunas fluctuaciones en sus remesas durante 1957-60, pero sin movimiento fuertemente unilateral. En todos estos países las inversiones extranjeras están orientadas principalmente hacia la exportación, y el estancamiento en las remesas de utilidades refleja en gran parte el comportamiento

Cuadro II-9

**UTILIDADES BRUTAS, INGRESOS POR INVERSIONES Y UTILIDADES REINVERTIDAS
DE LAS INVERSIONES DIRECTAS DE ESTADOS UNIDOS EN AMERICA LATINA
(Porcentajes del valor contable)**

	1958	1959	1960
1. Minería y siderurgia			
a. Tase de utilidades brutas	6.6	11.2	14.2
b. Tasa de ingresos	5.6	10.7	15.6
c. Tase de utilidades reinvertidas	1.0	0.5	-1.4
2. Petroleo			
a. Tasa de utilidades brutas	12.6	10.8	12.0
b. Tasa de ingresos	12.5	9.9	10.8
c. Tase de utilidades reinvertidas	0.1	0.9	1.2
3. Industria y manufactura			
a. Tasa de utilidades brutas	5.6	8.4	9.0
b. Tasa de ingresos	2.9	3.5	3.9
c. Tase de utilidades reinvertidas	2.7	4.9	5.1

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Survey of Current Business, agosto de 1959, septiembre de 1960 y agosto de 1961.

Cuadro II-10

**AMERICA LATINA: REMESAS DE UTILIDADES
E INTERESES A ESTADOS UNIDOS
(Millones de dólares)**

	1957	1958	1959	1960	1961
Ingresos por inversiones directas	880	641	600	641	716
Otras remesas privadas	60	67	70	88	104
Remesas Oficiales	40	47	72	79	76
Remesas Totales	980	755	744	808	896

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Survey of Current Business, marzo y junio de cada año.

/desfavorable del

desfavorable del sector exportador. La experiencia de este grupo de países en 1961 no presentó diferencia fundamental alguna con respecto a 1960, excepción hecha de Honduras, donde una notable recuperación del valor de las exportaciones se ha visto acompañada con toda probabilidad de un aumento de las transferencias de utilidades al exterior.

De 1957 a 1960 las remesas aumentaron casi continuamente en la Argentina, el Brasil, Chile, México y el Perú. En los casos del Brasil y México ello fue en buena parte consecuencia de grandes inversiones privadas extranjeras en la industria manufacturera, que se orientaron particularmente en el Brasil hacia la producción de automóviles y en México hacia la industria química. En la Argentina la mayor expansión la experimentó el petróleo, después del cambio en 1958 de la política del gobierno en relación con la inversión extranjera en este sector. En el Perú las inversiones extranjeras privadas se han concentrado en las industrias extractivas, sobre todo en el cobre y el mineral de hierro. Por lo tanto, la magnitud de las remesas de utilidades siguió determinándose primordialmente por el valor de las exportaciones. Lo mismo podría decirse en relación con Chile, aunque en este caso las modificaciones en la política cambiaria --devaluación y unificación de los tipos de cambio-- desempeñaron un papel especial, elevando los márgenes de utilidad de las inversiones extranjeras orientadas hacia la exportación, pues determinadas cantidades de las divisas obtenidas después de la devaluación cubrieron una proporción mayor de sus costos locales.

El Brasil experimentó en 1961 una importante disminución de las remesas de utilidades. (Véase de nuevo el cuadro II-7.) Además, durante el mismo año se han presentado al Congreso determinadas leyes que--si se aprueban--supondrán la aplicación de impuestos punitivos sobre tales transferencias. En el caso de México, según los datos de que se dispone, las remesas de utilidades han dejado de aumentar en 1961. Este cambio puede estar relacionado con la tributación diferencial que se introdujo en enero de ese año a fin de estimular la parcial transferencia de propiedades mineras extranjeras a manos mexicanas.

Si bien los servicios de la inversión privada constituyen una proporción considerable de las obligaciones de América Latina con el exterior, en algunos países las deudas por intereses sobre préstamos han sido cada vez más importantes, tanto por cuenta del sector público como del privado. Entre esos países figuran

/la Argentina,

la Argentina, el Brasil y el Uruguay, que han recibido diversos préstamos de instituciones gubernamentales, internacionales y privadas (bancos), en parte con fines de estabilización y en parte con propósitos de desarrollo. Así, en 1960 y durante el primer semestre de 1961 el Banco de Exportaciones e Importaciones de los Estados Unidos y el Fondo Monetario Internacional pusieron a disposición de la Argentina 200 millones de dólares en total. Ambas instituciones y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento prestaron 246 millones de dólares al Brasil. Aunque sólo se dispone de datos derivados del balance de pagos de Estados Unidos, es evidente que en 1961 se han venido elevando los pagos de intereses, pero que son pequeños todavía en comparación con las remesas de utilidades. (Véase de nuevo el cuadro II-10.)

2. Turismo y otras transacciones no financieras

Sólo siete países de América Latina --Costa Rica, Cuba, Guatemala, Haití, México, Panamá y el Uruguay-- tienen normalmente ingresos netos en divisas por la cuenta de turismo. En dos de ellos --México y el Uruguay-- hubo un aumento importante en los ingresos netos durante el período 1957-61. En el caso de México ello representa la continuación de una tendencia de postguerra y es en gran parte consecuencia de los gastos efectuados en las zonas cercanas a la frontera mexicana con los Estados Unidos. En efecto, en los años 1957-61 el balance de la cuenta de viajes en la frontera representó el 65 por ciento del saldo total de esta cuenta. Sin embargo, la vigorosa política mexicana en materia de construcción de carreteras y hoteles ha influido mucho en el aumento de los viajes por el interior del país, y en 1961 el turismo representó alrededor del 35 por ciento de la capacidad para importar total. Aunque el turismo se vé afectado por las fluctuaciones de los negocios en Estados Unidos, no experimentó una contracción neta durante los recesos de 1958 y 1960. (Véase el cuadro II-11.)

A diferencia de lo que sucede en México, en el Uruguay no es el turismo norteamericano el que origina un balance favorable, sino que se debe más bien al turismo intralatinoamericano, principalmente al que procede de la Argentina. Aunque el movimiento turístico se inició hace mucho tiempo, la intensidad y la dirección de su corriente ha tendido a variar de acuerdo con los niveles de precios y los tipos de cambios en ambos países, lo mismo que con las regulaciones cambiarias. La fuerte depreciación del peso uruguayo al efectuarse la reforma monetaria en ambos países, y el alza de precios en la Argentina, han inclinado la balance en favor del

Cuadro II-11

AMERICA LATINA: SALDO NETO DE LA CUENTA DE TURISMO CON EL EXTERIOR

(Millones de dólares)

	1957	1958	1959	1960	1961 ^{a/}
Argentina	1	-6	-6	-14	...
Bolivia	-1	-1	-1	-1	...
Brasil	-40	-26	-31	-49	...
Colombia	-18	-6	-6	-6	...
Costa Rica	1	1	1	2	...
Cuba	26	20	19
Chile	9	8	8	20 ^{b/}	...
Ecuador	-1	-	-1	-1	...
El Salvador	-7	-3	-5	-4	...
Guatemala	2	3	3	2	...
Haití	5	4	5	7	...
Honduras	-1	-	-	-	...
México	305	304	341	373	386
Nicaragua	-4	-5	-5	-3	...
Panamá	27	18	18	17	...
Paraguay	-1	-1	-1	-1	...
Perú	-3	-	-	4	...
República Dominicana	-1	-1	-1	-2	...
Uruguay	10	14	22	26	...
Venezuela	-138	-99	-89	-66	...
Total América Latina	153	208	255	272 ^{c/}	...
Total excluido México	-152	-96	-86	-101 ^{c/}	...

Fuente: Fondo Monetario Internacional, Balance of Payments Yearbook.

a. No hay datos disponibles sobre 1961, excepto los publicados en el informe anual del Banco de México acerca del país.

b. Estimación sobre cifras globales referentes a los servicios privados no financieros. Véase Banco Central de Chile, Boletín, marzo de 1962.

c. Incluye estimaciones correspondiente a Cuba y Chile.

/Uruguay desde

Uruguay desde principios de 1957 a abril de 1961 como expresan los siguientes porcentajes:

		<u>Argentina</u>	<u>Uruguay</u>
Devaluación del tipo de cambio	(A)	221	290
Alza del costo de vida	(B)	484	301
"Cambio en el costo de vida turístico"	(A) : (B)	219	104

Los acontecimientos políticos influyeron mucho en el descenso de los gastos turísticos en Cuba y, aunque bajaron también los gastos de los ciudadanos cubanos en el exterior, lo cierto es que el balance de la cuenta del turismo --que sólo fue positivo desde 1956-- se deterioró fuertemente. Parece que una parte importante del anterior comercio turístico cubano se ha orientado hacia los países del Caribe, México, y, en cierta medida, Centroamérica. En realidad, de 1960 a 1961 el saldo neto de la cuenta de turismo de América Latina con Estados Unidos continuó al mismo nivel de 480 millones de dólares anuales aproximadamente.

A pesar de su gran potencial turístico, la mayor parte de los países de América del Sur tienen normalmente un saldo negativo en este rubro. En el caso de Venezuela, el empeoramiento de las condiciones económicas determinó que esta salida de divisas disminuyera en forma importante en los últimos cuatro años, pero en cambio ha tendido a aumentar en la Argentina, país en que la depreciación de la moneda no respondió al alza en el costo de vida, y en el Brasil, donde el volumen de salidas de divisas mostró notables fluctuaciones. En Chile, el aumento de los gastos de turismo en el exterior efectuados por los residentes nacionales durante 1961, parece haber sido uno de los factores que influyeron en la crisis de divisas registrada a fines del año, que obligó a devaluar el peso chileno.

Por otra parte, aunque los gastos turísticos de los residentes de los Estados Unidos en América del sur se elevaron de 29 a 45 millones de dólares de 1956 a 1960, ello representa todavía menos del uno por ciento de las exportaciones de bienes desde esos países. De todos los gastos en turismo hechos por los ciudadanos de los Estados Unidos, sólo el 2,6 por ciento se efectuaron en América del Sur durante el período considerado, en tanto que la participación de Europa occidental se elevó del 36 al 39 por ciento entre 1957 y 1960.

/No se presentó

No se presentó obstáculo alguno de carácter físico que impidiera la expansión de la citada corriente: en realidad, las líneas aéreas que prestan sus servicios en las principales rutas entre los Estados Unidos y América Latina han aumentado excesivamente su capacidad durante los últimos años. Sin embargo, no parece probable que el turismo pueda hacer una mayor aportación a la capacidad para importar de América Latina, excepto en el caso de México. Existen pocas razones para predecir una reducción sustancial de la salida de turistas desde América Latina, a menos que cambie drásticamente la política en materia fiscal y cambiaria. Y aunque esto sucediera, lo más probable es que se altere la naturaleza de esta corriente y no su volumen. Por ejemplo, es muy posible que a medida que se acelere el proceso de desarrollo se produzca un fuerte incremento en el movimiento de estudiantes latinoamericanos que viajan al extranjero para capacitarse. Y aunque una parte importante de los gastos adicionales en que así se incurra puede no disminuir la capacidad para importar puesto que es posible financiarlos directamente desde el extranjero, otra porción de esos gastos puede constituir una carga para la disponibilidad de divisas.

A pesar de que hay otros servicios no financieros --excluido el turismo-- que suelen arrojar un superávit en el conjunto de América Latina, esta cuenta se compone de diversos rubros completamente heterogéneos cuyo comportamiento también varía mucho según el país de que se trate. (Véase el cuadro II-12.) Por lo que se refiere a México, un componente muy importante son las remesas de divisas hechas por los trabajadores agrícolas emigrantes (braceros), que encuentran ocupación estacional en los Estados Unidos. De 1960 a 1961 se observó una ligera declinación en estas remesas, a causa del menor número de trabajadores mexicanos contratados por los empresarios norteamericanos^{9/}. En Panamá, los servicios públicos y privados suministrados en la Zona del Canal son fuente de un rubro importante de crédito. En la Argentina y en Colombia se registran entradas de significación provenientes de la marina mercante.

El gran saldo negativo de Venezuela se debe principalmente a los desembolsos que hacen las compañías petroleras para pagar servicios técnicos especiales que les suministran empresas o técnicos extranjeros. El monto de estos servicios fue menor durante el período 1959-61 que en 1957-58, debido sobre todo a la menor tasa de inversión que hubo en el sector petrolero. Por otro lado, el considerable

9. Véase Banco de México, S.A., Informe Anual 1961.

Cuadro II-12

AMERICA LATINA: SERVICIOS, EXCLUIDO EL TURISMO Y LAS REMESAS
DE UTILIDADES E INTERESES^{a/}

(Millones de dólares)

	1957	1958	1959	1960
Argentina	59	32	60	76
Bolivia	-5	1	-12	4
Brasil	-48	-48	-94	-141
Colombia	42	35	45	28
Costa Rica	8	7	8	6
Cuba	27	29	20	...
Chile	30	40	30	21 ^{b/}
Ecuador	-9	-8	-11	-15
El Salvador	4	1	1	1
Guatemala	1	3	4	5
Haití	3	3	5	6
Honduras	3	3	2	4
México	43	44	49	41
Nicaragua	7	10	9	3
Panamá	39	42	42	36
Paraguay	1	3	2	2
Perú	13	13	14	13
República Dominicana	8	9	6	3
Uruguay	4	3	3	2
Venezuela	-103	-111	-61	-72
Total de América Latina	129	111	122	25 ^{c/}

Fuente: Fondo Monetario Internacional, Balance of Payments Yearbook.

a. Las cifras de este cuadro comprenden las entradas brutas por transporte y seguros y los saldos netos de los servicios gubernamentales y otros servicios.

b. Estimación sobre cifras globales referentes a los servicios privados no financieros. Véase Banco Central de Chile, Boletín Mensual, marzo de 1962.

c. Incluye estimaciones de Cuba y Chile.

/déficit del

déficit del Brasil es parcialmente consecuencia de una diferente clasificación estadística, puesto que comprende una parte de las comisiones pagadas por importaciones, rubro que en otros países suele cargarse directamente a las importaciones en valores cif. El déficit se debe también en parte al pago por concepto de alquiler de películas extranjeras, que en Brasil asciende anualmente a unos 10 millones de dólares. Ello contrasta con el caso de México, país que obtiene un ingreso neto importante de esta cuenta, y con el de la Argentina, que tiene también una industria cinematográfica de exportación bastante importante. El rápido desarrollo industrial logrado por el Brasil en los últimos años ha aumentado notablemente sus obligaciones respecto a patentes y licencias que deben pagarse a diversas firmas extranjeras, así como los pagos por servicios especializados del tipo de los que desempeñan, por ejemplo, los ingenieros consultores.

Muchos países de América Latina han desarrollado sus marinas mercantes, generalmente con ayuda gubernamental, y algunas de ellas representan una entrada importante de divisas. (Véase el cuadro II-13.) En su mayor parte reciben tratamiento especial en la concesión de contratos del gobierno, y cuentan además con otra ayuda a través de ciertas reglamentaciones referentes a la proporción mínima de las exportaciones que deben transportar. No obstante, en algunos casos, su gestión económica se ha visto perjudicada por no poder atraer el capital necesario o los subsidios requeridos para sustituir o renovar sus barcos.

Durante los años inmediatos a la postguerra, la Argentina utilizó una proporción considerable de los activos extranjeros que tenía acumulados para incrementar y modernizar su flota mercante; pero desde entonces ha aumentado la edad promedio de los barcos y ha declinado la posición competitiva de la industria. Chile y el Brasil tuvieron experiencias similares. No obstante, por medio de ciertas reglamentaciones favorables, la línea propiedad del gobierno (Lloyd Brasileiro) ha incrementado considerablemente durante los tres años últimos su participación en el comercio con Europa, que en 1958 sólo alcanzaba la baja proporción de un 22 por ciento. Como Colombia y Venezuela han construido sus marinas mercantes en años más recientes, los ingresos brutos que obtienen en ese rubro son bastante firmes.

Aún en aquellos países en que existe una flota mercante nacional relativamente grande siguen siendo negativos los saldos netos por concepto de fletes. En Colombia, en 1960 este déficit sólo representó el 20 por ciento de los gastos brutos

Cuadro II-13

AMERICA LATINA: ENTRADAS BRUTAS POR EMBARQUES EN ALGUNOS PAISES
(Millones de dólares)

	1948	1953	1955	1956	1957	1958	1959	1960
Argentina	50 ^a / ₁	68	73	72 ^a / ₁	45	33	39	55
Brasil	28 ^a / ₁	11	14	14	14	9	11	19
Colombia	10 ^a / ₁	13 ^a / ₁	20	23	24	26	31	34
Chile	15	20	27	23	19 ^a / ₁	18 ^a / ₁	15 ^a / ₁	19 ^a / ₁

Fuente: Fondo Monetario Internacional, Balance of Payments Yearbook.

a. Estimaciones sobre datos parciales.

por fletes, pero en la Argentina y en el Brasil alcanzó el 63 por ciento, y en Chile casi el 78 por ciento. En otros países el déficit fue todavía mayor.

Sin embargo, en el caso de México, su proximidad geográfica a los Estados Unidos --que es el principal proveedor de los artículos que el país importa-- explica que los gastos por fletes sean relativamente más bajos que en el resto de América Latina.

/III. LOS MOVIMIENTOS

III. LOS MOVIMIENTOS DE CAPITAL

El saldo neto de los movimientos de capital que se analizan en esta sección, según sea positivo o negativo, se agrega al valor de las exportaciones de bienes y al saldo neto de la cuenta de servicios --o se resta de ellos-- para determinar la capacidad para importar total. Conviene precisar que en el presente análisis no se consideran las variaciones de las reservas de oro y divisas y de las otras cuentas compensatorias del balance de pagos. ^{10/} Así pues, la diferencia entre la capacidad para importar total --tal como se define aquí-- y las importaciones efectivas representa el déficit o el superávit global del balance de pagos. ^{11/}

1. Capitales privados

a) Las inversiones privadas directas

En 1957, las inversiones privadas directas habían alcanzado en América Latina una cifra excepcionalmente alta, debido a las cuantiosas concesiones petroleras que se habían otorgado en Venezuela. (Véase el cuadro II-14.) Durante los años siguientes estas transacciones financieras no han registrado fluctuaciones tan amplias a corto plazo y han tendido a estancarse a mediano plazo. No se dispone de datos completos sobre el año 1961, pero el balance de pagos de los Estados Unidos muestra en ese rubro un gran aumento de las salidas de fondos con destino a América Latina. (Véase el cuadro II-15.) Además, las informaciones parciales relativas a

10. Se definen las cuentas compensatorias como las formadas por las operaciones de financiamiento que realizan las autoridades monetarias con el objeto exclusivo de igualar los créditos y débitos del balance de pagos. Por lo tanto, dichas cuentas excluyen las transacciones corrientes de los sectores público y privado, así como los movimientos de capital que tienen como contrapartida una operación comercial o una inversión determinada; pero comprenden los movimientos de las reservas de oro y divisas, los giros del Fondo Monetario Internacional y otros préstamos de balance de pagos, así como las deudas exigibles por concepto de importaciones corrientes que no se cancelan por falta de divisas. En algunos casos marginales esta distinción es imprecisa, pero en general tiene cierto valor, por separar las transacciones externas evidentemente "autónomas" de las de carácter monetario que son inducidas por ellas.

11. El saldo global del balance de pagos y las variaciones de las cuentas compensatorias se examinan en la sección IV del presente capítulo.

Cuadro II-14

AMERICA LATINA: INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS PRIVADAS

(Millones de dólares)

	1957	1958	1959	1960
Argentina	73 ^{a/}	120 ^{a/}	235 ^{a/}	332 ^{a/}
Bolivia	6	16	23	21
Brasil	176	129	158	138
Colombia	5	1	1	3
Costa Rica
Cuba	118	30	76	...
Chile	52	50	54	50 ^{b/}
Ecuador	6	6	3	6
El Salvador	-	1	-	1
Guatemala	17	14	20	15
Haití
Honduras
México	132	100	81	-8
Nicaragua	3	3	1	2
Panamá	8	12	13	32
Paraguay
Perú	48	49	35	50
República Dominicana	-22	21	18	...
Uruguay
Venezuela	1005	86	49	-134
(Venezuela, inversión en el sector petrolero)	[80 ^{3/}]	[69 ⁷]	[108 ⁷]	[-90 ⁷]
Total, países con cifras	1627	638	767	508
Total, menos Venezuela	622	552	718	642

Fuente: Fondo Monetario Internacional, Balance of Payments Yearbook.

a. Incluyen no sólo la inversión directa, sino también una proporción no determinada de otros movimientos de capital privado.

b. Estimación sobre datos publicados en Banco Central de Chile, Boletín marzo de 1962.

/los capitales

los capitales procedentes de otros países no indican cambios sustanciales en su monto.^{12/} Es muy probable que las inversiones directas totales hayan experimentado en ese año cierta recuperación, después de la baja ocurrida en 1960.

Cuadro II-15

ENTRADAS NETAS TOTALES, POR REGIONES, DE CAPITAL PROCEDENTE
DE LOS ESTADOS UNIDOS DESTINADO A INVERSIONES DIRECTAS PRIVADAS^{a/}
(Millones de dólares)

	1957	1958	1959	1960	1961
América Latina	1090	325	218	95	203
Europa Occidental	254	173	484	962	664
Mundo	2058	1094	1372	1694	1601

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Survey of Current Business, marzo y junio de cada año.

a. Excluye las reinversiones.

En la mayoría de los países hubo un estancamiento o una disminución de las inversiones directas en las industrias primarias. Probablemente esta tendencia guardó relación en primer lugar con el debilitamiento general observado en el mercado internacional de productos. A comienzos de los años cincuenta se iniciaron algunos proyectos importantes en minería --por ejemplo, el de El Salvador en Chile y el de Toquepala en el Perú-- que se terminaron al final de esa misma década, en una época en que había pocos incentivos para emprender nuevas inversiones de magnitud similar. En algunos países en que fue importante la inversión extranjera en petróleo --sobre todo en la Argentina--, la inversión no se hizo con vistas a la exportación, sino para sustituir importaciones. El considerable descenso observado en las inversiones

12. Las diferencias entre las cifras de los cuadros II-14 y II-15 para el conjunto de América Latina no se deben solamente a las inversiones procedentes de otro origen que los Estados Unidos, sino también a que en el cuadro II-14 está incluido un monto no conocido de reinversiones de utilidades.

/directas en

directas en Venezuela entre 1957 y 1958, se explica ante todo por el punto de referencia completamente excepcional que representan los años elegidos, y refleja además, los cambios adversos en el mercado del petróleo. Ya antes se ha hecho alusión a la disminución de las inversiones directas en Cuba, debida a los acontecimientos políticos y a los cambios económicos ocurridos en ese país.

En tanto que las inversiones directas extranjeras en la agricultura y en la minería tendieron a declinar, no sucedió lo mismo con la industria manufacturera. En los últimos años se han combinado diversos factores y circunstancias que han hecho cada vez más atractiva la inversión en este sector. Entre ellos no han sido los menos importantes el estancamiento del sector exportador y las consiguientes dificultades de muchos países latinoamericanos para abastecerse de artículos manufacturados importados. La depreciación cambiaria, la elevación de las barreras arancelarias y las restricciones a la importación para proteger el balance de pagos hicieron que la industria manufacturera nacional resultase un campo cada vez más provechoso. Asimismo, parece que algunas firmas extranjeras han previsto que en la década próxima --y a medida que el Tratado de Montevideo entre en vigor-- el mercado latinoamericano aumentará considerablemente para los artículos de manufactura nacional.

Por último, muchos países latinoamericanos --entre los que cabe destacar a México, Panamá y las repúblicas centroamericanas-- han seguido una política activa en materia de fomento industrial, que se ha reflejado en una legislación estimulante para esta actividad y que ha tenido ya como resultado en algunos casos la afluencia de capital extranjero.

La salida de fondos de los Estados Unidos para efectuar inversiones directas en la industria manufacturera de América Latina se elevó de 67 millones de dólares en 1958 a 125 millones en 1960.^{13/} Otras fuentes de capital que mostraron crecimiento fueron Francia, Italia y la República Federal de Alemania.^{14/} La inversión

13. En 1960 la cifra correspondiente a todas las industrias fue menor que la de la industria manufacturera (Véase de nuevo el cuadro II-15) debido a la desinversión de aproximadamente 60 millones de dólares que se registró en el sector petrolero.

14. En 1960 y 1961 el último país citado invirtió en América Latina la cantidad total de 107 millones de dólares. Esta cifra incluye el crédito privado a largo plazo, pero excluye el crédito a corto plazo y los créditos de mediano plazo. Véase Banco Interamericano de Desarrollo, Tercera Reunión de la Junta de Gobernadores, (Buenos Aires, marzo de 1962) documento AG-III MR-A/5, p. 21.

Europea en la industria manufacturera de América Latina se orientó principalmente hacia la Argentina y el Brasil. Las razones para ello, aparte las ya mencionadas, residen en que esos países --junto con México-- son los que disponen de una infraestructura económica más amplia en América Latina; son los que tiene mercados internos más grandes y los que cuentan con los grupos de población más numerosos y que tradicionalmente están orientados hacia los países de Europa Occidental.

Durante 1961 las inversiones directas privadas se mantuvieron a un alto nivel tanto en la Argentina como en el Brasil. Se estima que las inversiones efectuadas por empresas de los Estados Unidos en el Brasil ascendieron a la suma de 69 millones de dólares,^{15/} cantidad que representa aproximadamente el 35 por ciento de las inversiones privadas directas norteamericanas en América Latina durante el mismo año. La cantidad de proyectos recientemente autorizados siguió en aumento en la Argentina, pero descendió en el Brasil, en respuesta al parecer a situaciones vinculadas con los acontecimientos políticos.^{16/}

El Gobierno de México, que se enfrenta a una creciente carga del servicio de la deuda, se ha preocupado cada vez más de lograr una mejor distribución de las empresas que hay en el país entre la propiedad extranjera y la nacional. Además, la adquisición de las empresas de energía eléctrica de propiedad extranjera parece haber sido el principal factor de la desinversión neta que se registró en 1960. A pesar de ello, durante 1961, hubo un incremento tanto en las nuevas inversiones directas como en la reinversión de utilidades.^{17/}

En algunos de los países menos desarrollados de América Latina se han adoptado diversas medidas para estimular la entrada de capitales. En Bolivia se aprobó en

15. Véase la revista Noticias, No. 39, 1961.

16. Según datos del Banco de Londres y América del Sur (Fortnightly Review No. 658, p. 1362, y No. 632 p. 1683) y de la Superintendencia de Moeda e do Credito (Boletim, diciembre 1960 y 1961) las cifras serían las siguientes, expresadas en millones de dólares:

		<u>1960</u>	<u>1961</u>
<u>Argentina</u>	Inversiones autorizadas durante el período enero - noviembre	107	123
<u>Brasil</u>	Inversiones autorizadas durante el período enero - septiembre	242	142

17. Véase Banco de México, Informe Anual 1961.

enero de 1961 una nueva legislación destinada a hacer más atractiva la inversión extranjera por medio del establecimiento de concesiones impositivas, garantías contra la expropiación y exención de gravámenes sobre la importación de maquinaria y equipo determinados. En 1961 el Uruguay firmó un convenio bilateral con Estados Unidos --semejante a los que ya firmaron otros países-- en que se establecen algunas garantías contra la inestabilidad y la expropiación de los ingresos en divisas, y en el Congreso de Guatemala se está discutiendo una ley similar. En las economías que atraviesan todavía por la primera etapa del proceso de industrialización, la refinación del petróleo se ha convertido recientemente en una meta importante tanto para sustituir importaciones como para la inversión extranjera. Los proyectos que se llevan a cabo en este campo en Guatemala, Nicaragua y la República Dominicana importan la suma de 23, 10 y 22 millones de dólares, respectivamente. También en El Salvador, Panamá y el Perú se proyectan o se construyen refinerías.

b) Inversiones privadas de cartera y préstamos a mediano y largo plazo

Por lo que se refiere al conjunto de América Latina, la afluencia neta de fondos por este concepto fue mucho menor en 1959 y 1960 que en los dos años anteriores. (Véase el cuadro II-16.) No se dispone de datos completos sobre 1961, pero el balance de pagos de los Estados Unidos indica que el saldo neto de las corrientes de capital a largo plazo de este país con América Latina --aparte las inversiones directas-- disminuyó de 254 millones de dólares en 1960 a 77 millones en 1961.^{18/} Esta declinación ha excedido ligeramente el aumento registrado en las inversiones directas procedentes del mismo país y fue mucho mayor que el incremento de los créditos a mediano plazo procedentes de la República Federal de Alemania, que se elevaron de 90 millones de dólares en 1960 a 121 millones en 1961.^{19/} Así pues, el superávit neto de América Latina en la cuenta de inversiones de cartera y de préstamos privados mostró una tendencia a la baja en el conjunto del período 1957-61.

18. La cifra que aparece en el cuadro II-16 correspondiente a la afluencia neta de fondos procedentes de todas las regiones en 1960 es inferior, debido al hecho de que no se incluyen los préstamos a largo plazo a la Argentina. Véase la nota a) del cuadro II-14.

19. Véase Tercera reunión de La Junta de Gobernadores del Banco Interamericano de Desarrollo, documento AG III/MR.A/S, p. 21.

Cuadro II-16

AMERICA LATINA: SALDO NETO EN LA CUENTA DE INVERSIONES DE
CARTERA Y PRESTAMOS PRIVADOS

(Millones de dólares)

	1957	1958	1959	1960
Argentina	18 ^{a/}	-58 ^{a/}	-152 ^{a/}	22 ^{a/}
Bolivia	1	-	-	-2
Brasil	132	86	122	-14
Colombia	-15	1	7	15
Costa Rica	1	1	8	4
Cuba	4	2	2	...
Chile	3	7	4	2 ^{b/}
Ecuador	1	-1	-	-1
El Salvador	-2	1	-3	1
Guatemala	2	2	7	-1
Haití	-4	-2	1	1
Honduras	1	-6	-4	-8
México	-11	5	20	44
Nicaragua	7	1	-2	1
Panamá	1	-1	2	-2
Paraguay	1	5	3	7
Perú	36	46	31	-35
República Dominicana	21	12	-33	...
Uruguay
Venezuela	7	1	-7	3
Total, países con cifras	168	102	6	58

Fuente: Fondo Monetario Internacional, Balance of Payments Yearbook.

a. No incluyen los préstamos a largo plazo, que están incorporados en las cifras correspondientes a las inversiones directas. (Véase el cuadro II-8.)

b. Estimación sobre datos publicados en Banco Central de Chile, Boletín, marzo de 1962.

En los años cincuenta las inversiones de cartera en América Latina recuperaron gradualmente algo de la importancia que habían tenido antes de que la depresión de los años treinta resultase en el virtual colapso que sufrió esta forma de inversión. Al mismo tiempo, la relativa inestabilidad de muchas monedas de América Latina convirtió la compra de valores extranjeros en un recurso cada vez más socorrido

/para los

para los latinoamericanos a fin de protegerse lucrativamente de la inflación y la depreciación cambiaria. Parte del capital especulativo que había salido de América Latina se repatrió a fines de los años cincuenta; a medida que en diversos países comenzaron a tener éxito los programas de estabilización, y en cuanto pareció que los tipos de cambio se mantenían estables a sus nuevos niveles. Pero en 1961, parece haberse registrado una nueva salida de fondos, que en parte puede atribuirse a ciertas dificultades surgidas en la aplicación de aquellos programas.

También aumentó la importancia de los préstamos privados a mediano plazo durante los años cincuenta. Por una parte, la disponibilidad de divisas tendió a dar más fuerza a la demanda de importaciones; y por otra, después de haber terminado el auge provocado por la guerra de Corea, se registró una mayor competencia entre los proveedores de los países industriales para obtener mercados en el resto del mundo. Ambos factores tendieron a hacer mayor el uso de los "créditos de proveedores" a mediano plazo, para la importación de bienes de capital.

Sin embargo, la falta de crecimiento de la capacidad para importar de América Latina ocasionó en algunos países problemas agudos respecto a la amortización oportuna de esos créditos, especialmente con los vencimientos correspondientes a este año y los inmediatamente venideros. En cierta medida este problema se ha solucionado mediante importantes operaciones de refinanciamiento, ya sea a través de bancos privados extranjeros o a través de los gobiernos. Pero la existencia de fuertes deudas externas ha contribuido recientemente a reducir el monto de nuevos préstamos. A fines de 1961, la deuda total de América Latina, por lo que se refiere a créditos a mediano plazo, ascendía a la cantidad aproximada de 3.500 millones. Esta cifra representa el 40 por ciento de la capacidad para importar total de América Latina durante el mismo año.

En la Argentina los grandes créditos obtenidos en 1955 y en la primera parte de 1956 para consolidar deudas comerciales insolutas comenzaron a representar una importante carga de amortización en 1958, y así lo han seguido siendo. Sólo en 1960, al empezar a producir sus efectos el programa de estabilización, comenzaron de nuevo a elevarse los préstamos a mediano plazo para la importación de maquinaria, al mismo tiempo que la creciente confianza originó alguna repatriación de capital argentino. A pesar de que la influencia de tales factores favorables se debilitó en 1961, parece probable que esta cuenta se haya mantenido con saldo positivo.

/Diversos bancos

Diversos bancos europeos acordaron prorrogar por dos años la fecha de amortización de un crédito de 75 millones de dólares otorgado con fines de estabilización. Asimismo se financió de nuevo una parte sustancial de los créditos a mediano plazo obtenidos antes de 1960. Finalmente, se logró colocar en el mercado de Zurich una emisión de bonos de 12 años por 25 millones de dólares, la mitad de la cual se dedicará a liquidar la deuda pública interna.

En el Brasil se siguió un proceso contrario: en la mitad de los años cincuenta se incurrió en deudas muy elevadas debido al estímulo que representaron las condiciones de auge industrial y las amplias posibilidades del mercado nacional. Sin embargo, la inflación interna y las dificultades de balance de pagos provocaron más tarde la expatriación de algún capital brasileño. Ello, combinado con fuertes amortizaciones y cierto debilitamiento en la afluencia de nuevos créditos, ocasionó en 1960 el primer saldo negativo de esta cuenta desde 1955. En 1961 se logró obtener un monto sustancial de nuevo financiamiento y, aunque la mayor parte de él provenía de gobiernos europeos, no debe pasar inadvertida la contribución del capital privado, sobre todo para consolidar obligaciones pendientes provenientes de la importación.

Al igual que la Argentina y el Brasil, Colombia se vio afectada por el grave problema planteado por la deuda a mediano plazo en que incurrió durante los años cincuenta. En 1959 pudo financiarse de nuevo una gran proporción de esa deuda, pero en 1961 la presión de estas obligaciones se hizo sentir muy fuertemente y, a principios de 1962, ha habido que gestionar nuevos préstamos y nuevas operaciones de financiamiento por una cantidad total de 151 millones.^{20/}

El aumento que en México experimentó después de 1958 el saldo acreedor en la cuenta de capital privado e inversiones de cartera --aparte las de a corto plazo-- fue en parte consecuencia de la compra de intereses minoritarios en negocios mexicanos efectuada por capitalistas extranjeros. Asimismo, algún capital mexicano, que en 1958 y 1959 se había colocado en valores de los Estados Unidos ante el temor de una posible devaluación se repatrió en 1960 a medida que la política

20. Véase Banco de Londres y América del Sur, Fortnightly Review, 24 de marzo de 1962, p. 265.

fiscal y monetaria seguida por México hacía cada vez más improbable una depreciación respecto al exterior. Además, en México --al igual que en el Perú-- los importadores han hecho mayor uso de los créditos a mediano plazo. No obstante, las amortizaciones de deudas contraídas con anterioridad fueron mayores en 1961 que las efectuadas en 1960 y, como resultado, disminuyó en México la afluencia neta de divisas por concepto de créditos a largo y mediano plazo. ^{21/}

De manera similar, los pagos por amortizaciones efectuados en Chile durante los dos últimos años han impedido que creciera el saldo positivo de esta cuenta, pesar de la tendencia al alza registrada en los préstamos a mediano plazo. Por su parte, la República Dominicana experimentó dificultades considerables en 1959 al tener que amortizar una parte importante de los préstamos a mediano plazo que le habían concedido dos bancos canadienses para financiar la adquisición de la industria azucarera de Río Haina. Finalmente, en Venezuela se registró una importante fuga de capitales en 1959 y 1960. Desde entonces, y especialmente en 1961, ha aumentado la presión sobre los importadores para obtener créditos a mediano plazo, pues el Banco Central comenzó a limitar la cantidad de divisas disponibles para entrega inmediata.

c) Capital privado a corto plazo

De todos los países de América Latina, Venezuela ha sido en los últimos años el más afectado por los movimientos de capital privado a corto plazo. ^{22/} Debido en

21. Véase Banco de México, S.A., Informe Anual, 1961.

22. Entre todos los rubros de un balance de pagos, es éste quizá el que se mide con menos exactitud y, por lo tanto, el menos susceptible de análisis cabal. Como comprende lo mismo los movimientos de capital especulativo que los créditos comerciales a corto plazo, con frecuencia se presta a proporcionar una información que puede ser inexacta. Un caso que puede servir de ejemplo a este respecto es el de Venezuela. Los datos del balance de pagos oficial muestran en 1959 un pequeño saldo positivo en este rubro y un déficit muy pequeño en 1960, a pesar de la clara evidencia de una fuga de capitales importante. (Véase después el cuadro II-17.) Al mismo tiempo, el rubro "saldo neto de errores y omisiones" del balance de pagos fue de 476 y 518 millones de dólares en esos años, lo cual representa en gran parte ... movimientos de capital no registrados. Sin embargo, no todos ellos eran privados, pues comprenden también la amortización de ciertas aceptaciones de tesorería que el Gobierno de Venezuela había colocado en el exterior en 1956 y 1957.

parte a una ola especulativa en contra del bolívar, en 1959 y 1960 se produjo una fuerte salida neta de ese capital. Ello representó en ambos años no menos del 25 y el 30 por ciento, respectivamente, del monto final de la capacidad para importar total. Las enérgicas medidas monetarias que se adoptaron en 1961, combinadas con un tipo cambiario libre fluctuante para las transacciones financieras, redujo mucho en Venezuela la salida de capital a corto plazo.

Cuba, Haití y --durante 1961-- la República Dominicana, registraron también importantes fugas de capital. En el caso de Cuba esto se acusa en el balance de pagos de 1957 y 1958. En cambio, en 1959 se hizo patente un movimiento inverso debido a la reducción de los depósitos de los bancos cubanos en el extranjero. Sin embargo, como no existen datos sobre la cantidad total de billetes de banco extranjeros que pueda haber en Cuba, y como además el rubro de errores y omisiones ha sido negativo, es muy posible que esos rubros encubran una salida continua de capital a corto plazo durante 1960.

Estos movimientos --aunque muestren una tendencia de crecimiento-- han tenido en el Brasil una importancia relativa mucho más pequeña que en los países mencionados previamente, por lo que se refiere a la capacidad para importar total. Sin embargo, en los años últimos los créditos comerciales a corto plazo representaron un monto muy importante, que produjo una afluencia neta de capital a corto plazo en 1957, 1958 y 1960. Aunque el recurrir a tales créditos puede hasta cierto punto superar o compensar las insuficiencias en la capacidad para importar, el alto interés que con frecuencia hay que pagar supone una verdadera carga para la economía.

Por otra parte, en la Argentina, Chile y México el capital especulativo fue más importante que en el Brasil en proporción con los créditos para importación, aunque esos créditos parecen haber fluctuado considerablemente en el caso del último país. Las medidas adoptadas en Chile durante 1959 en relación con el programa de estabilización, y el permiso concedido a los bancos comerciales para aceptar depósitos en moneda extranjera, ocasionaron una afluencia de capital extranjero a corto plazo y cierta repatriación del capital nacional antes exportado, especialmente a medida que estos depósitos procuraban un interés del 7 al 8 por ciento. No obstante, en 1961 se produjo la tendencia contraria cuando una gran parte de esos capitales se retiró del país y empeoró el balance comercial. Tales acontecimientos

/condujeron a

condujeron a una crisis de divisas a finales del año, que hizo necesario devaluar el tipo de cambio usado en las transacciones financieras.

El gran déficit que registró esta cuenta en 1958 en la Argentina (véase el cuadro II-17) parece haberse ocasionado primordialmente en el intento de los importadores de pagar sus compras por anticipado hasta el máximo posible --al mismo tiempo que se retrasaban los cobros por exportaciones-- con el fin de adelantarse a una probable devaluación de la moneda. Esa devaluación tuvo efectivamente lugar a principios de 1959 y la consiguiente reversión de anticipos y demoras en las transacciones comerciales produjo un superávit en ese año. En 1960 se incurrió en nuevo déficit, pero no de magnitud tal que fuera indicadora de una especulación muy activa en contra del peso. Durante 1961 el Banco Central intervino en el mercado de divisas para evitar cualquier modificación sustancial en el tipo de cambio.

Cuadro II-17

AMERICA LATINA: MOVIMIENTOS DE CAPITAL A CORTO PLAZO^{a/}

(Millones de dólares)

	1957	1958	1959	1960
Argentina	6	- 74	14	- 30
Bolivia	3	- 2	1	-
Brasil	30	20	- 47	67
Colombia	- 74	- 46	42	27
Costa Rica	2	- 1	- 1	4
Cuba	- 17	- 36	29	
Chile	- 6	- 14	16	10 ^{b/}
Ecuador	- 4	- 2
El Salvador	-	5	- 3	6
Guatemala	- 1	2	-	7
Haití	- 11	- 2	- 9	- 11
Honduras
México	22	- 19	- 14	45
Nicaragua	4	- 1	3	5
Panamá	-	-	- 3	- 1
Paraguay	- 4	2	- 4	1
Perú	16	8	- 11	- 4
República Dominicana	12	-	7	11
Uruguay	23	10	- 9	37
Venezuela ^{c/}	- 6	- 59	7	- 34
Total, países con cifras	- 5	-209	18	140

Fuente: Fondo Monetario Internacional, Balance of Payments Yearbook.

a. El cuadro incluye tanto los movimientos de capital privado a corto plazo como los correspondientes al sistema bancario, pero excluye los movimientos de capital compensatorio.

b. Estimación sobre datos publicados en Banco Central de Chile, Boletín marzo de 1962.

c. Las cifras oficiales de Venezuela excluyen una cantidad muy grande de movimientos de capital no registrados. Véase la nota 22 en el texto.

/2. Capitales y

2. Capitales y donaciones oficiales

a) Los préstamos autorizados y su distribución

Durante el período 1957-61, la ayuda bilateral de los gobiernos extranjeros siguió constituyendo para la gran mayoría de los países latinoamericanos una fuente de recursos oficiales de importancia mayor que la cooperación financiera de carácter multilateral. La contribución de los Estados Unidos ha ocupado un lugar predominante entre los distintos programas de ayuda gubernamental, y los desembolsos netos de divisas y mercaderías por concepto de préstamos oficiales concedidos por su gobierno sobrepasaron en casi 200 por ciento los de las instituciones internacionales. Las operaciones más importantes fueron las del Banco de Exportaciones e Importaciones (312 millones de dólares) y las que se hicieron bajo la Ley Pública 480 (226 millones). Por lo que toca a las organizaciones internacionales, se destacaron las operaciones del Banco de Reconstrucción y Fomento Internacional (189 millones). (Véase el cuadro II-18.)

En los últimos años se han creado nuevas instituciones financieras internacionales --El Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Agencia para el Desarrollo Internacional (ADI) y la Corporación Financiera Internacional-- que han autorizado ya un monto considerable de préstamos en favor de América Latina. El hecho encierra una gran importancia, pues significa, en primer lugar, que la afluencia efectiva total de capitales oficiales va a aumentar en el futuro próximo, y en realidad, ya sucedió así durante el año 1961 en algunos países latinoamericanos. En segundo lugar, debe subrayarse que los fondos de que disponen estos nuevos organismos no provienen de la redistribución de recursos ya existentes, sino que han venido a sumarse a ellos. Por último, importa mucho destacar que en los cambios hechos en la estructura de la cooperación internacional se ha tenido en cuenta la gran variedad de situaciones que se ofrecen en este campo. En efecto, las necesidades de recursos financieros abarcan actividades económicas y sociales muy diversas, cuya prioridad difiere mucho de país a país. Como se verá a continuación, con las tareas de estas instituciones financieras de creación reciente se está tratando de complementar las de las instituciones más antiguas, evitando en lo posible la contraproducente duplicación de esfuerzos. Es indudable que ello redundará en una ejecución más eficiente de sus labores.

Cuadro II-18

AMERICA LATINA: AUTORIZACIONES DE PRESTAMOS OFICIALES Y ENTRADAS NETAS DE DIVISAS POR CONCEPTO DE CAPITALES Y DONACIONES OFICIALES
1957 - 30 de junio de 1961 a/
(Millones de dólares)

	Préstamos oficiales del Gobierno de los Estados Unidos					Préstamos de instituciones inter- nacionales				Total	Otros capitales oficiales	Total general	Donaciones Gobierno EE.UU.
	Eximbank	Fondo para el Desarrollo	Ley 480 b/ c/	Otros créditos	Total	BIRF	CFI	BID	ADI				
1. Total autoriza- ciones acumuladas al mundo	1800.0	1982.4	1923.8	235.0	5941.2	2692.2	44.4	-	110.0	2846.6	-	-	-
2. Total autoriza- ciones acumuladas a América Latina c/	783.6	227.8	194.9	133.1	1339.4	545.0	28.3	91.8	48.0	611.1	-	-	-
3. Total acumulado desembolsos netos a América Latina c/	320.9	45.1	225.9	34.9	626.8	189.0	27.0	-	-	216.0	474.3
4. Entradas netas anuales de divisas d/													
1957	5.7	-	45.9	5.7	57.3	63.0	0.6	-	-	63.6	-187.9	- 67.0	104.5
1958	224.0	0.3	28.1	10.6	263.0	40.9	4.9	-	-	45.8	- 79.8	+229.0	108.4
1959	55.8	19.8	46.0	6.3	127.9	33.1	6.6	-	-	39.7	-193.6	- 26.0	98.7
1960	5.2	12.2	37.0	11.2	65.6	28.7	12.4	-	-	41.1	95.4
1960 (primer sem.)	3.0	8.1	9.8	1.8	22.7	15.8	8.2	-	-	24.0	49.8
1961 (primer sem.)	30.2	12.8	68.9	1.1	113.0	23.3	2.5	-	-	25.8	67.3

Fuentes: Para el Banco de Exportaciones e Importaciones (Eximbank) y la Corporación Financiera Internacional (CFI): memorias anuales; para Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF): Fondo Monetario Internacional, International Financial Statistics; para Fondo de Préstamos para Desarrollo, Ley 480, Otros créditos y Donaciones: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Foreign grants and credits by the U.S. Government; para Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y Agencia para el Desarrollo Internacional (ADI): extractos de comunicados de prensa; para otros capitales oficiales: Fondo Monetario Internacional, Balance of Payments Yearbook

- Excluye las transferencias de carácter militar.
- Préstamos en virtud de la Ley 480 sobre excedentes agrícolas.
- Enero de 1957 a junio de 1961.
- Para los préstamos en virtud de la Ley 480 se consideran las entradas de mercaderías.

i) Estados Unidos

Los préstamos de desarrollo autorizados por el Banco de Exportaciones e Importaciones en favor de América Latina^{23/} han representado el 40 por ciento de sus operaciones mundiales totales y más del 60 por ciento del programa de ayuda financiera norteamericana en la región. Excepción hecha de Venezuela, los países latinoamericanos de mayor población e ingreso total --la Argentina, el Brasil y México-- han obtenido del Banco las autorizaciones de créditos más importantes. En el caso de la Argentina, ese hecho contrasta con la tendencia observada en los primeros diez años de postguerra. Los créditos relativamente cuantiosos que se han concedido a Chile comprenden asistencia financiera especial para la reconstrucción de las zonas afectadas por el terremoto de 1960. La política crediticia del Banco de Exportaciones e Importaciones se orientó principalmente hacia aquellos sectores económicos básicos --transportes y producción de electricidad-- en que existen grandes deficiencias de capitalización. (Véase el cuadro II-19.) Además, el Banco tomó la decisión de contribuir al financiamiento de la industria siderúrgica en la Argentina.

El Fondo de Préstamos para el Desarrollo (Development Loan Fund) del Gobierno de los Estados Unidos, por sus características institucionales y las modalidades de sus operaciones,^{24/} se orienta específicamente a satisfacer las necesidades de los países menos avanzados económicamente. Sus préstamos se caracterizan por su largo plazo de amortización --que puede ser hasta de cuarenta años-- y por su bajo tipo de interés, que no supera al 3.5 por ciento anual. Desde su creación en 1958 las operaciones mundiales del Fondo de Préstamos para el Desarrollo han crecido muy rápidamente. A fines de diciembre de 1961 habían alcanzado un total acumulado levemente superior al total de las autorizaciones de préstamos concedidos por el Banco de Exportaciones e Importaciones en el período enero de 1957 a junio de 1961. En contraste con lo observado en

23. Aparte los préstamos otorgados para el financiamiento de importaciones relacionadas con proyectos específicos de desarrollo sectorial, el Banco ha concedido créditos especiales a mediano plazo a determinados países latinoamericanos para la cobertura del déficit de su balance de pagos. Estos créditos especiales se examinarán al analizar las cuentas compensatorias en la Sección IV del presente capítulo.

24. Los créditos que otorga pueden ser reembolsados en moneda nacional.

Cuadro II-19

AMERICA LATINA: AUTORIZACIONES DE PRESTAMOS DEL BANCO DE EXPORTACIONES
E IMPORTACIONES DE LOS ESTADOS UNIDOS Y DEL BANCO INTERNACIONAL
DE RECONSTRUCCION Y FOMENTO, POR PAISES Y POR SECTORES^{a/}

	Banco de Exportaciones e Importaciones						Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento					
	Agricul- tura	Trans- porte	Electri- cidad	Indus- trias	Otros	Total	Agricul- tura	Trans- porte	Electri- cidad	Indus- trias	Otros	Total
Argentina	0.76	49.96	13.07	87.96	27.29	179.04	--	48.50	--	--	--	48.50
Brasil	3.07	82.55	13.99	12.34	16.96	128.91	--	--	98.00	--	--	98.00
Colombia	0.29	8.23	0.37	9.44	4.45	22.78	--	5.40	84.20	--	--	89.60
Costa Rica	0.33	3.00	--	--	0.83	4.16	3.50	--	8.80	2.00	--	14.30
Cuba	--	--	0.32	0.01	16.32	16.65	--	--	--	--	--	--
Chile	0.10	20.00	42.00	7.89	42.26	112.25	--	6.00	32.50	21.80	--	60.30
Ecuador	0.18	2.16	0.10	0.43	0.28	3.15	--	15.10	5.00	--	13.00	33.10
El Salvador	--	4.10	--	--	0.03	4.13	--	5.50	6.84	--	--	12.34
Guatemala	0.09	10.50	--	0.18	4.89	15.66	--	--	--	--	--	--
Honduras	1.07	2.12	--	1.00	--	4.19	--	5.50	10.25	--	--	15.75
México	5.63	82.88	23.02	44.29	0.26	156.08	15.00	25.00	45.00	--	--	85.00
Nicaragua	8.02	2.00	0.47	0.36	1.31	12.16	--	--	12.50	--	--	12.50
Panamá	--	13.10	--	0.06	0.01	13.17	--	7.20	--	--	--	7.20
Paraguay	--	--	--	1.00	--	1.00	--	2.20	--	--	--	2.20
Perú	5.49	20.00	--	15.98	4.49	45.96	10.00	20.50	24.00	--	6.58	61.08
Uruguay	--	2.71	--	0.58	0.11	3.40	7.00	--	--	--	--	7.00
Venezuela	0.78	0.88	16.27	8.58	9.44	35.95	--	--	--	--	--	--
Particulares	--	--	25.00	--	--	25.00	--	--	--	--	--	--
Total	25.81	304.19	134.61	190.10	128.93	783.64	35.50	138.70	327.09	23.80	19.58	544.67

Fuente: Banco de Exportaciones e Importaciones, Report to the Congress, Washington, junio de 1961; Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, Annual Report.

a. Total acumulado del periodo enero de 1957 - 30 de junio de 1961.

el caso del banco, el Fondo de Préstamos para el Desarrollo ha otorgado a América Latina un monto de créditos bastante pequeño en relación con el que ha suministrado a otras regiones del mundo. (Véase de nuevo el cuadro II-18.) Entre los principales países beneficiarios de sus préstamos se cuentan la Argentina, Chile, el Ecuador, el Paraguay y el Perú, en tanto que Cuba, El Salvador, México y la República Dominicana no han recibido aún asistencia financiera alguna. Durante los años 1958 a 1960, el programa de asistencia de esta institución se ha concentrado en los proyectos de financiamiento de carreteras, puertos y plantas de producción eléctrica.

El Gobierno de los Estados Unidos dispone de un instrumento legal que le permite, junto con acelerar las ventas de sus excedentes agrícolas, beneficiar a los países importadores procurándoles un ahorro de divisas y ayudarles a financiar sus gastos de inversión en moneda nacional. En virtud de la Ley Pública 480, una proporción --que puede ser muy alta-- de las exportaciones de esos excedentes puede pagarse en moneda del país comprador, y esa suma en moneda nacional se presta al gobierno del país por un plazo que puede ser hasta de treinta años. Como es natural, las ventas de excedentes agrícolas se han concentrado en los países latinoamericanos que son grandes importadores de alimentos. Las operaciones con el Brasil, Chile y Colombia han representado por sí solas el 65 por ciento del total latinoamericano. El programa de transacciones autorizadas por este concepto para el conjunto de América Latina representó unos 194 millones de dólares en el período 1957-61, o sea aproximadamente la misma suma que los préstamos autorizados por el Fondo para el Desarrollo. Además, se han otorgado a América Latina otros créditos oficiales de menor importancia para la compra de barcos mercantes y de excedentes norteamericanos no agrícolas.

Finalmente, el Gobierno de los Estados Unidos ha hecho grandes donaciones de divisas y de bienes y servicios a algunos países latinoamericanos, especialmente Bolivia, el Brasil, Chile y Guatemala. (Véanse los cuadros II-18 y II-20.) Estas donaciones han supuesto una transferencia unilateral de recursos de carácter más o menos transitorio, cuyo objeto específico ha sido remediar dificultades económicas particularmente graves.^{25/}

25. Para mayores detalles, véase más adelante el punto b) de esta misma Sección.

Cuadro II-20

AMERICA LATINA: ENTRADAS NETAS DE CAPITALES OFICIALES POR PAISES, TOTALES ACUMULADOS, 1957-61

(Millones de dólares)

	Gobierno de los Estados Unidos				Instituciones internacionales			Otros Capitales Oficiales	Donaciones del Gobierno de los EE.UU.		
	Eximbank ^{a/}	Fondo para Desarrollo ^{a/}	Ley 480 ^{a/}	Otros Creditos ^{a/}	Subtotal ^{a/}	BIRD ^{a/}	CFI ^{a/}			Subtotal	
Argentina	134.1	24.0	8.2	—	166.3	—	—	—	b/	1.8	
Bolivia	-0.5	2.6	—	—	2.1	—	—	-29.0	b/	96.3	
Brasil	7.8	0.2	105.3	-0.4	112.9	21.1	10.1	31.2	-238.0	b/	40.7
Colombia	-63.0	—	24.5	—	-38.5	23.0	1.9	24.9	-110.0	c/	23.5
Costa Rica	5.1	0.3	—	0.7	6.1	4.8	—	4.8	27.7
Cuba	11.9	—	—	—	11.9	—	—	—	-131.0	c/	2.3
Chile	13.5	—	27.7	10.5	51.7	26.4	5.8	32.2	-22.0	c/	55.3
Ecuador	-6.9	5.5	5.6	3.0	7.2	25.6	—	25.6	12.8
El Salvador	0.2	—	—	—	0.2	5.9	0.1	6.0	5.1
Guatemala	-1.3	0.4	—	3.2	2.3	8.3	0.2	8.5	69.3
Haiti	0.4	2.2	—	—	2.6	2.2	—	2.2	36.4
Honduras	2.4	2.2	—	3.5	8.1	6.7	—	6.7	13.5
México	113.2	—	14.8	—	128.0	31.6	1.4	33.0	+310.0	b/	6.6
Nicaragua	6.2	0.5	—	—	6.7	5.6	—	5.6	16.4
Panamá	5.3	—	—	6.2	11.5	-1.5	—	-1.5	+ 17	c/	23.1
Paraguay	8.9	4.7	2.1	0.7	16.4	-0.9	—	-0.9	- 2	b/	10.7
Perú	83.2	—	14.3	7.5	105.0	12.3	4.4	16.7	29.5
República Dominicana	—	—	—	—	—	—	—	—	0.9
Uruguay	-4.0	2.5	23.4	—	21.9	17.9	—	17.9	11.2
Venezuela	4.4	—	—	—	4.4	—	3.0	3.0	+196.0	b/	0.6
Total América Latina	320.9	45.1	225.9	34.9	626.8	189.0	26.9	215.9	474.3

Fuentes: Para Eximbank y BIRD: Informes anuales; Departamento de Comercio de los Estados Unidos; Foreign Grants and Credits by the US Government; Fondo Monetario Internacional, International Financial Statistics y Balance of Payment Yearbook.

- a. Al 30 de junio de 1961.
 b. Al 31 de diciembre de 1960.
 c. Al 31 de diciembre de 1959.

ii) Europa Occidental

Aunque no se dispone de datos estadísticos completos y homogéneos acerca de los préstamos directos de desarrollo otorgados por los gobiernos europeos a los países latinoamericanos, es posible afirmar que su monto ha sido muy reducido. En realidad, la contribución financiera de Francia y del Reino Unido al crecimiento a largo plazo de las regiones menos desarrolladas se ha circunscrito a los países que pertenecen a sus respectivas zonas monetarias.^{26/}

En el período 1956-59 el Reino Unido autorizó préstamos oficiales de desarrollo en favor de la Argentina por un monto de 11 millones de dólares, y en favor de Colombia por un total de 9 millones. Por su parte, el Gobierno de Francia concedió a Chile un préstamo especial a largo plazo para la reconstrucción de las zonas del país afectadas por el terremoto de 1960. En los casos de Italia, los Países Bajos y la República Federal de Alemania, una gran proporción de los créditos oficiales de desarrollo ha sido destinada a los países africanos y asiáticos, entre los cuales se cuentan los que están asociados con la Comunidad Económica Europea. Durante el período 1956-59 la Argentina recibió de los Países Bajos un crédito de 21 millones de dólares. Los préstamos oficiales de desarrollo autorizados por la República Federal de Alemania aumentaron mucho entre 1960 y 1961, alcanzando en estos dos años un total de 1,453 millones de dólares para todo el mundo. En tanto que América Latina recibió aproximadamente el 6.5 por ciento de esta suma, la participación de Africa, Asia y Europa fue respectivamente de 23, 54 y 16.5 por ciento.

Sin embargo, algunos países latinoamericanos recibieron asistencia indirecta adicional de los gobiernos de Europa Occidental mediante el apoyo oficial que han prestado a la expansión de los créditos privados a mediano plazo para la importación de bienes de capital^{27/} y a través de los créditos de estabilización concedidos por ciertos bancos europeos. Las autoridades nacionales europeas

26. Para mayores detalles sobre la contribución financiera de Europa Occidental y Japón en las regiones de menor desarrollo véase Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo, The flow of financial resources to countries in course of economic development, Paris, abril de 1961 y febrero de 1962. Véanse también los documentos AG-III/MR-A/5; AG-III/MR-A/2 y AG-III/MR-A/3 de la Tercera Reunión de la Junta de los Gobernadores del Banco Interamericano de Desarrollo, Buenos Aires, marzo de 1962.

27. Se conocen por el nombre "créditos de abastecedores".

han otorgado a estos créditos una garantía oficial contra la insolvencia de los deudores, y han dado grandes facilidades para que puedan ser redescontados en los bancos centrales o en los organismos financieros públicos. Esta contribución oficial es importante, pues a fines de 1961 la deuda de América Latina hacia Europa Occidental por concepto de créditos privados a mediano plazo llegaba aproximadamente a 1,500 millones de dólares.^{28/} Ante la creciente ventaja competitiva que dicha política daba a los exportadores europeos, el Gobierno de los Estados Unidos decidió a fines de 1961 y comienzos de 1962 extender este tipo de ayuda a los exportadores norteamericanos.

En 1961 se han realizado operaciones de consolidación y refinanciación con la ayuda de gobiernos de Europa Occidental. La Argentina negoció con los países que formaban el Club de París la extensión del Plazo de reembolso de sus deudas comerciales por un monto total de 270 millones de dólares. El Brasil recibió de la República Federal de Alemania un crédito de consolidación de 92 millones de dólares, así como la oferta de un préstamo a largo plazo y bajo interés por la suma de 50 millones de dólares para la realización de proyectos de desarrollo. Por su parte, Bélgica, Francia, Italia, el Reino Unido, Suecia y Suiza acordaron refinanciar las deudas exigibles del Brasil, que llegaban a cerca de 300 millones de dólares, o sea al 30 por ciento de su capacidad para importar.

Finalmente, la reciente creación de la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo ofrece un nuevo marco institucional y funcional para una mayor colaboración entre el Japón, los Estados Unidos y Europa Occidental en el campo de su contribución financiera y técnica al crecimiento económico de América Latina.

iii) Instituciones internacionales

La asistencia financiera a América Latina del conjunto de las instituciones internacionales tiende a situarse, por orden de importancia, entre la ayuda bilateral de los Estados Unidos y la de Europa Occidental. Durante el último

28. Véase el documento AG-III/MR-A/2 de la reunión citada del Banco Interamericano de Desarrollo.

quinquenio ha procedido en su mayor parte del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF). Después de haber utilizado la totalidad del capital pagado por los Estados miembros, procedió a la emisión de bonos en los mercados financieros privados de los países industriales, para conseguir recursos que le permitieran aumentar el volumen de sus operaciones con las regiones subdesarrolladas. Esto explica que sus préstamos hayan tenido una tasa de interés no inferior al 5 por ciento anual.

El monto de los nuevos préstamos autorizados por el BIRF en favor de América Latina durante el último quinquenio ha representado cerca del 20 por ciento de sus créditos al mundo. Su distribución por países ha guardado menor relación con el tamaño de las economías nacionales respectivas que en el caso del Banco de Exportaciones e Importaciones de los Estados Unidos. (Véase de nuevo el cuadro II-19.) En realidad, el objeto de la contribución del BIRF ha sido corregir ciertas insuficiencias bien determinadas del capital de infraestructura económica básica, más que remediar una insuficiencia general de recursos financieros o ayudar directamente al desarrollo de las superestructuras agrícola e industrial. Casi el 85 por ciento de sus nuevos préstamos a América Latina deben utilizarse en beneficio del sector de los transportes y de la producción de electricidad. (Véase otra vez el cuadro II-19.)

En contraste, las actividades de la Corporación Financiera Internacional parecen orientarse principalmente hacia el financiamiento complementario de los gastos de inversión realizados por empresas privadas en la industria manufacturera. Esta institución, que es una filial del BIRF, dispone de recursos mucho menos importantes que éste y no requiere garantías gubernamentales para sus préstamos. Desde que a comienzos de 1957 inició sus operaciones, hasta junio de 1961, el préstamo más importante que ha hecho en América Latina ha sido de 10 millones de dólares y lo ha otorgado al Brasil, país en que han sido particularmente numerosas durante el último quinquenio las iniciativas en el sector de las industrias privadas.

La Agencia para el Desarrollo Internacional (ADI) es otra institución financiera de creación muy reciente. Fue organizada en septiembre de 1960 por los países miembros del BIRF con objeto de prestar asistencia financiera a

/los países

los países que no pueden alcanzar una tasa satisfactoria de crecimiento económico de acuerdo con los sistemas convencionales de financiamiento externo. A fines de agosto de 1961, eran 51 los países que habían suscrito el equivalente a 906 millones de dólares del capital de la ADI, pero el capital pagado en moneda convertible sólo alcanzaba a 178 millones de dólares.

Al terminar el año, 5 países latinoamericanos habían recibido préstamos por un monto acumulado de 59 millones de dólares, lo que representa aproximadamente el 45 por ciento del total mundial de los créditos autorizados por esta institución. Los préstamos fueron concedidos a Colombia, Costa Rica, Chile, Honduras y el Paraguay exclusivamente para la construcción de carreteras. Los términos acordados para el reembolso son sumamente liberales, ya que establecen un plazo de 50 años. Estos préstamos no producen interés. Los costos de administración de la Asociación son cubiertos por una comisión del 0.75 por ciento sobre el total del crédito autorizado.

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) comenzó a funcionar en octubre de 1960 y la rápida extensión de sus operaciones ha constituido el acontecimiento más sobresaliente de 1961 en materia de cooperación financiera internacional en América Latina. En un principio, su capacidad para prestar dependía exclusivamente de las aportaciones de capital efectivamente pagados por los Estados miembros. Pero en agosto de 1961 sus recursos aumentaron considerablemente al serle transferidos en fideicomiso 394 millones de dólares provenientes del Fondo Fiduciario de Desarrollo Social del Programa de la Alianza para el Progreso. A fines de 1961, sólo un año después de iniciarse sus actividades, las autorizaciones de préstamos del BID alcanzaron un total de 293 millones de dólares.

Además, estos préstamos ofrecen características que eran poco frecuentes en el pasado y que marcan incluso una nueva tendencia en la política de créditos oficiales internacionales. Así, por ejemplo, mientras que en 1961 el BIRF otorgaba en América Latina 10 préstamos a 7 países, con montos bastante elevados, el BID ha concedido 73 préstamos a 18 países latinoamericanos destinados generalmente a financiar proyectos de magnitudes más limitadas. Cabe señalar, por otro lado, que la variedad de los sectores económicos y sociales comprendidos en los préstamos del BID ha sido relativamente grande.

/Las primeras

Las primeras operaciones del BID tuvieron principalmente el objeto de contribuir a la solución de los problemas económicos y sociales en las áreas de menor desarrollo relativo. Hasta fines de 1961, se habían autorizado préstamos por un monto total de 130 millones de dólares a cuenta de sus fondos ordinarios. Estos préstamos, que han beneficiado a 15 países latinoamericanos, son por lo general a muy largo plazo y devuelven un interés del 5.75 por ciento anual.

Las operaciones del Fondo Especial del BID se hacen bajo condiciones de reembolso en moneda nacional y de interés que son más ventajosas para el país deudor que las financiadas con los fondos ordinarios. Diez países han recibido hasta ahora esta clase de préstamos por un total acumulado de 48 millones de dólares. Cabe señalar que Bolivia obtuvo recursos financieros para la realización de un programa global de desarrollo industrial y agropecuario. Otra operación muy significativa por su naturaleza y objetivos ha sido la concertada con el Brasil en beneficio de las regiones relativamente muy poco desarrolladas del nordeste del país.

Las operaciones con el Fondo Fiduciario para el Progreso Social se iniciaron en agosto de 1961. A fines del año habían beneficiado a 9 países con un monto total de 115 millones de dólares. Los préstamos de este Fondo devuelven un interés de sólo el 2.75 por ciento anual. En ciertos casos, los pagos de amortización pueden realizarse en la moneda del país receptor. Los créditos otorgados hasta ahora se han destinado principalmente al financiamiento de la construcción de viviendas populares y al mejoramiento de los servicios públicos sanitarios y de agua potable.

b) Ingresos netos de divisas por concepto de préstamos y donaciones oficiales

Las autorizaciones de préstamos oficiales en favor de América Latina aumentaron en 1961, merced principalmente a la iniciación de las operaciones del BID, pero ello no se ha traducido de inmediato y en forma completa en la afluencia de divisas hacia la región. Los desembolsos efectivos de divisas por concepto de préstamos ya autorizados pueden demorar bastante tiempo antes de iniciarse o de completarse, en especial cuando la institución prestamista requiere que se llenen ciertas condiciones económicas muy estrictas en relación con el proyecto por financiar. Así, por ejemplo, al 31 de diciembre de 1961 el BIRF no había

/transferido

transferido todavía fondo alguno a la Argentina por concepto del préstamo de 49 millones de dólares autorizado al 30 de junio del mismo año.^{29/}

Por otra parte, el desembolso de los créditos oficiales representa una entrada bruta de divisas que está compensada en mayor o menor proporción por los pagos de amortización de las deudas oficiales vigentes. En el período 1957-61 el monto oficial de las amortizaciones ha sido muy importante en varios países y muy especialmente en los casos del Brasil y Colombia, que habían contraído grandes obligaciones financieras a mediano plazo durante el quinquenio 1952-56. Estas obligaciones se vinculaban principalmente con el reembolso de los créditos compensatorios oficiales que les habían sido concedidos para aliviar sus dificultades de pagos externos.^{30/} Además de sus deudas con el Banco de Exportaciones e Importaciones, tanto el Brasil como Colombia han tenido que amortizar varios créditos externos garantizados o redescontados por bancos oficiales de los Estados Unidos y Europa Occidental. (Véase de nuevo el cuadro II-20.) El principal aporte de recursos financieros oficiales al Brasil y a Colombia se ha hecho en el marco de las transacciones sobre excedentes agrícolas norteamericanos, que no implican un aumento de la deuda en divisas.

La cuenta de los capitales oficiales también ha arrojado un déficit en Bolivia. El déficit fue ocasionado principalmente por la reanudación del servicio de varias deudas públicas externas y por las transferencias de recursos al Fondo de Reserva del Convenio Internacional del Estaño.

En contraste, México y el Perú no tenían prácticamente deuda alguna por concepto de créditos compensatorios, y durante el período considerado registraron una importante entrada neta de divisas por concepto de préstamos oficiales. Los desembolsos del BIRF en México representaron aproximadamente el 40 por ciento del valor de los nuevos préstamos autorizados en el período 1957-61, contra el 25 por ciento en el Brasil y en Colombia, pero el gobierno

29. Véase el Informe del BIRF para el año fiscal 1960-1961 y Fondo Monetario Internacional, International Financial Statistics, febrero de 1962, p. 14. Los fondos de éste y otros préstamos fueron transferidos durante el primer trimestre de 1962.

30. Mientras el desembolso de los créditos compensatorios remedia a posteriori y de manera transitoria la insuficiencia de la capacidad para importar, su amortización contribuye a reducir a priori el nivel de aquella capacidad en los años siguientes, pues constituye una obligación financiera corriente del país deudor.

mexicano también ha recibido créditos de desarrollo de otras varias fuentes.^{31/} Su amortización sólo ha comenzado a significar un egreso de divisas de apreciable magnitud en 1960 y algo más en 1961.

Los ingresos netos de divisas por concepto de préstamos oficiales que percibieron la Argentina y Venezuela han sido mucho menores en relación con los recursos totales de divisas en el conjunto del período 1957-61, que lo fueron en el caso de México y Perú. Además, se concentraron sobre todo en los tres años últimos del quinquenio considerado. Con su programa de estabilización, pudo conseguir la Argentina un monto apreciable de nuevos créditos oficiales y, al mismo tiempo, la extensión del plazo de amortización o el refinanciamiento de sus deudas a mediano plazo por concepto de préstamos compensatorios. Por su parte, el Gobierno de Venezuela obtuvo en 1960 un préstamo externo destinado al financiamiento del déficit de su presupuesto. Por su gran importancia, ese préstamo ofrece un notable contraste con el monto, habitualmente muy reducido, de los aportes de capitales oficiales en ese país.

El saldo de la cuenta de capitales oficiales no sólo varió mucho, según los países de América Latina, en el conjunto del quinquenio, sino que además mostró una gran inestabilidad de un año a otro. Los factores más directos de esa inestabilidad han radicado en las grandes fluctuaciones experimentadas por los desembolsos del Banco de Exportaciones e Importaciones y en las variaciones de los créditos oficiales de consolidación o de nuevo financiamiento de la deuda vigente. (Véase otra vez el cuadro II-18.) Los ingresos netos de divisas procedentes del BIRF, que habían disminuído en forma sostenida desde 1957 hasta 1960 inclusive, registraron una notable recuperación en 1961. Pero, de todos modos, estos ingresos no fueron de magnitud bastante como para influir decisivamente sobre el saldo global de la cuenta de capitales oficiales. Lo mismo puede decirse de los aportes de recursos hechos de conformidad con la Ley 480 de los Estados Unidos. Por su parte, las entradas de capitales procedentes de fuentes gubernamentales e internacionales de importancia mucho menor han mostrado más bien una tendencia al aumento. Así, por ejemplo, los desembolsos efectivos de divisas realizados por la República Federal de Alemania en favor de América

31. Una parte de estos créditos proviene de fuentes privadas, en general los abastecedores extranjeros de empresas públicas mexicanas. Aparte ser garantizados o redescontados por organismos oficiales extranjeros, estos créditos se destinan al financiamiento de los gastos del sector público en México. Por esta razón, son considerados como movimientos de capitales oficiales por el Fondo Monetario Internacional en su Balance of Payments Yearbook.

Latina por concepto de préstamos oficiales subieron de 23 millones de dólares en 1960 a 31 millones en 1961.

En 1957 las transferencias brutas de capitales realizadas por el Banco de Exportaciones e Importaciones en favor de América Latina totalizaron 120 millones de dólares y alcanzaron en 1958 la suma de 371 millones, pero en los dos años siguientes los desembolsos volvieron a bajar, aun cuando se mantuvieron bastante por encima de su nivel de 1957. En contraste con la inestabilidad de los desembolsos, fueron creciendo las amortizaciones de las deudas latino-americanas con esa institución, en especial las de los créditos compensatorios, que en 1960 llegaron a representar el 50 por ciento del total. Sin embargo, en 1961 el banco procedió a la consolidación de la deuda compensatoria del Brasil-- que era la más importante de América Latina--, alargando su plazo de reembolso. Como además sus desembolsos brutos aumentaron durante el mismo año, los ingresos de divisas por este concepto fueron muy superiores a la cifra casi insignificante registrada en 1960, aunque no alcanzaron el alto nivel de 1958.

Las variaciones en el saldo neto de las transacciones financieras que aparecen en el cuadro II-18 bajo el rubro "otros capitales oficiales" son resultado de la combinación de múltiples factores y de situaciones muy distintas según cada país. En el Brasil y en Colombia, el reembolso de deudas oficiales a Europa Occidental y a bancos norteamericanos --excepción hecha del Banco de Exportaciones e Importaciones-- se han mantenido a altos niveles en el transcurso de todo el período 1957-61. Lo mismo ha ocurrido en la Argentina, pero este país ha recibido en 1960 y 1961 nuevos créditos europeos de gran importancia. En 1958, Cuba consiguió también créditos oficiales de varias fuentes norteamericanas y europeas, registrando un superávit en esta cuenta de su balance de pagos, en contraposición al fuerte déficit experimentado en 1957 y 1959.

c) Las donaciones oficiales del Gobierno de los Estados Unidos

Estas donaciones oficiales han significado para el conjunto de América Latina una entrada neta de divisas mayor que la de cualquier otra fuente de recursos oficiales externos. (Véase de nuevo el cuadro II-18.) De fines de 1956 a julio de 1961 representaron el 30 por ciento del total de la asistencia financiera efectiva prestada por las instituciones financieras gubernamentales /e internacionales.

e internacionales. La importancia relativa de las donaciones como fuente de divisas ha sido aún mayor en Bolivia, Costa Rica, Guatemala y Haití, que han recibido conjuntamente el 50 por ciento del total latinoamericano. Además, en Bolivia y Haití el ingreso como donación de recursos financieros y de artículos imprescindibles ha contribuido en forma decisiva a mantener ciertas condiciones mínimas para el funcionamiento normal de las respectivas economías nacionales.

En el transcurso del período 1957-61 el monto total de las donaciones oficiales a América Latina ha experimentado ciertas variaciones de un año a otro, pero en conjunto se ha mantenido relativamente estable. (Véase el cuadro II-20.) Sin embargo, su distribución por países ha tendido a modificarse. Así, por ejemplo, las donaciones oficiales hechas a Haití y a Chile --después del terremoto de 1960-- fueron más importantes en los dos últimos años que en 1957-68. En cambio, disminuyeron en los casos de Bolivia y Guatemala.

IV. EL BALANCE DE PAGOS Y LAS OPERACIONES DE FINANCIAMIENTO COMPENSATORIO

1. Las importaciones, la capacidad para importar y el saldo del balance de pagos

En 1961 el balance de pagos de América Latina arrojó un déficit por quinta vez en cinco años consecutivos. (Véase el cuadro II-21.) Los datos de que se dispone indican un pequeño crecimiento de las importaciones de bienes cif de proporciones similares al de la capacidad para importar. Sin embargo, tomando en cuenta los errores y omisiones³² el déficit fue un tanto inferior al de 1960, y representó no más del 5 por ciento de los ingresos autónomos de divisas disponibles para el financiamiento de las compras en el exterior. Con excepción de 1957, dicha proporción ha sido la más baja del último quinquenio.

El limitado cambio que registró el balance de pagos en el conjunto regional fue resultado de situaciones muy diversas en uno u otro país. En tanto que en el Brasil, el Uruguay y Venezuela se producía un considerable mejoramiento de la situación externa, en la Argentina, Colombia, Chile, el Ecuador y la República Dominicana el saldo de las transacciones externas experimentó fuerte deterioro. (Véase el cuadro II-22.) En los demás países no hubo cambio sustancial alguno en el déficit o el superávit del balance de pagos, que fueron en general de amplitud limitada o muy reducida.

Al igual que en 1961, las modificaciones experimentadas por las importaciones de América Latina en los cuatro años anteriores tuvieron el mismo sentido que las de la capacidad para importar. (Véase de nuevo el cuadro II-21.) Después de haber disminuido en 1958 y 1959, tuvieron una recuperación parcial en 1960 y 1961. Así pues, a lo largo del último quinquenio se observó en el conjunto de América Latina una tendencia a la adaptación de los movimientos respectivos de ambas variables, aunque esa adaptación no fue lo bastante pronunciada como para asegurar el equilibrio del balance de pagos.

Esta peculiar tendencia encuentra su origen en la combinación de factores de opuesta influencia. Por un lado, las variaciones de la demanda de importaciones mostraron en ciertos países grandes divergencias con respecto a los de

32. Véase más adelante la nota c) del cuadro II-24.

Cuadro II-21

AMERICA LATINA: CAPACIDAD PARA IMPORTAR, IMPORTACIONES Y SALDO
DEL BALANCE DE PAGOS
(En millones de dólares)

	1957	1958	1959	1960 ^{a/}	1961 ^{a/}
<u>América Latina</u>					
Capacidad para importar	9694	8113	7928	8313	8508
Importaciones de bienes <u>cif</u>	9748	8919	8284	8660	8864 ^{b/}
Saldo del balance de pagos ^{c/}	-54	-806	-356	-347	-356
<u>América Latina sin Venezuela</u>					
Capacidad para importar	7167	6754	6685	7102	7186
Importaciones de bienes <u>cif</u>	7718	7175	6570	7345	7576 ^{b/}
Saldo del balance de pagos ^{c/}	-551	-421	115	-243	-390

Fuente: Para capacidad para importar: cuadro II-1; para importaciones 1957-1960: Fondo Monetario Internacional, Balance of Payment Yearbook; para 1961: véase la nota b.

a. Incluye una estimación para Cuba y Chile.

b. Los valores de importación para 1961 se han conseguido aplicando a las cifras de importaciones del balance de pagos de 1960 los porcentajes de variación resultantes de las cifras para 1960 y 1961 que se publican por el Fondo Monetario Internacional, International Financial Statistics, marzo de 1962.

c. Por abreviar, se llama saldo del balance de pagos a la diferencia entre la capacidad para importar y las importaciones. Pero debe recordarse que este saldo incluye errores y omisiones. Ello explica que no sea igual al saldo neto de las cuentas compensatorias que se presentan en el cuadro II-24. En la mayoría de los casos tal discrepancia no tiene una significación susceptible de modificar el resultado del análisis. Sin embargo, a veces, como se menciona en el texto, conviene referirse a los movimientos de las cuentas compensatorias para apreciar con mayor exactitud cuál fue el saldo real del balance de pagos. El saldo del balance de pagos, las variaciones de las cuentas compensatorias y los errores y omisiones se presentan conjuntamente en los cuadros II-24 y II-25.

/Cuadro II-22

Cuadro II - 22

PAISES DE AMERICA LATINA: CAPACIDAD PARA IMPORTAR TOTAL, IMPORTACIONES CIF Y SALDO DEL BALANCE DE PAGO, 1957/1961

(Millones de dólares)

	Capacidad para importar total					Importaciones CIF					Saldo del balance de pagos				
	1957	1958	1959	1960	1961b/	1957	1958	1959	1960	1961b/	1957	1958	1959	1960	1961b/
Países cuya capacidad para importar total tendió a disminuir o estancarse															
1. Las importaciones tendieron a disminuir o estancarse:															
Bolivia	94	85	93	81	91	101	87	74	78	...	- 7	- 2	- 19	- 3	...
Brasil	1427	1269	1194	1051	1446	1462	1323	1344	1424	1444	- 35	- 54	-150	-373	2
Colombia	470	413	524	502	440	522	448	472	524	517	- 52	- 35	52	- 22	- 77
Cuba	928	850	717	898	890	742	30	- 40	- 25
El Salvador	123	121	95	102	99	120	111	104	126	112	3	10	- 9	- 24	- 13
Guatemala	162	144	145	151	143	157	160	144	144	136	5	- 16	1	7	7
Haití	30	49	37	47	41	43	45	33	35	32	- 13	4	4	12	9
Nicaragua	90	80	79	71	72	84	85	71	72	69	6	- 5	8	- 1	3
República Dominicana	139	148	116	98	54	134	150	126	95	73	5	- 2	- 10	3	- 19
Venezuela	2527	1359	1243	1211	1322	2030	1744	1714	1315	1288	497	-385	-471	-104	34
2. Las importaciones tendieron a aumentar:															
Costa Rica	99	104	98	103	98	105	102	107	113	110	- 6	2	- 9	- 10	- 12
Países cuya capacidad para importar total tendió a aumentar															
1. Las importaciones tendieron a disminuir o estancarse:															
Honduras	66	68	72	74	71	80	77	72	74	72	- 14	- 9	--	--	- 1
México	1172	1127	1099	1265	1213	1173	1157	1029	1198	1145	- 1	- 30	70	67	68
Paraguay	41	45	40	47	51	45	48	41	50	47	- 4	- 3	1	- 3	4
Uruguay	156	162	117	210	230	259	156	163	233	213	-103	6	- 46	- 23	17
2. Las importaciones tendieron a aumentar:															
Argentina	1060	1036	1162	1456 ^{a/}	1289	1322	1245	1008	1281 ^{a/}	1539	-262	-209	154	175 ^{a/}	-250
Chile	425	416	474	504 ^{a/}	492	489	441	442	573 ^{a/}	597	- 64	- 25	32	- 69 ^{a/}	-105
Ecuador	114	114	122	129	116	114	119	113	122	120	--	- 5	9	7	- 4
Panamá	123	133	140	165	186	141	138	157	175	199	- 18	- 5	- 17	- 10	- 13
Perú	448	390	361	425	524	469	393	328	390	526	- 21	- 3	33	35	- 2
Total América Latina	9694	8113	7928	8313 ^{d/}	8508 ^{d/}	9748	8919	8284	8660 ^{d/}	8864 ^{d/}	- 54	-806	-356	-347 ^{d/}	-356 ^{d/}
América Latina sin Venezuela	7167	6754	6685	7102 ^{d/}	7186 ^{d/}	7718	7175	6570	7345 ^{d/}	7576 ^{d/}	-551	-421	115	-243 ^{d/}	-390 ^{d/}

Fuente: Para capacidad para importar: cuadro II - 2; para importaciones en 1957-60: Fondo Monetario Internacional, Balance of Payments Yearbook, excepto Chile y Cuba en 1960, cuyas cifras se han estimado; para 1961: véase la nota b/ del cuadro II - 21.

a. Véase la nota c/ del cuadro II - 21.

b. Estimación preliminar.

c. Estimación sobre cifras del Banco Central de Chile, Boletín, marzo de 1962.

d. Incluye una estimación de Bolivia y de Cuba.

/la capacidad

la capacidad para importar, debido a las presiones inflacionarias internas, a los puntos de estrangulamiento en las producciones nacionales o al errático comportamiento de los movimientos de capital a corto plazo. Pero, por otro lado, las importaciones de bienes de capital estuvieron vinculadas, en buena parte, con inversiones o préstamos extranjeros, aparte de que las autoridades nacionales trataron con frecuencia de evitar un gran déficit de balance de pagos, porque no disponían, de un monto suficiente de reservas monetarias internacionales ni de otros recursos compensatorios para financiar el déficit. En algunos casos, su política se dirigió incluso a conseguir un superávit del balance de pagos a efecto de reconstituir esas reservas. Aunque en el transcurso del período 1952-61 se tendió a eliminar los controles directos sobre el comercio de importación, se reemplazaron por un conjunto de instrumentos de restricción indirecta, por ejemplo, el sistema de depósitos previos de importación, la devaluación cambiaria y - en varios países - la limitación al crecimiento anual del gasto interno total. Sin embargo, cabe subrayar que tal limitación al crecimiento del gasto interno y, por consiguiente, a la expansión de la actividad económica, no habría sido tan apremiante desde el punto de vista de la situación de balance de pagos, si las condiciones del mercado internacional de productos primarios hubieran permitido una evolución de la capacidad para importar menos desfavorable de lo que fue.

Al igual que en el caso de la capacidad para importar, la experiencia de Venezuela, por lo que toca al saldo de su balance de pagos, ofrece características muy especiales que deben considerarse separadamente para apreciar mejor la significación de las cifras relativas al conjunto de América Latina. Después de haber registrado un superávit considerable en 1957, el balance de pagos venezolano experimentó un déficit, muy importante también, en los tres años siguientes, para volverse de nuevo, ligeramente positivo, en 1961. Si se excluyen las cifras de Venezuela del total de América Latina, las variaciones anuales de las importaciones y las de la capacidad para importar siguen moviéndose en direcciones paralelas. Pero se modifican considerablemente su amplitud y el comportamiento del saldo final del balance de pagos de la región (véase de nuevo el cuadro II-21), pues en 1961 el déficit externo--siempre sin tomar en cuenta Venezuela-- fue mayor que en 1960 y contrastó con el pequeño superávit de 1959. Además, representó casi el 6 por ciento de la capacidad para importar total.

/Hasta cierto

Hasta cierto punto, la evolución del balance de pagos de Venezuela durante el período 1957-61 constituyó la continuación y la contrapartida del proceso que se había manifestado durante el decenio de postguerra. Mientras en ese decenio el aumento de las importaciones efectivas había tendido a quedar a la zaga de la capacidad para importar, la disminución de las importaciones ha demorado en adaptar a la reducción a esta capacidad. Y en tanto que la contracción de las inversiones privadas extranjeras, después de 1957, fue acompañada por una menor importación de los bienes de capital vinculados con ellas (véase el cuadro II-23), la demanda de importación de materias primas, productos intermedios y bienes de consumo tendió a aumentar hasta fines de 1959, debido en primer lugar a las medidas económicas de carácter compensatorio que adoptaron las autoridades nacionales frente a la baja de las exportaciones. Además, el gasto corriente total no fue sensiblemente afectado por las considerables salidas de capitales nacionales, pues esas salidas respondieron, en buena parte, a una transferencia de depósitos de ahorro y activos líquidos ya existentes. Desde mediados de 1960, la aplicación progresiva de medidas comerciales y cambiarias de carácter restrictivo contribuyó a determinar una caída de las importaciones efectivas totales, y con ello se redujo en grandes proporciones el déficit externo. Las compras de bienes en el exterior siguieron disminuyendo de 1961 aunque a un ritmo mucho menos rápido que en 1960. Al mismo tiempo, la cuenta de capitales experimentó un cambio lo suficientemente favorable como para hacer posible la recuperación parcial de la capacidad para importar, lo que constituyó un factor adicional del pequeño superávit registrado en el balance de pagos de Venezuela.

Entre los otros diez países latinoamericanos cuya capacidad para importar tendió a disminuir o a estancarse, las importaciones efectivas sólo aumentaron en Costa Rica. (Véase el cuadro II-22.) En consecuencia, su balance de pagos arrojó en los tres últimos años un déficit que llegó a representar en 1961 el 12 por ciento de su capacidad para importar. Por el contrario, en Bolivia las importaciones tendieron a reducirse más que la capacidad para importar y el mejoramiento consecutivo de la situación externa puede atribuirse en parte a la política interna del gobierno. La experiencia de la República Dominicana ofrece características muy especiales. En efecto, en 1960, y sobre todo en el primer semestre de 1961, en forma deliberada y sistemática, y mediante la deflación interna y el control de las importaciones, se consiguió un balance de pagos

CUADRO II - 23

AMERICA LATINA: IMPORTACIONES EN ALGUNOS PAISES POR
PRINCIPALES GRUPOS DE PRODUCTOS, 1957 - 1960

(En millones de dólares de 1955)

	Combustibles	Materias primas y productos intermedios	Bienes de consumo no duraderos	Bienes de consumo duraderos	Materiales de construcción	Bienes de capital
Argentina						
1957	262.0	598.2	56.4	95.0	19.8	342.1
1958	269.6	669.4	85.0	109.8	23.8	225.5
1959	243.7	506.4	51.9	63.9	50.8	286.3
1960	189.2	506.9	45.2	90.4	77.7	502.7
Brasil						
1957	257.3	539.5	104.0	30.9	23.3	608.5
1958	294.3	502.8	70.1	44.2	23.4	556.0
1959	271.7	550.7	70.0	23.8	33.3	640.5
1960	301.5	593.0	68.7	25.1	40.2	646.6
Chile						
1957	37.3	149.8	51.9	16.4	20.2	177.4
1958	36.8	141.8	70.4	13.4	20.1	145.5
1959	53.0	141.6	58.6	16.5	20.2	118.8
1960	62.7	195.2	69.3	23.9	22.7	223.3
México						
1957	82.0	432.7	69.8	79.4	64.8	358.9
1958	55.9	432.2	78.2	75.5	59.1	339.6
1959	52.6	489.4	76.2	56.0	30.2	415.5
1960
Venezuela						
1957	16.2	282.3	232.7	82.9	142.2	763.6
1958	17.7	279.4	276.7	94.9	120.6	527.8
1959	10.2	357.4	301.0	125.2	93.4	358.6
1960	8.5	253.3	282.6	93.8	70.6	341.0

Fuente: Estadísticas elaboradas por la CEPAL, que se publicarán en el "Suplemento Estadístico", del Boletín Económico de América Latina en el curso de 1962.

/fuertemente

fuertemente positivo para aumentar los activos de divisas en poder del gobierno. Pero como una porción muy considerable de esos activos se transfirió al exterior, en 1961 se produjo un déficit importante del balance de pagos.

Colombia, que había disfrutado de un relativo equilibrio de balance de pagos en el conjunto del decenio de postguerra, registró en 1956 un déficit considerable en sus cuentas externas por la repentina caída del valor de sus exportaciones. La ulterior disminución de sus importaciones permitió reducir el déficit en 1957 y 1958 y obtener un superávit en 1959. Esta disminución de las compras en el exterior en los tres años mencionados alcanzó en promedio al 35 por ciento con respecto al período 1954-56. Aunque tal resultado sólo pudo lograrse mediante una mayor intervención del estado en las transacciones comerciales externas, la acción restrictiva de las autoridades colombianas se vió facilitada por el hecho de que las importaciones totales habían incluido anteriormente una alta proporción de productos no indispensables para el mantenimiento de la actividad económica como son los bienes de consumo duraderos y los bienes de capital. Además, a fines de 1956, Colombia contaba con grandes existencias de materias primas y productos intermedios.^{33/} Con el transcurso del tiempo se agotaron progresivamente las posibilidades de comprimir las importaciones efectivas, y las necesidades de abastecimiento de productos extranjeros volvieron a aumentar en 1960. Por añadidura en 1961 bajó la producción agrícola para el consumo interno al mismo tiempo que crecía la demanda total debido a la orientación mucho menos restrictiva de la política económica interna. Durante los dos últimos años las importaciones recuperaron su nivel de 1957, a pesar de la disminución continua de la capacidad para importar, produciéndose así un déficit creciente de balance de pagos.

En tanto que la capacidad para importar del Brasil --al igual que la de Colombia-- fue afectada muy desfavorablemente por la crisis del mercado cafetalero, sus importaciones sólo disminuyeron en 1958 para luego volver a aumentar. En el conjunto del período 1957-60 el valor promedio anual de las compras brasileñas en el exterior superó en 3 por ciento al registro en 1953-56 y tendió a agravarse el déficit de balance de pagos, que se venía arrastrando con pocas interrupciones desde el fin de la segunda guerra mundial. La mayor parte de las

33. Véase CEPAL, Estudio Económico de América Latina 1957, capítulo IV, cuadro 146, p. 158.

importaciones de bienes de capital se financió con recursos externos durante los años últimos. Sin embargo, el margen comprimible de las importaciones no esenciales era ya bajo, y se redujo progresivamente en el decenio de postguerra para evitar un desequilibrio externo aún mayor. (Véase de nuevo el cuadro II-23.) Además, a pesar de las sucesivas devaluaciones del cruzeiro, las importaciones de materias químicas y productos semielaborados tendieron a crecer o a mostrar una gran inflexibilidad hacia abajo, pues en ese mismo período se incrementó enormemente la actividad industrial. En la demanda de importaciones influyó también la persistente insuficiencia de ciertos productos básicos, tales como los combustibles y el trigo. Por ejemplo, la producción brasileña de petróleo, aunque tuvo un incremento apreciable, tendió a ser menor que el crecimiento de la demanda, y las importaciones brasileñas de combustible, después de haber disminuido en 1959, tuvieron que aumentar de nuevo en 1960 y 1961.

La sustitución de un déficit por un superávit de balance de pagos entre estos dos últimos años se debió exclusivamente a la fuerte recuperación para importar, que a su vez obedeció en parte al aumento de las exportaciones no cafetaleras. Pero, el pequeño superávit de 1961 --en la medida en que es resultado de la postergación de ciertos pagos de amortizaciones de la deuda externa-- no constituye aún una mejora fundamental y duradera en la situación del balance de pagos del Brasil.

Si se considera ahora la situación de los nueve países cuya capacidad para importar aumentó en el conjunto del último quinquenio, se advierte que en cuatro de ellos --Honduras, México, el Paraguay y el Uruguay-- las importaciones tendieron a disminuir o a estancarse. En el Paraguay y el Uruguay esa tendencia se vio acompañada por grandes fluctuaciones anuales que en parte reflejaron el carácter más o menos restrictivo --según los años-- de la política económica gubernamental. Pero, en definitiva, la posición de balance de pagos en 1961 fue la más favorable registrada en el último quinquenio. El equilibrio de que disfrutaron recientemente en Honduras las cuentas externas se consiguió sin mayor intervención oficial y contrasta con el déficit relativamente importante de 1957 y 1958.

/El caso

El caso de México es complejo. En primer lugar, el saldo de la capacidad para importar y de las importaciones arrojó en 1960 y 1961 una cifra positiva, en tanto que las cuentas compensatorias indican una disminución del activo monetario neto del país. Tal discrepancia se debe a los errores y omisiones. Si se supone que estos errores y omisiones se refieren principalmente a las transacciones externas de carácter autónomo,^{34/} el balance de pagos de México habría registrado en realidad en los dos últimos años un pequeño déficit, que apenas representaría, sin embargo, el 5 por ciento de la capacidad para importar total. En vista de que México, como el Brasil, siguió una política económica interna más bien expansionista, pero sólo aplicó restricciones muy limitadas al comercio de importación y no devaluó el tipo de cambio del peso, la evolución reciente de su balance de pagos puede considerarse como relativamente favorable y bastante excepcional en América Latina. Esto no se explica sólo por la tendencia al crecimiento de su capacidad para importar, pues ésta, en realidad, quedó a la zaga del aumento de su población. Igual o mayor importancia tuvo en México el hecho de que las presiones inflacionarias fueron moderadas y que la estructura de la producción interna se modificase en forma tal que en muchos renglones tendió a reducirse al grado de dependencia externa de la economía nacional en materia de abastecimientos de importantes productos. Tal ocurrió, por ejemplo, con la oferta de combustibles y de ciertos alimentos, pese a que de un año a otro se produjeron fluctuaciones en la producción interna de estos últimos, debido a circunstancias meteorológicas.

Por último, en cinco países latinoamericanos la capacidad para importar y las importaciones totales tendieron a aumentar en el conjunto del último quinquenio. En tres de ellos --la Argentina, Chile y el Perú-- las compras en el exterior disminuyeron entre 1957 y 1959, pero registraron dos aumentos sucesivos y considerables en 1960 y 1961. Aquella disminución contribuyó a que los tres países experimentasen en 1959 un superávit de su balance de pagos en contraste con el saldo negativo de los años precedentes. Sin embargo, en la Argentina y Chile

^{34/} Este supuesto se justifica por el hecho de que las operaciones compensatorias a que inducen las transacciones autónomas se realizan por iniciativa y conducto de las autoridades monetarias, o sea, que son más susceptibles de ser registradas con exactitud por las estadísticas oficiales.

/el ulterior

el ulterior crecimiento de las importaciones no favoreció un mejoramiento duradero de la situación externa, y ello se combinó en 1961 con una reducción de la capacidad para importar que determinó nuevamente un fuerte déficit. Por el contrario, en 1960 el balance de pagos arrojó en el Perú un superávit y se mantuvo prácticamente en equilibrio durante 1961, porque la capacidad para importar siguió aumentando a un ritmo rápido.

El hecho de que las importaciones de la Argentina y Chile registrasen bajos niveles en 1959 obedeció principalmente al carácter restrictivo de la política económica oficial. Esa política se dirigió no sólo a reducir las presiones inflacionarias internas, sino limitar el valor de las importaciones mediante la devaluación cambiaria y otras restricciones indirectas. Pero el aumento de ciertas inversiones básicas y de la construcción se reflejó en 1960 y 1961 en una fuerte recuperación de las importaciones de bienes de capital en ambos países. Su respectiva política gubernamental contribuyó a este aumento de las inversiones con el objeto no sólo de estimular la demanda interna, sino también de evitar un nuevo deterioro de la infraestructura económica. En Chile, y sobre todo en la Argentina, el estado en que se encontraban algunos elementos de esa infraestructura, ni siquiera era compatible con el mantenimiento de la actividad económica a su nivel corriente.

Por lo tanto, las importaciones de ciertos bienes de capital --equipos de transporte, por ejemplo-- se tornaron tan imposibles de comprimir como las de materias primas y productos intermedios. Además, como en los dos países siguieron subiendo --aunque a un ritmo decreciente-- los precios internos, el efecto restrictivo de las devaluaciones de 1959 sobre la demanda de bienes importados se atenuó con el andar del tiempo. Juntamente con la reducción de los porcentajes de depósitos previos para ciertas mercaderías, ello produjo, entre otros efectos, el aumento de las importaciones de bienes de consumo duraderos. (Véase de nuevo el cuadro II-23.) El comportamiento de la producción agropecuaria en Chile siguió siendo de tal naturaleza que no se redujo la importancia relativa de las necesidades de importación de alimentos básicos. En la Argentina, el rápido desarrollo de la producción petrolera en 1960 y 1961 aparejó una reducción cada vez mayor de las importaciones de combustibles. En cambio, a pesar de los progresos recientes del conjunto de su producción manufacturera, las importaciones de productos intermedios no han mostrado en los dos últimos años tendencia a reducirse en forma permanente.

/En efecto,

En efecto, dentro del sector manufacturero ha habido cierto atraso en el crecimiento de las industrias básicas en relación con el desarrollo de las actividades productoras de bienes finales.

En 1960 y 1961 el valor promedio anual de las importaciones del Ecuador fue bastante superior al que se había registrado en 1957-59. Esta evolución de las importaciones determinó un déficit del balance de pagos^{35/} y se vinculó principalmente con los cambios ocurridos en la política económica del gobierno. En 1960 y al tiempo que se producía en el campo interno un aumento del gasto público y privado, en materia cambiaria las autoridades ecuatorianas eliminaron la mayor parte de los controles y restricciones establecidos en períodos anteriores. Sólo a mediados de 1961 se llegó a unificar y a devaluar el tipo de cambio del sucre. En el intervalo, aumentaron las necesidades básicas de importación, así como la demanda especulativa de bienes extranjeros. Después de la devaluación, la persistencia de un fuerte déficit presupuestal hizo necesario el restablecimiento de restricciones indirectas sobre las importaciones para evitar un aumento de las presiones sobre el equilibrio del balance de pagos.

35. Para 1960 el saldo de la capacidad para importar y de las importaciones del Ecuador, arroja una cifra positiva. (Véase antes el cuadro II-22.) Pero la disminución del activo neto de las cuentas compensatorias indica que en realidad se produjo un déficit de balance de pagos.

2. Las reservas internacionales y las demás cuentas compensatorias del balance de pagos.^{36/}

En 1961 el déficit del balance de pagos en América Latina se cubrió principalmente con créditos del Fondo Monetario Internacional. (Véase el cuadro II-24.) El aumento neto anual de la deuda latinoamericana con este organismo alcanzó unos 260 millones, lo que representó el 60 por ciento del financiamiento total del saldo de las transacciones externas autónomas.^{37/} Los pagos compensatorios restantes se distribuyeron en proporciones casi iguales entre las reservas brutas de oro y divisas, que sólo disminuyeron en 75 millones de dólares --o sea menos del 3 por ciento de su monto total--, y las otras cuentas compensatorias.^{38/} La forma en que se cubrió el déficit externo en 1961 fue muy distinta a la observada en 1958, 1959 y 1960, años en que la carga financiera resultante de la cobertura del déficit recayó primordialmente sobre las reservas brutas de oro y divisas y sobre la utilización de créditos concedidos por otros prestamistas extranjeros.

^{36.} El nivel de las reservas de medios de pagos internacionales, así como las posibilidades de conseguir créditos compensatorios --que están determinadas en parte por el grado de endeudamiento externo ya existente por este concepto-- tienen especial importancia para los países latinoamericanos. En primer lugar, dada la gran inestabilidad de su capacidad para importar, la mayor o menor cuantía de sus recursos compensatorios determina la medida en que les es posible evitar una inestabilidad similar de sus importaciones. Si las compras en el exterior deben restringirse en forma repentina, ello tiene evidentemente un efecto muy perturbador no sólo en el funcionamiento corriente de la actividad económica, sino también sobre su desarrollo a largo plazo. En segundo lugar, cuanto más importantes son los recursos compensatorios, tanto mayores son las posibilidades de absorber desequilibrios inflacionarios internos temporales mediante un exceso de importaciones sobre la capacidad para importar total.

^{37.} El financiamiento compensatorio indicado en el cuadro II-24 difiere del saldo del balance de pagos que se presenta en el cuadro II-21 debido a los errores y omisiones de las estadísticas oficiales. Para una evaluación del significado de esta diferencia véase la nota c) de este último cuadro. Para el monto de los errores y omisiones, véase el cuadro II-25.

^{38.} Estas otras cuentas compensatorias incluyen cambios en los pasivos exigibles de divisas de las instituciones oficiales y bancarias --incluyendo el saldo de importaciones impagas-- así como los préstamos de balance de pagos a corto y mediano plazo de otras fuentes aparte del Fondo Monetario Internacional.

/Cuadro II-24

Cuadro II-24

AMERICA LATINA: RESERVAS INTERNACIONALES Y CUENTAS COMPENSATORIAS
DEL BALANCE DE PAGOS, 1957-61

(En millones de dólares)

	1956 ^{a/}	1957 ^{a/}	1958 ^{a/}	1959 ^{a/}	1960 ^{a/}	1961 ^{a/}
Activos oficiales de oro y divisas	3675	3815	3105	3000	2930	2840
Oro	(1870)	(1890)	(1735)	(1640)	(1360)	(1415)
Divisas	(1805)	(1920)	(1370)	(1360)	(1570)	(1425)
Saldo bruto con el F.M.I.	511	566	508	869	1189	983
Activos de divisas de bancos comerciales	500	465	480	370	310	325 ^{b/}
Total reservas monetarias brutas	4686	4846	4093	4239	4429	4148
Variación anual de las reservas brutas de oro y divisas oficiales y bancarias		105	-695	-215	-130	- 75
Aumento (-) neto anual de la deuda con el F.M.I.		-157	- 58	- 38	- 82	-259
Otras cuentas compensatorias ^{c/}		-119	-349	-219	-300	- 87
Total, cuentas compensatorias ^{d/}		-171	-1102	-472	-512	-421
Errores y omisiones ^{d/}		117	296	116	165	65
Total, saldo del balance de pagos ^{d/}		- 54	-806	-356	-347	-356

Fuente: Fondo Monetario Internacional, Balance of Payments Yearbook e International Financial Statistics, abril de 1962. Véanse también las fuentes citadas en el cuadro II-25.

a. Al 31 de diciembre.

b. Al 30 de septiembre de 1961.

c. Incluye cambios en los pasivos exigibles de divisas de las instituciones oficiales y bancarias, los créditos del balance de pagos, otros --exceptuados los del Fondo Monetario Internacional-- y variaciones en la deuda por concepto de importaciones.

d. Para mayor claridad, se ha asignado un signo (-) a los movimientos de las cuentas compensatorias que cubren un déficit del balance de pagos, pero, de acuerdo con las normas de contabilidad de ese balance, estos movimientos tendrían que tener un signo positivo. Igualmente, los errores y omisiones llevan el signo contrario al que aparece en el balance de pagos.

/Cuadro II-25

Cuadro II-25

AMERICA LATINA: SALDO DEL BALANCE DE PAGOS, CUENTAS COMPENSATORIAS Y ERRORES Y OMISIONES, 1957-1961

(En millones de dólares)

	Saldo del balance de pagos					Cuentas compensatorias ^{a/}					Errores y omisiones ^{b/}				
	1957	1958	1959	1960	1961 ^{a/}	1957	1958	1959	1960	1961 ^{a/}	1957	1958	1959	1960	1961 ^{c/}
Argentina	-262	-209	154	175	-250	-159	-207	171	172	-212	-103	2	-17	3	-38
Bolivia	-7	-2	19	3	...	5	2	...	-12	2	19	5	...
Brasil	-35	-54	-150	-373	2	-183	-242	-147	-382	-10	148	188	-3	9	12
Colombia	-52	-35	52	-22	-77	-78	43	39	43	96	26	8	13	21	19
Costa Rica	-6	2	-9	-10	-12	3	7	4	-11	-13	-9	-5	-5	1	1
Cuba	30	-40	-25	-59	-84	-77	89	44	52
Chile	-64	-25	32	-69	-105	-86	-2	65	-29	-84	22	-23	-33	-40	-21
El Salvador	-	5	9	7	4	2	2	7	-2	-13	-2	-7	2	9	9
Guatemala	3	10	-9	-24	-13	6	1	-12	-21	-10	-3	9	3	3	3
Haití	5	-16	1	7	7	2	-25	-7	2	2	3	9	8	5	5
Honduras	-13	4	4	12	9	-6	1	2	2	2	-7	5	-1	10	1
México	-14	9	1	-7	-4	1	-1	-2	-7	-5	-1	10	1
Nicaragua	-1	-30	70	67	68	-16	-98	11	-74	-67	15	68	59	141	135
Panamá	6	5	8	-1	3	4	-3	-1	4	...	2	-2	7	3	3
Paraguay	-18	-5	-17	-10	-13	-4	5	-13	-6	-8	-14	-10	-4	-4	-5
Perú	-4	3	1	-3	4	-5	-1	-3	-4	3	1	-2	2	1	1
República Dominicana	-21	-3	33	35	-2	-27	-15	28	34	40	6	12	5	1	42
Uruguay	5	-2	-10	3	-19	5	-2	-10	3	-19	-	-	-	-	-
Venezuela	-103	6	-46	-23	17	-65	-5	-49	-25	38	-38	11	3	2	-21
América Latina	497	-385	-471	-104	34	497	-385	-471	-104	34	-	-	-	-	-
América Latina sin	54	-806	-356	-347 ^{d/}	-356 ^{d/}	-171	-1102	-472	-512 ^{d/}	-421 ^{d/}	117	296	116	165 ^{d/}	65 ^{d/}
Venezuela	-551	-421	115	-243 ^{d/}	-390 ^{d/}	-668	-717	1	-408 ^{d/}	-455 ^{d/}	117	296	116	165 ^{d/}	65 ^{d/}

Fuentes: Cuadro II-22; para 1957-1960: Fondo Monetario Internacional, Balance of Payments Yearbook; para 1961: Fondo Monetario Internacional, International Financial Statistics; Informe Mensual del Banco de Exportaciones e Importaciones de los Estados Unidos; incluyendo cifras sobre los créditos compensatorios Banco de México; Informe Anual 1961; Superintendencia da Moeda e Crédito; Brasil, Boletim Mensual diciembre de 1961; Economic Survey, Buenos Aires, abril de 1962.

a. Se ha utilizado el método descrito en la nota a/ del cuadro II-24, según el cual un signo negativo en las cuentas compensatorias representa en las demás cuentas operaciones de financiamiento de déficit.

b. Excluye las cifras correspondientes a este rubro para Venezuela y la República Dominicana, que se han incluido en el saldo del balance de pagos. Véase nota b/ del cuadro II-1.

c. Cifras parcialmente estimadas.

d. Incluye estimación para Bolivia y Cuba.

En realidad, a fines de 1960, las reservas brutas de oro y divisas de América Latina apenas superaban la tercera parte del valor anual de las importaciones corrientes y eran inferiores en más de 1000 millones a su nivel de 1957. (Véase de nuevo el cuadro II-24.) En el mismo lapso, las "otras cuentas compensatorias" habían suministrado recursos por un monto total de importancia similar: aproximadamente 870 millones de dólares. Una alta proporción de la deuda acumulada por América Latina por este concepto se había contraído con el Banco de Exportaciones e Importaciones de los Estados Unidos y con bancos privados. Especialmente en lo que respecta a estos últimos, coincidió con situaciones bastante especiales como la iniciación de los programas de estabilización.^{39/} En cambio, las posibilidades de girar contra el Fondo Monetario Internacional^{40/} habían aumentado considerablemente en 1959 y 1960 como consecuencia de los incrementos de cuotas acordados por los países miembros y del aumento relativamente limitado de las compras de divisas realizadas por América Latina.

Así pues, el incremento reciente de los recursos del Fondo Monetario Internacional ayudó al financiamiento del déficit registrado en 1961 por el balance de pagos de América Latina, en un momento en que la solución de este problema por otros medios hubiera sido más onerosa o difícil. Aunque el potencial del giro de América Latina sobre el Fondo disminuyó en más de 200 millones

39. Para un examen detallado de los créditos de los bancos privados y de sus limitaciones, véase Banco Interamericano de Desarrollo, Private Banking and the European Private Market as a Source of Financing for Latin America, documentos AG. III/MR-A/3, marzo de 1962.

40. El potencial de giros se mide aquí por cambios del saldo bruto con el Fondo. Esta cifra --medida para cada país por el doble de su cuota menos el monto de la moneda nacional en poder del Fondo-- representa el máximo de recursos que, de acuerdo con los estatutos, el Fondo podrá facilitar al país, pero no indica que en un momento dado el país pueda, necesariamente, disponer de estos fondos. El grado de liquidez de estas sumas varía grandemente, dependiendo principalmente de si el total de moneda nacional ya en manos del Fondo se acerca o no al 200 por ciento de la cuota del país y de si el Fondo y el país han concertado un acuerdo stand by, que permite al país girar en un período determinado una suma preestablecida.

de dólares en el transcurso del año,^{41/} al final del mismo era casi el doble del que existía a fines de 1956. Sin embargo, esto no impidió que las reservas brutas totales de América Latina tendieran a disminuir en el conjunto del último quinquenio. Al 31 de diciembre de 1961 representaban el 46 por ciento del valor anual de las importaciones corrientes, contra un 55 por ciento en igual fecha de 1956. La importancia relativa de los activos internacionales netos se redujo en proporciones mayores debido al aumento continuo de las deudas de carácter compensatorio.^{42/}

Si se considera ahora la evolución de las cuentas compensatorias por países, se advierte que la forma en que se cubrió el déficit o el superávit del balance de pagos, así como su efecto sobre la posición monetaria externa, fueron muy distintos según los casos. Esto se debe en gran medida a la influencia de acontecimientos anteriores, en especial los ocurridos en la postguerra.

Como consecuencia de las diversas tendencias que acusó el balance de pagos dentro de América Latina durante el decenio de postguerra, la posición de las cuentas compensatorias a comienzos de 1957 difería grandemente entre los distintos grupos de países. Las mayores diferencias se observan, de un lado, entre Venezuela, los países centroamericanos y la República Dominicana, cuyas reservas brutas de oro y divisas excedían en grandes proporciones su pasivo externo a corto plazo; y, de otro, la Argentina, Bolivia y el Brasil que --por concepto de compromisos comerciales acumulados y de créditos compensatorios recibidos anteriormente-- tenían una deuda pendiente igual o superior a sus activos monetarios internacionales.

Dentro del grupo de países cuyo balance de pagos había sido relativamente equilibrado en la mayor parte de aquel período, las posiciones respectivas de

41. La diferencia entre las variaciones de la deuda neta con el Fondo Monetario Internacional --260 millones-- y las variaciones del saldo bruto se explica por el aumento adicional de las cuotas en ciertos países latinoamericanos, como por ejemplo el Uruguay.

42. Por no disponer de datos oficiales completos sobre el monto absoluto de estas deudas al comienzo del período considerado, no es posible traducir sus variaciones desde entonces en términos porcentuales en relación con el total.

/las cuentas

las cuentas compensatorias presentaron escasa uniformidad debido a razones concretas. En México, las reservas brutas de oro y divisas equivalían a más del 40 por ciento del valor anual de las importaciones. La proporción correspondiente era sólo del 12 por ciento en el Perú, sin duda porque ese país fue uno de los pocos de América Latina en que las reservas internacionales no habían aumentado más que en pequeñas proporciones durante el segundo conflicto mundial. Colombia por su parte como resultado de la crisis repentina sufrida por su balance de pagos en 1956, tenía a comienzos de 1957 un pasivo externo a corto plazo que superaba sus tenencias brutas de oro y divisas.

Venezuela no sufrió mayores dificultades de pagos internacionales durante el último quinquenio, aunque el desequilibrio externo de su economía en 1958, 1959 y 1960 fue uno de los más grandes de América Latina. Las considerables reservas monetarias brutas de que disponían las autoridades venezolanas a fines de 1957 --casi 1500 millones de dólares-- permitieron financiar los déficit posteriores del balance de pagos sin recurrir a la asistencia del Fondo Monetario Internacional y utilizando sólo un monto relativamente muy reducido de créditos compensatorios privados. (Véanse los cuadros II-26 y II-27.) En 1961, las tenencias de oro interrumpieron el movimiento descendente que habían iniciado en el cuarto trimestre de 1959 y el activo bruto de divisas experimentó una notable recuperación. Sin embargo, en octubre del mismo año, el total de unos y otros --aproximadamente 645 millones de dólares-- no representaba más del 45 por ciento del valor corriente anual de las importaciones venezolanas contra el 73 por ciento en 1957.

Aunque el déficit del balance de pagos del Brasil no fue mayor que el de Venezuela, en términos relativos, su financiamiento se hizo cada vez más difícil y costoso. Las reservas de oro, que eran 285 millones de dólares en marzo de 1962 no pueden utilizarse en su mayor parte para la cobertura de gastos externos corrientes, porque sirven de garantía para la cancelación de créditos compensatorios contraídos hace tiempo. Además, la existencia de cuantiosos compromisos financieros a corto y mediano plazo ha contribuido a que en los últimos años los créditos compensatorios adicionales otorgados por bancos privados tuvieran plazos de amortización más cortos y tasas de interés más altas. En tales

/Cuadro II-26

Cuadro II-26

AMERICA LATINA: MOVIMIENTO DE LAS CUENTAS COMPENSATORIAS DEL BALANCE DE PAGOS, 1957-61

(En millones de dólares)

	1957		1958		1959		1960		1961 a/	
	Reservas brutas de oro y divisas	Activo neto de otras cuentas compensa- torias b/	Reservas brutas de oro y divisas	Activo neto de otras cuentas compensa- torias b/	Reservas brutas de oro y divisas	Activo neto de otras cuentas compensa- torias b/	Reservas brutas de oro y divisas	Activo neto de otras cuentas compensa- torias b/	Reservas brutas de oro y divisas	Activo neto de otras cuentas compensa- torias b/
Argentina	- 96.0	12.0	-157.0	- 50.0	220.0	23.5	309.0	- 88.5	-197.0	16.0
Bolivia	2.7	3.3	- 1.7	3.7	5.5	- 3.1	- 6.3	2.8	2.0	--
Brasil	-162.0	16.5	- 28.0	-176.4	- 24.0	-143.2	- 15.0	-319.3	172.0	-142.0
Colombia	14.0	- 92.0	15.0	- 53.0	52.0	- 28.0	- 59.0	1.0	- 4.0	- 27.0
Costa Rica	0.4	2.6	8.6	- 1.6	- 5.0	1.0	- 2.5	- 8.5	- 5.0	- 0.5
Cuba	- 45.0	- 1.5	- 74.0	- 10.0	-116.0	39.0	-121.0
Chile	- 39.2	- 28.0	14.1	- 5.5	67.5	- 2.5	- 16.1	- 25.3	- 35.6	10.9
Ecuador	7.5	- 0.5	- 3.8	0.8	4.6	2.4	- 2.9	- 0.9	1.0	--
El Salvador	2.1	1.4	2.8	- 1.8	- 1.6	- 4.9	- 10.0	- 5.3	- 7.1	- 6.1
Guatemala	2.8	- 0.8	- 25.7	0.7	- 7.6	0.6	7.8	- 5.8	1.8	0.2
Haití	- 4.3	- 0.7	- 4.4	5.9	2.4	- 2.5	1.4	- 0.7	- 1.3	--
Honduras	- 1.6	- 1.7	- 8.2	0.4	4.3	0.5	1.4	- 1.2	- 0.8	--
México	- 36.0	20.0	- 81.0	- 17.0	41.0	- 30.0	- 20.0	- 54.0	18.0	- 40.0
Nicaragua	5.2	0.7	- 5.6	0.7	1.8	- 2.7	--	- 4.0	4.5	--
Panamá	- 13.0	9.0	18.8	- 13.8	- 7.8	- 5.2	- 5.7	- 0.3	- 8.0	--
Paraguay	- 3.7	2.2	0.1	- 0.3	- 3.0	- 1.5	- 3.1	- 0.8	1.5	- 0.1
Perú	- 25.9	- 1.1	- 1.4	- 3.6	15.0	3.0	17.9	16.1	40.0	--
República Dominicana	5.0	--	- 2.0	--	- 10.0	--	- 10.0	22.0	- 19.0	--
Uruguay	- 20.0	- 45.0	- 3.0	- 2.0	- 3.0	- 46.0	- 5.0	- 20.0	38.0	--
Venezuela	508.0	- 11.0	-385.0	--	-352.0	- 119.0	-155.0	51.0	59.0	- 25.0
Total América Latina	101.0	-114.6	-721.4	-322.8	-115.9	-318.6	- 34.1	-335.9 ^{c/}	60.0 ^{c/}	-221.6 ^{c/}
América Latina sin Venezuela	-407.0	-103.6	-336.4	-322.8	236.1	-199.6	60.9	-386.9 ^{c/}	1.0 ^{c/}	-196.6 ^{c/}

Fuente: Fondo Monetario Internacional, Balance of Payments Yearbook e Internacional Financial Statistics, Véanse también las fuentes del cuadro II-25.

a. Estimaciones parciales.

b. Estas otras cuentas compensatorias comprenden cambios en los pasivos exigibles de divisas de las instituciones oficiales y bancarias, incluyendo el saldo de importaciones impagas, así como los préstamos de balance de pagos a corto y mediano plazo de fuentes distintas al Fondo Monetario Internacional.

c. Incluye estimación para Cuba.

condiciones fue necesario recurrir a préstamos compensatorios oficiales de plazo menos corto o a consolidarlos después de algún tiempo. Aparte de la ayuda de varios centenares de millones de dólares otorgados por el Banco de Exportaciones e Importaciones, el Brasil ha obtenido del Fondo Monetario Internacional una serie de créditos cuyo monto total ha llegado a 110 millones de dólares en el conjunto del período de 1957-60. (Véase el cuadro II-27.) El Fondo prestó al país 40 millones de dólares adicionales en 1961, pero debido al mejoramiento en la posición de su balance de pagos, el Brasil pudo evitar un nuevo aumento del total de su pasivo monetario externo. A fines de noviembre ese pasivo podía estimarse en unos 540 millones de dólares.

A fines de 1956 las reservas brutas de oro y divisas de México eran de 490 millones de dólares. Esto ha permitido recurrir a ellas para cubrir gran parte del déficit bastante limitado del balance de pagos mexicano. (Véanse los cuadros II-24 y II-25.) Además, esas reservas han constituido una de las garantías implícitas merced a las cuales las autoridades han podido conseguir ciertos créditos compensatorios de fuentes privadas, especialmente en 1958. Sin embargo, a pesar de la recuperación registrada en las reservas en 1959, México recurrió en agosto de 1961 a un crédito del Fondo Monetario Internacional. (Véase el cuadro II-2.) Puede estimarse que en la actualidad su activo monetario externo a corto plazo representa más o menos el 25 por ciento del valor anual de sus importaciones.

La deuda de Colombia con el Fondo Monetario Internacional ha aumentado asimismo, recientemente, aunque sus reservas brutas de oro y divisas no han variado mucho desde 1957. Para evitar que esas reservas desciendan por debajo de cierto nivel, las autoridades colombianas han recurrido a varios créditos compensatorios, obtenidos primero en fuentes privadas, y luego en organismos financieros oficiales como el Banco de Exportaciones e Importaciones y el propio Fondo Monetario Internacional. En cambio, el Perú, que tuvo que girar en 1958 sobre el crédito de stand by obtenido en 1954 del Fondo Monetario Internacional pudo reembolsarlo en 1959. Además, durante los dos últimos años casi se ha duplicado la proporción de sus importaciones anuales potencialmente cubierta por sus reservas monetarias brutas.

Cuadro II-27

AMERICA LATINA: VARIACIONES ANUALES NETAS DE LA DEUDA CON EL
FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, 1957-61

(En millones de dólares)

	1957	1958	1959	1960	1961
Argentina	75.0	--	72.5	48.5	31.0
Bolivia	1.0	2.0	2.4	- 1.5	- 2.0
Brasil	37.5	37.6	- 20.2	47.7	40.0
Colombia	--	5.0	--	15.0	65.0
Costa Rica	--	--	--	--	7.5
Cuba	12.5	--	--	--	--
Chile	18.8	10.6	--	- 12.4	59.3
Ecuador	5.0	5.0	--	--	14.0
El Salvador	- 2.5	--	5.5	5.7	3.2
Guatemala	--	--	--	--	--
Haití	1.0	2.5	1.9	1.3	- 1.3
Honduras	3.7	3.8	3.8	1.2	1.2
México	--	--	--	--	45.0
Nicaragua	1.9	-1.9	- 1.9	--	4.5
Panamá	--	--	--	--	--
Paraguay	3.5	0.8	- 1.5	0.1	- 1.6
Perú	--	10.0	- 10.0	--	--
República Dominicana	--	--	--	9.0	--
Uruguay	--	--	--	--	--
Venezuela	--	--	--	--	--
Total América Latina	157.4	57.8	37.5	82.0	259.4

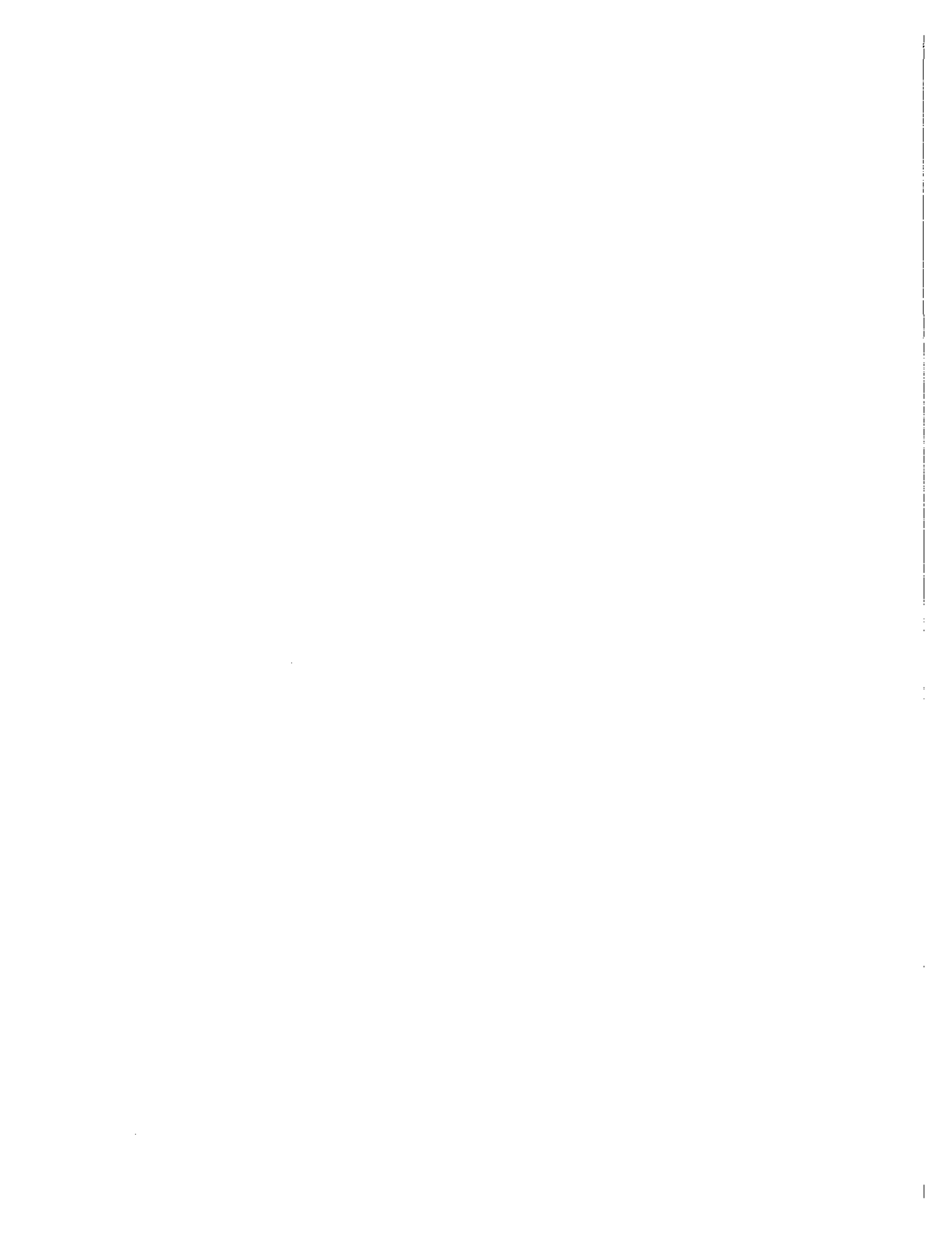
Fuente: Fondo Monetario Internacional, International Financial Statistics, febrero 1962.

/La situación

La situación de las cuentas compensatorias en la Argentina y Chile experimentó un nuevo deterioro en el período 1957-58. (Véanse de nuevo los cuadros II-26 y II-27.) Durante estos dos años las tenencias de oro de la Argentina disminuyeron en más de 70 por ciento, en tanto que el saldo negativo global de sus cuentas de divisas ha seguido aumentando rápidamente. El superávit del balance de pagos obtenido en 1959 ha servido sobre todo para eliminar este saldo negativo. Además, durante la segunda mitad de 1960 se reconstituyeron en gran parte las reservas argentinas de oro, para alcanzar a fines del mismo año una cifra un poco inferior a la registrada cinco años atrás. Sin embargo, estas reservas descendieron nuevamente, y, las autoridades nacionales tuvieron que utilizar cada vez más las líneas de crédito abiertas por el Fondo Monetario Internacional. De tal modo, la posición monetaria externa neta de la Argentina --incluyendo el saldo de sus operaciones de cambio en el Fondo-- resultó de nuevo fuertemente negativa a fines de 1961, llegando a unos 160 millones de dólares. El mejoramiento de la posición monetaria externa de Chile ha sido considerable, pero de duración más corta todavía que en el caso de la Argentina. En tanto que en 1959 sus tenencias brutas de oro y divisas se habían duplicado con creces, en los dos años siguientes volvieron a bajar. En 1961, el gobierno consiguió varios créditos del Fondo Monetario Internacional, cuyo monto global --65 millones de dólares-- resultó ser casi igual al de las reservas internacionales del Banco Central al final del mismo año.

En la primera mitad del último quinquenio los países centroamericanos y el Ecuador compensaron el saldo cambiante de sus balances de pagos, principalmente, a través de las variaciones de sus reservas monetarias internacionales. Sólo utilizaron los créditos del Fondo Monetario Internacional en pequeña medida y con el casi exclusivo objeto de hacer frente a las fluctuaciones estacionales del valor de sus exportaciones. A partir del segundo semestre de 1959, esa situación ha experimentado cambios desfavorables en algunos de los países mencionados. El Salvador y Honduras se han demorado más que antes en reembolsar los créditos del Fondo Monetario Internacional.^{43/} Costa Rica y el Ecuador tuvieron que recurrir en 1961 a la asistencia de este organismo internacional por un monto de divisas muy superior al registrado anteriormente. (Véase el cuadro II-27.)

^{43.} Debe señalarse que El Salvador ha liquidado totalmente su pasivo con el Fondo en marzo de 1962. Por su parte, Honduras lo ha hecho en forma parcial.





CONSEJO INTERAMERICANO ECONOMICO Y SOCIAL PRIMERAS REUNIONES ANUALES

AL NIVEL DE EXPERTOS
AL NIVEL MINISTERIAL

Agosto
Septiembre

1962

OEA
Documentos
Oficiales
OEA/Ser.H/X.3
(español)

MEXICO, D. F.

Distribución: Limitada

Doc. 5-B (español) PROVISIONAL
26 julio 1962
Original: español

ESTUDIO ECONOMICO Y SOCIAL DE AMERICA LATINA, 1961

preparado conjuntamente por las Secretarías de la Organización de los Estados Americanos (OEA) y de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), bajo la responsabilidad de la OEA

CAPITULOS III Y IV

Nota: Estos dos capítulos --y otros que seguirán inmediatamente-- se reparten por anticipado y se incorporarán a la versión completa del Estudio, que será distribuido a los gobiernos a la mayor brevedad posible.



I N D I C E

	<u>Páginas</u>
Capítulo III - POLITICA MONETARIA Y FISCAL	221
I. <u>La evolución general</u>	221
1. Examen general de medidas monetarias y fiscales recientes	223
a) Tendencias monetarias y de los precios	223
b) Medidas monetarias y fiscales	226
2. Evolución de la política cambiaria	234
II. <u>Los programas de estabilización</u>	240
1. La liberalización cambiaria	244
2. La política monetaria y fiscal y los programas de estabilización	250
a) La política crediticia.	253
i) Restricciones directas del crédito bancario	257
ii) Requisitos de encaje	259
iii) El redescuento del banco central	262
b) La política fiscal	265
III. <u>La política de expansión del Brasil</u>	278
1. La expansión monetaria	280
2. El desequilibrio fiscal	288
3. El sistema cambiario	299
Capítulo IV. LAS INDUSTRIAS PRIMARIAS	307
I. <u>Agricultura</u>	307
1. Producción para la exportación	308
a. Café.	308
b. Azúcar	314
c. Algodón	316

	<u>Páginas</u>
d. Carne	323
e. Productos pesqueros	329
2. Producción agropecuaria para el consumo interno	335
II. <u>Minería</u>	344
1. Petróleo	350
2. Cobre	356
3. Plomo	363
4. Zinc	365
5. Estaño	367
6. Mineral de hierro	368



Capítulo III

POLITICA MONETARIA Y FISCAL

I. LA EVOLUCION GENERAL

La formulación de la política económica y financiera latinoamericana de los últimos años sigue subordinada en gran medida a tres factores predominantes: a) la urgencia de aumentar el bienestar económico y social; b) las condiciones externas que en gran medida no han podido proporcionar el dinamismo aplicable a las economías de América Latina y c) las rigideces sociales, institucionales y estructurales que han trabado el desarrollo económico y el progreso social.

Así pues, durante el período 1957-61 los esfuerzos enderezados a satisfacer la creciente aspiración de mejoramiento económico han seguido sujetos a las limitaciones impuestas por las condiciones externas e internas. Como resultado de ello, los desequilibrios financieros de distinta intensidad siguieron constituyendo la preocupación central de los encargados de formular la política económica. En realidad, durante el período se presentó un gran número de casos de desequilibrios reales y potenciales de fuerza y urgencia mayores que a principios de los años cincuenta. Si bien uno de los principales motivos fue el notable deterioro del sector externo de muchos países, la intensificación de presiones sociales y económicas de carácter exclusivamente interno desempeñó también un papel importante en la evolución de esos desajustes, que en ocasiones fueron indirectamente acentuados por el efecto retardado de determinadas medidas que se habían adoptado en años anteriores para resolverlos.

La situación externa ejerció influencia decisiva en los años cincuenta sobre la mayor parte de las economías latinoamericanas. Las condiciones de depresión que caracterizaron al mercado mundial de materias primas limitaron en forma considerable la expansión de las exportaciones latinoamericanas desde mediados de la década. En el período 1957-61 se extendió el estancamiento de los ingresos por concepto de exportaciones y llegó incluso a afectar a los países centroamericanos y del Caribe, que al principio sufrieron los efectos de la contracción de los precios en grado menor que el resto de América Latina, o al menos habían logrado contrarrestar esa contracción con el incremento del volumen

exportado. En general, el agudo deterioro de la relación de precios del intercambio originó una reducción sustancial de la capacidad para importar, excepto en los casos en que ésta se complementó con la afluencia de capitales externos privados y públicos, afluencia que fluctuó ampliamente lo mismo en forma que en volumen durante todo el período.

Fueron múltiples las consecuencias de esta evolución. La más directa fue la aparición de problemas cambiarios aun en países como Venezuela que nunca se habían enfrentado con anterioridad a serias dificultades de balance de pagos. En aquellos países que ya venían resintiendo los efectos del desequilibrio externo, vinieron a intensificar el problema una demanda excesiva y la inflación de los precios y los costos internos. Además, el estancamiento o la decidida contracción de las exportaciones y de la capacidad para importar, socavaron uno de los principales componentes de la demanda y la oferta totales. Por lo tanto, el deterioro del sector externo afectó directa y desfavorablemente el nivel y la tasa de crecimiento del ingreso y el producto nacional.

En general, esas tendencias depresivas se manifestaron sobre una serie de fuertes presiones subyacentes: la alta tasa de crecimiento demográfico de América Latina, el despertar sociopolítico de las aisladas masas rurales, las necesidades derivadas de vastos movimientos de población hacia los centros urbanos y las aspiraciones siempre en aumento de pueblos y gobiernos en materia de desarrollo económico y mejoramiento social. En estas condiciones, fueron muchos los países que se vieron obligados a compensar, siquiera en parte, el lento crecimiento o el estancamiento del sector exportador mediante el subsidio de aquellas actividades afectadas negativamente por la contracción y mediante la creación de los estímulos requeridos para acelerar la expansión de la economía interna. Todo esto vino a agravar el desequilibrio de los pagos externos, al tiempo que complicaba la formulación de la política crediticia y la administración de las finanzas públicas.

En el ámbito fiscal, el campo de acción estaba naturalmente limitado por la tendencia ascendente de los gastos "autónomos" en servicios públicos y en obras capaces de absorber parte de la mano de obra desocupada. En las economías orientadas principalmente hacia la exportación --por ejemplo, las de Centroamérica,

Venezuela y otros países-- la peligrosa situación de los ingresos gubernamentales y su sensibilidad a las fluctuaciones experimentadas por los que se derivan de la exportación contribuyeron al desequilibrio fiscal. En esas circunstancias, incrementar la carga tributaria para elevar los ingresos hubiera equivalido a reforzar los impulsos deflacionarios que se registraban en el sector externo. El creciente desequilibrio fiscal se sumó en la mayoría de los casos a las presiones inflacionarias ya existentes, o llegó a provocar en otros algunas fugas de capital, especialmente donde la evolución adversa del sector externo había empezado a desmoronar la confianza en la firmeza de la moneda.

Como resultado de todos estos hechos, y de su interrelación consiguiente a lo largo del período 1957-60, muchos gobiernos latinoamericanos que trataban de sentar las bases para una solución eficaz de los problemas a largo plazo del desarrollo económico, se han visto enfrentados a la constante necesidad de encontrar paliativos a corto plazo para aliviar las urgentes presiones de índole monetaria, cambiaria y fiscal del momento.

En los puntos 1 y 2 de esta sección se intenta un examen general de los distintos caminos que han seguido los gobiernos para dar respuesta a las presiones señaladas. En el resto del capítulo se han separado --a fin de analizarlos con mayor detalle-- las dos formas que principalmente ha revestido esa respuesta: a) los programas de estabilización monetaria destinados a restaurar la estabilidad por medio de una severa reducción de la demanda interna total, y b) las medidas adoptadas por el Brasil, cuya mira principal es la rápida expansión de la oferta interna como medio de mantener a raya la amenaza de que aumente el desequilibrio entre los recursos necesarios y los disponibles.

1. Examen general de medidas monetarias y fiscales recientes

a) Tendencias monetarias y de los precios

Desde tiempos atrás, la regulación de los niveles de liquidez en la economía interna constituye uno de los principales problemas de política económica para muchos países latinoamericanos. Al igual que en la mayoría de las regiones subdesarrolladas, el problema que representa la creación de liquidez excesiva ha sido particularmente difícil de abordar en América Latina, porque con frecuencia

refleja debilidades estructurales básicas de la economía que en gran medida se han mantenido por sí mismas, sin que las afectase la aplicación de restricciones monetarias.^{1/}

Uno de los rasgos más notables de las tendencias monetarias y de los precios que se han registrado últimamente en América Latina, es el marcado descenso de los movimientos inflacionarios. Si se compara el período 1957-61 con el de 1951-56 se aprecia una disminución general de la expansión del circulante y del costo de la vida, pudiendo considerarse como excepciones los casos de la Argentina, el Brasil y el Uruguay. (Véase el cuadro III-1.)

En 1951-56 el crecimiento del circulante en Bolivia, Chile y Paraguay había alcanzado ya agudas proporciones. Esta circunstancia se atribuía por lo común a la rápida expansión del crédito bancario tanto al sector público como al privado. En los tres países mencionados el incremento de la liquidez se vio acompañado por una sustancial inflación de precios. La excesiva expansión monetaria constituyó también un serio problema en la Argentina, el Brasil y el Uruguay, países que --sin resentir efectos demasiado graves sobre sus precios-- registraron durante el lapso en cuestión un alza anual de 10 a 20 por ciento en el costo de la vida. En otros países la liquidez interna aumentó también en forma sustancial, aunque con más moderación, hasta mediados de los años cincuenta, debido principalmente a la influencia combinada de superávit externos ocasionales y a la firme expansión del crédito bancario a la economía. La repercusión sobre los precios internos en este último grupo de países durante el período 1951-56, varió entre las tasas pequeñas --aumentos de 1 ó 2 por ciento en promedio anual-- del Ecuador, Venezuela y diversas repúblicas centroamericanas y del Caribe, y otras sustancialmente más altas --de 7 a 8 por ciento-- de otros países, particularmente México, Nicaragua y el Perú.

Estas características globales sólo sufrieron ligeras modificaciones en el período 1957-61. En promedio, las tasas anuales de crecimiento del circulante

1. El comportamiento que concretamente han mostrado en América Latina esas debilidades estructurales durante el período 1957-61 se examina con cierto detalle en la sección II del capítulo.

Cuadro III-1

AMERICA LATINA: TASAS ANUALES DE VARIACION PORCENTUAL
DEL CIRCULANTE Y DEL COSTO DE LA VIDA, 1951-61

	Circulante		Costo de la vida	
	1951-56	1957-61	1951-56	1957-61
Argentina	18	28	17	31
Bolivia	84	20	83	21
Brasil	19	37	18	24
Colombia	16	16	5	8
Costa Rica	9 ^{a/}	4 ^{b/}	2	1
Cuba	5 ^{a/}	15 ^{b/}	1	...
Chile	44	29	43	18
Ecuador	7	5	2	1
El Salvador	10	-3	5	-0.5
Guatemala	10	-1	2	-0.5
Haití	11 ^{a/}	-3	2 ^{a/}	-1
Honduras	10	-1	3	-
México	12	9	8	4
Nicaragua	14	-	8	-0.5
Panamá ^{c/}	1	...
Paraguay	35 ^{d/}	12	44	11 ^{e/}
Perú	13	13	7	7
República Dominicana	12	5	1	-1
Uruguay	7	26 ^{e/}	10	21
Venezuela	10	6	1	1 ^{e/}

Fuente: Fondo Monetario Internacional, International Financial Statistics. Las tasas anuales se calcularon a base de los datos de fin de año por lo que se refiere al circulante, y se aplicaron los promedios anuales respecto al costo de la vida.

- a. 1952-56.
- b. 1957-60.
- c. No se disponen de datos del circulante porque en su mayor parte se compone de dólares en billetes y en monedas.
- d. 1953-56.
- e. Los datos correspondientes a 1961 en partes son estimados.

/y los precios

y los precios se redujeron notablemente en Bolivia, Chile y el Paraguay, en tanto que se elevaron bastante en la Argentina, el Brasil y el Uruguay. Sin embargo, la tasa de crecimiento del circulante y del costo de la vida permaneció alta en los seis países durante el período considerado en su conjunto. El alza del costo de la vida mostró asimismo amplias fluctuaciones de un año a otro. (Véase el cuadro III-2.) En la mayoría de los casos la inflación fue acelerada en la primera parte del período y se contuvo significativamente en los años siguientes, aun cuando en algunos casos --sobre todo en el del Paraguay-- los precios reasumieron un ascenso todavía más rápido en 1961.

Si bien durante 1957-61 el crecimiento del circulante en Colombia, México y el Perú no fue tan considerable como en los países antes mencionados, prosiguió casi al mismo ritmo promedio de los cinco años anteriores. Los tres países siguieron experimentando una moderada inflación de precios, pero en relación con el lapso 1951-56, debe señalarse que el ritmo del alza fue algo mayor en Colombia, en particular durante 1957-58, se hizo mucho más pausado en el caso de México, y en el Perú se mantuvo prácticamente sin cambio durante la mayor parte del período.

En casi todos los demás países --sobre todo los de Centroamérica-- el crecimiento del circulante y precios había sido moderado en 1951-56, pero en el quinquenio siguiente ambas variables registraron una tendencia descendente o sólo ligeramente ascendente, que reflejó el efecto deflacionario de unos mercados externos que se iban debilitando. Las únicas excepciones de importancia a la tendencia en general descendente de los precios en los países de este grupo, fueron la lenta pero firme alza del costo de la vida en Costa Rica, los recientes síntomas inflacionarios del Ecuador, y los aumentos anuales de 4 a 5 por ciento en el costo de la vida en Venezuela durante 1958-60.

b) Medidas monetarias y fiscales

La naturaleza de la política monetaria y fiscal que se adoptó en 1957-61 varió considerablemente de un país a otro. En la mayoría de los países en que ya había inflación --la Argentina, Bolivia, Chile y el Paraguay--, o en que se hacía sentir como inminente amenaza --por ejemplo, Colombia, el Perú y el Uruguay-- se realizaron esfuerzos concertados a fin de poner bajo un control

Cuadro III-2

AMERICA LATINA: CAMBIOS PORCENTUALES ANUALES EN EL COSTO DE LA VIDA, a/ 1957-61

	1957	1958	1959	1960	1961
<u>Países que tienen inflación moderada o aguda:</u>					
Argentina	25	32	114	27	14
Bolivia	115	4	20	12	7
Brasil	20	16	37	35	38
Colombia	15	14	7	4	8
Chile	33	20	38	12	8
México	5	11	3	5	1
Paraguay	16	6	9	11	27 ^{b/}
Perú	8	8	13	9	5
Uruguay	15	17	39	39	23
<u>Países con poca inflación o sin ella:</u>					
Costa Rica	3	3	-	1	2
Ecuador	2	-	-	2	4
El Salvador	-5	5	-	-1	-1
Guatemala	-1	1	-	-1	-1
Haití	2	-	-5	-6	4
Honduras	-3	3	1	-2	2
Nicaragua	-4	4	-2	-2	1
Panamá	-	-	-
República Dominicana	5	-2	-	-	1
Venezuela	-3	5	5	4	-3 ^{b/}

Fuente: Fondo Monetario Internacional, International Financial Statistics.

a. Calculado sobre la base de promedios anuales.

b. Estimaciones.

por lo menos parcial las corrientes principales de créditos. Para ello, se hizo uso particularmente intenso de los instrumentos monetarios durante el período considerado. Se aplicó una política monetaria más pasiva en la mayor parte de los demás países, comprendidos no sólo aquellos que disfrutaban de precios relativamente estables, sino también el Brasil --en que las presiones de los precios se acentuaron en forma notable durante casi todo el período-- y México, en que esas presiones fueron perdiendo fuerza gradualmente. En los dos países mencionados los gastos públicos continuaron desempeñando el importante papel que tuvieron en el pasado en el proceso de desarrollo. En el resto de América Latina, aunque el presupuesto gubernamental pueda haber actuado en favor de cierta expansión a lo largo del período, la desfavorable situación del sector externo tuvo con frecuencia considerables repercusiones deflacionarias en la economía.

En aquellos países en que prevalecieron rápidas alzas de precios y/o fuertes presiones sobre el balance de pagos al principio y a mediados de los años cincuenta la política fiscal y la monetaria se caracterizaron por déficit importantes en los presupuestos gubernamentales y por una alta tasa de expansión del crédito bancario. En varios casos, los gastos públicos se incrementaron sustancialmente para proporcionar servicios esenciales a una población en crecimiento, o bien para renovar y ampliar los servicios básicos necesarios. El efecto inflacionario de este incremento en los gastos se agravó con la carencia general de alternativas de financiamiento bancario en ausencia de sistemas impositivos flexibles y de mercados de capital bien desarrollados.

Otros factores estructurales --por ejemplo, las bajas tasas de ahorro y los inadecuados instrumentos de control de crédito-- coadyuvaron asimismo a provocar el desequilibrio monetario. El problema de hacer frente a las consiguientes presiones cambiarias y de precios vino a constituir uno de los objetivos más urgentes de la política económica de corto plazo, a expensas en muchas ocasiones del crecimiento a largo plazo y de la vitalidad misma de la economía. Además, los métodos empleados contribuyeron con frecuencia a intensificar todavía más el propio proceso inflacionario: la política de salarios que pretendía proteger el poder adquisitivo de los trabajadores; los controles de precios; los subsidios oficiales destinados a mitigar el alza del costo de la vida, y los tipos de cambio sobrevaluados y múltiples, que se adoptaron originalmente

para reducir al mínimo las dificultades creadas por la acción recíproca de la situación interna y externa dentro del marco inflacionario existente, fueron todos factores que acentuaron el desequilibrio entre la oferta y la demanda.

En la segunda mitad de los años cincuenta, la falta de éxito en el intento realizado para contener la espiral de salarios y precios, y las crecientes dificultades creadas por el deterioro de la posición de balance de pagos, impulsaron a numerosos países a reorientar su política en forma significativa. Así pues, el segundo quinquenio de la década se caracterizó por el hecho de que muchos países recurrieron a los "programas de estabilización", y de acuerdo con ello recibieron del exterior créditos de emergencia a corto plazo no sólo para ayudar a estabilizar su moneda, sino para eliminar, al mismo tiempo, los desajustes fiscales y los desequilibrios de balance de pagos.

Seis de los países sudamericanos adoptaron estos programas. A Chile y Bolivia, que fueron los primeros países en tomar medidas para frenar su rápida inflación de precios en 1955-56, siguieron después otras cuatro repúblicas: el Paraguay y Colombia en 1957, la Argentina en diciembre de 1958 y, más recientemente, el Uruguay que entró en la primera fase de su esfuerzo estabilizador a fines de 1959. Por su parte, el Perú --cuyos controles cambiarios y de precios se abolieron casi totalmente en 1949, y donde se había aplicado una política financiera más restrictiva desde 1954-- vio resurgir en 1956-59 las presiones inflacionarias y ello le llevó a renovar su esfuerzo de estabilización en los últimos años de la década.

Los diversos programas de estabilización, en cuya formulación participó activamente el Fondo Monetario Internacional, establecieron en general una severa contracción del crédito y el abandono de los esfuerzos anteriores para sostener los tipos de cambio múltiples y sobrevaluados, los controles de precios y los subsidios. Y estipularon esencialmente una radical reducción de la excesiva demanda total, una sustancial devaluación del tipo de cambio y una importante simplificación de los sistemas cambiarios.

Los resultados inmediatos de los diversos programas de estabilización fueron muy variados. Si se atiende a lo que toca a un alza más lenta de precios, una mejor posición del balance de pagos y una confianza renovada en la moneda

nacional, es indudable que se obtuvieron con frecuencia resultados muy rápidos. Pero en general --por lo menos en las primeras etapas de los programas-- los aspectos cambiarios y de control del crédito se aplicaron con mayor vigor que los de orden fiscal.^{2/} Además, en el campo de la política fiscal se logró con frecuencia incrementar los ingresos del gobierno a base de elevar el rendimiento de los impuestos al comercio exterior, en vez de proceder a una reforma de los inadecuados sistemas tributarios internos. Al mismo tiempo, la rebaja fiscal en los gastos lograda en los primeros años afectó la formación de capital público --con resultados adversos para el desarrollo-- en medida mucho mayor que el consumo del gobierno y los gastos por concepto de subsidios. Por lo tanto, en ciertos aspectos de gran importancia la ejecución inicial de los programas no logró establecer en varios países las condiciones que requiere un proceso ordenado, pero dinámico de desarrollo económico.

En la mayoría de los casos el efecto de la congelación parcial de salarios, del rígido control del crédito bancario al sector privado y de la contracción de la inversión pública, en combinación con las tendencias desfavorables de las exportaciones, sujetaron la economía a largos períodos de estancamiento.^{3/} Provocó asimismo considerables dificultades en el sector obrero de la colectividad, que ha sido el grupo más afectado por la política nacional de austeridad en lo que se refiere al nivel de vida.

Las dificultades que suponía mantener en todo su vigor algunas de las restricciones aplicadas inicialmente, provocaron en más de una ocasión que las autoridades no pudieran evitar el eventual resurgimiento de graves presiones de los precios y del balance de pagos como resultado de la recuperación de la actividad económica y del aumento de los niveles de ocupación y de inversión privada. Esas presiones se hicieron cada vez más difíciles de controlar durante los dos últimos

2. Para mayores detalles véase la sección II de este mismo capítulo.

3. Este tema se considera más ampliamente en el capítulo VI.

años, cuando varios gobiernos se embarcaron en amplios programas de inversión y llevaron a cabo esfuerzos sistemáticos para estimular el desarrollo económico y el progreso social. Sin embargo, debe destacarse que el comienzo de una solución para estos conflictos básicos se está formulando en estos momentos en algunos países. Esa solución residiría, de acuerdo con los lineamientos propuestos por la Alianza para el Progreso, en una reforma radical de las estructuras tributarias presentes y en un intenso uso tanto del ahorro interno como del capital extranjero para financiar el creciente nivel de las inversiones públicas y privadas.

Así pues, con éxito variable, la mayoría de los países afectados por fuertes presiones inflacionarias al principio o a mediados de los años cincuenta, dedicó casi todo el lapso comprendido entre 1957 y 1961 a buscar un plan para lograr un desarrollo económico acelerado sobre la base de la estabilidad financiera. Sin embargo, hubo un país importante que no se sujetó a estas normas y fue el Brasil. Su política fiscal y monetaria se mantuvo orientada en lo esencial hacia la expansión a largo plazo, y sólo muy recientemente se vio afectada por los intentos hechos en el sentido de implantar mayores restricciones.^{4/} El efecto expansivo de los gastos cada vez mayores del sector público se acentuó hacia fines de la década anterior como resultado de diversos acontecimientos que se extienden, sobre una variada gama, desde los esfuerzos hechos para compensar la repercusión interna de la crisis que atravesaban las exportaciones de café, hasta la construcción en el interior del país de Brasilia, la nueva capital federal. El desarrollo económico brasileño sostuvo un ritmo acelerado durante todo este período, y la importación de bienes intermedios y de capital se facilitó gracias a la sobrevaluación del tipo de cambio y a la concesión de fuertes créditos externos a corto y mediano plazo. Sin embargo, a partir de 1959, hubo una marcada intensificación de las presiones de precios y pagos, que recientemente indujeron a las autoridades a efectuar una amplia reforma cambiaria, así como a trazar planes para la aplicación futura de una política monetaria y fiscal más restrictiva.

^{4/} Esas medidas, y en general la política de expansión seguida por el Brasil, se examinan con mayor detalle en la sección III de este capítulo.

Algo diferente es el caso de México, país en que las presiones inflacionarias se hicieron presentes en los años cincuenta, aunque fuese en forma moderada. En 1957-58 la fuerte contracción de las exportaciones de algodón y de minerales contribuyó a intensificar las presiones de los precios y el balance de pagos, así como a disminuir el ritmo de crecimiento del producto total, que fue bastante acelerado en los primeros años de la década. El incremento de la inversión pública, cuyo uso estratégico desempeñó un importantísimo papel en el desarrollo de México durante varios decenios, se redujo temporalmente. No obstante, después de 1959 se ha hecho patente una nueva y considerable expansión del programa de inversión pública merced a los mayores ingresos gubernamentales y a los fuertes empréstitos obtenidos en el exterior. Mientras tanto, en 1957 y en 1959 se redujo el nivel de los encajes bancarios, y las autoridades monetarias continuaron empleando a buen ritmo diversas técnicas selectivas del crédito con la mira de canalizar los recursos financieros hacia aplicaciones productivas, tanto a través de los bancos como de las numerosas instituciones oficiales y privadas que se dedican a financiar la agricultura y la industria.

En casi todos los demás países, y especialmente en Venezuela y las repúblicas centroamericanas --que en general no sufrieron la presión de los precios y los pagos durante la mayor parte de los años cincuenta-- el factor más destacado, entre los que condicionaron la política monetaria y fiscal a corto plazo en los últimos años, ha sido el sustancial deterioro de sus mercados de exportación. Esto asumió particular importancia en algunos de los países centroamericanos y del Caribe, que dependían en el mayor grado de sus exportaciones como fuente de sus ingresos fiscales y como componente importante de su demanda, y de la inversión extranjera como factor clave de su desarrollo económico. En 1956-61 se registraron descensos netos en el producto por habitante de muchos de estos países, después de varios años de constante crecimiento durante el período precedente.^{5/} También se vieron afectados otros países, incluso Venezuela, cuya prosperidad sufrió una abrupta interrupción cuando terminó el auge petrolero de 1956-57.

5. Para mayores detalles véase el capítulo VI del Estudio.

A raíz de la contracción de las exportaciones, pudo observarse en casi todos los países un mayor financiamiento de los déficit del gobierno, si bien ello se debió en algunas ocasiones no tanto al incremento de los gastos con fines compensatorios cuanto al estancamiento de los ingresos. Se hicieron determinados esfuerzos para elevar los impuestos o mejorar su recaudación, y varios países buscaron en el exterior más préstamos y otros tipos de asistencia para mantener el nivel de los gastos públicos, reduciendo al mínimo posible el desequilibrio de los pagos externos.

La política monetaria se comportó en forma muy variada. En El Salvador se hicieron esfuerzos en 1959-60 enderezados a estimular la producción. En Costa Rica el sistema bancario nacionalizado proporcionó recursos para diversificar la producción y financiar los excedentes de café. En el Ecuador, donde la tendencia de las exportaciones --en una forma bastante excepcional-- se había mantenido favorable hasta fines de 1960, las presiones internas en el sentido de que se emprendiera una política más expansionista indujeron a reducir el encaje bancario, iniciándose en ese mismo año una más rápida expansión del crédito. En general, cabe decir que la situación monetaria distó mucho de ser cómoda. La mayoría de los países centroamericanos y del Caribe, así como el Ecuador y Venezuela experimentaron muy pronto la creciente desconfianza de la inversión y del ahorro y ello provocó fugas de capitales, reduciendo considerablemente la liquidez interna. La salida de fondos, que algunos países combatieron recurriendo principalmente a una política monetaria más restrictiva --y casos ejemplares de ello serían las prolongadas deflaciones de Honduras y Nicaragua--, obligó finalmente a otros países como Venezuela y el Ecuador a modificar importantes aspectos de su política cambiaria al tiempo que formulaban medidas restrictivas de la política financiera interna.

2. Evolución de la política cambiaria

La casi universal intensificación del desequilibrio de los pagos externos en los últimos años produjo cambios de importancia en la orientación de la política cambiaria de los países latinoamericanos. Desde los primeros años de la década la política cambiaria había podido clasificarse en general en una u otra de dos categorías claramente distintas: la de los países cuya economía interna estaba relativamente libre de fuertes presiones inflacionarias y que habían logrado mantener tipos de cambio estables, así como un régimen de pagos internacionales más o menos libre y sencillo, y la de aquellos otros que habían experimentado fuertes presiones de la demanda y de los precios y que se vieron obligados a recurrir a complicados controles y a sistemas de tipos de cambio múltiples a fin de proteger el valor internacional de su moneda, aun cuando no pudieron evitar en un momento dado su depreciación en gran escala.

En 1957-61 el panorama se modificó considerablemente. En el segundo grupo de países, en que las estructuras artificiales de tipos de cambio múltiple desarrolladas en el transcurso de los años era cada vez más difícil de sostener, ese período se caracterizó por un cambio general hacia sistemas cambiarios más sencillos. Sin embargo, algunos de los países comprendidos dentro de la primera categoría hicieron mayor uso de los controles cambiarios para resistir la creciente presión del comercio y los pagos. En ambos grupos se recurrió ampliamente a la devaluación franca o encubierta como medio de absorber el exceso de la demanda o de amortiguar el efecto que produjo el deterioro de las exportaciones.

Entre los países que en 1950-57 mantuvieron más o menos inalterado el valor externo de su moneda figuran las repúblicas centroamericanas y del Caribe. Siete de ellas --Cuba, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, Panamá y la República Dominicana-- pertenecían en realidad al limitado grupo de países latinoamericanos que establecieron la plena convertibilidad de sus monedas entre 1945 y 1953. Los otros dos estados centroamericanos --Costa Rica y Nicaragua--, junto con el Ecuador, realizaron diversos ajustes de la paridad de su moneda al principio del período de postguerra pero, por lo demás, mantuvieron estables sus tipos de cambio durante toda la década anterior, habiendo recurrido sólo de vez en cuando a medidas relativamente moderadas de discriminación y control cambiarios. En Venezuela, país en que el petróleo produjo abundancia de divisas hasta 1958,

/fueron asimismo

fueron asimismo suaves los controles cambiarios, y el sistema de tipos múltiples tuvo como principal objeto gravar a las compañías petroleras extranjeras.

Se siguió un sistema radicalmente distinto en la mayoría de las demás repúblicas latinoamericanas donde la dificultad de mantener las paridades cambiarias establecidas frente al rápido crecimiento del nivel de los precios internos llevó al uso cada vez más intensivo de prácticas cambiarias restrictivas y discriminatorias a principios o a mediados de los años cincuenta. Además, los tipos de cambio sobrevaluados prevalecientes durante ese período se emplearon con mayor frecuencia para lograr una amplia gama de objetivos concretos dentro de un campo de ordinario adscrito a las medidas de tipo fiscal, monetario o comercial. Esos objetivos comprendieron la obtención de fondos para sostener determinadas clases de producción para la exportación a expensas de otras; el subsidio de importaciones de consumo popular; la restricción de importaciones no esenciales, o la promoción del desarrollo industrial. Hacia 1955-56, y a fin de permitir el cumplimiento simultáneo de tantas y tan diversas metas, se utilizaron en esos países complicadísimos sistemas de tipos múltiples. Esos sistemas incluían con frecuencia no sólo diversos tipos fijos oficiales para importación y exportación, sino también un tipo libre fluctuante para transacciones financieras, así como combinaciones de tipos libres y fijos en proporciones variables según la naturaleza de la transacción.

La única excepción dentro del mencionado grupo de repúblicas la constituyeron el Perú --país en que funcionaba desde 1949 un mercado cambiario dual pero relativamente sencillo y libre-- y México, que mantuvo durante toda la postguerra la plena convertibilidad de su moneda. Ambos países recurrieron en diversas ocasiones a la devaluación, a fin de contrarrestar el deterioro del poder adquisitivo interno de su moneda.

En vista de las dimensiones de la inflación interna de costos y precios, en la mayoría de los otros países se hizo también necesario depreciar en forma más o menos considerable los tipos oficiales de cambio, pese a los controles que al principio permitieron eludir la necesidad de tales ajustes. Por ejemplo, en la Argentina, cuyo nivel de precios se triplicó con creces entre 1950 y 1956, el tipo de venta aumentó durante ese lapso de 5.00/7.50 a 18.00 pesos por dólar.

/En Chile

En Chile el índice de costo de la vida subió 9 veces durante el mismo período y el margen del tipo de cambio varió de 30-60 a 547-600 pesos por dólar. De igual manera el Brasil, el Paraguay y Bolivia, cuyos niveles de precios subieron 3, 9 y 40 veces respectivamente entre 1950 y 1956, hicieron importantes ajustes tanto en el nivel como en la estructura de sus sistemas de cambios múltiples. Sólo Colombia y el Uruguay, que en los primeros años de la década sufrieron una inflación muy moderada, fueron capaces de efectuar depreciaciones mínimas en 1957-61 con la ayuda de complejos controles.

Después de 1955, en muchos de los países que aplicaban tipos múltiples se inició la tendencia a simplificar y liberalizar el sistema cambiario. Uno tras otro comenzaron a conceder a los tipos libres fluctuantes mayor importancia que a los fijos; reclasificaron las transacciones a fin de reducir el alcance de la discriminación cambiaria, y en la mayoría de los casos optaron por mercados únicos con tipos de cambio flexibles a niveles mucho más realistas que los anteriores. Con excepción del Brasil, donde las reformas apenas acaban de terminar el movimiento hacia tipos de cambio más sencillos se efectuó en gran medida dentro del marco de los programas generales de estabilización adoptados en América Latina durante el período considerado. Como se explicará con mayor amplitud cuando se aborde el examen de esos programas,^{6/} al abandonar en su conjunto las antiguas técnicas de control cambiario, la mayoría de los países aplicaron en mayor escala tanto los impuestos generales o específicos que gravaban importaciones y exportaciones, como los depósitos previos a fin de seguir controlando en la medida de lo posible el volumen y la estructura de su comercio y de sus pagos internacionales. En etapas posteriores, ambos tipos de restricción se suavizaron en la mayor parte de los países. En particular, se redujo el impuesto a las exportaciones a fin de mejorar las posibilidades de competencia de la producción nacional en los mercados mundiales, en tanto que el control de las importaciones se transfirió en alto grado a las tarifas arancelarias, cuya escala

6. Véase la Sección II.

en ciertos casos fue objeto de una revisión completa para convertirlas en instrumentos eficaces de la política proteccionista y de desarrollo.

Sin embargo, en el período más reciente, el resurgimiento de las presiones de los precios y los pagos en la Argentina y Chile dió lugar a significativos cambios de política. Los dos países se vieron en la necesidad a principios de 1962 de restablecer ciertos recargos o depósitos previos con objeto de contraer las importaciones. Además, Chile tuvo que dividir de nuevo su mercado cambiario a fin de hacer frente a una situación particularmente difícil de balance de pagos.

La intensificación de las presiones cambiarias en el período 1957-61 se enfrentó de muy diversas maneras en otros países. En el Perú las dificultades de pagos, originadas en el auge de 1956-57, y que en 1958 se acentuaron debido al repentino descenso de los ingresos producidos por las exportaciones, se resolvieron mediante una considerable devaluación monetaria, un aumento de los aranceles y la restricción directa de las importaciones. Esto último, sin embargo, se abandonó en 1959 y el doble mercado cambiario se unificó en mayo de 1960, pues la considerable afluencia de fondos del exterior convirtió los déficit externos del Perú en superávit sustanciales. México recurrió también a un alza general de aranceles y a un control más estricto de las importaciones a fin de remediar las pérdidas de divisas en que se incurrió en 1957-58, pero no hizo ajustes en su tipo de cambio.

Durante el período 1957-61 el ajuste de los tipos de cambio fue una de las medidas más empleadas para combatir las presiones de los pagos externos en aquellos países que en el período precedente mantuvieron un alto grado de estabilidad cambiaria, pero que al mismo tiempo habían estado recurriendo, en pequeña escala, al sistema de tipos de cambio múltiples para discriminar en pro o en contra de transacciones determinadas. En general, la evolución se inclinó también hacia sistemas cambiarios más sencillos. Por ejemplo, tal fue el caso de Nicaragua, país que en 1957-58 eliminó gradualmente los tipos discriminatorios que afectaban la exportación para contrarrestar las repercusiones del deterioro de los precios en los mercados externos, y que en 1958 estableció de hecho un mercado cambiario unificado. Algo semejante ocurrió en Costa Rica en 1961, año en que el tipo

/sobreevaluado,

sobrevaluado, que subsidiaba cerca de la mitad de las importaciones totales y castigaba la mayoría de las exportaciones, se ajustó en 15 por ciento y se aplicó a casi todas las operaciones cambiarias, a fin de eliminar la creciente presión de los pagos. El Ecuador efectuó en 1961 una devaluación de magnitud semejante, pues aunque la gradual liberalización de las operaciones cambiarias venía realizándose desde 1957 como resultado de la favorable posición externa, a fines de 1960 la incierta orientación de la política interna desató repentinamente una ola de especulación. En estos casos, a los ajustes del tipo de cambio se añadieron otras medidas: alzas temporales en los gravámenes a las principales exportaciones, destinadas a contrarrestar las inesperadas ganancias que la devaluación produjo al sector exportador; reducción de los aranceles que gravaban las importaciones esenciales, a fin de suavizar la repercusión del reajuste en el costo de la vida, y ciertos aumentos en los depósitos previos o en los recargos sobre las importaciones no esenciales o de bienes suntuarios.

Con excepción del Ecuador y Costa Rica, en todas partes se hicieron esfuerzos para defender de diversas maneras las paridades existentes. Por ejemplo, en Venezuela y El Salvador --países ambos que experimentaron severas fugas de capital debido a la desconfianza que provocó el deterioro del sector exportador-- desapareció la libertad de que antes gozaran las operaciones cambiarias. El control de cambios impuesto en El Salvador en abril de 1961 comprendía la entrega a las autoridades monetarias de los ingresos obtenidos por operaciones cambiarias, así como la exigencia de recabar licencia para hacer pagos en el exterior. Sin embargo, las restricciones se aplicaron sólo a las transacciones de capital, pues los pagos corrientes tenían asegurada la aprobación.

En Venezuela, a la adopción de controles cambiarios en noviembre de 1960 siguió en 1961 el establecimiento de mercados cambiarios separados para las diversas transacciones, lo que equivalió a una devaluación de facto del tipo para importaciones no esenciales, así como para ciertas exportaciones y transacciones invisibles y de capital. También la República Dominicana hizo más severo el control de los pagos internacionales en 1961, a fin de restaurar sus reservas de divisas, seriamente disminuidas por las exportaciones de capital. Cuba ha recurrido a extensos controles cambiarios desde 1959.

/No obstante,

No obstante, las medidas de control adoptadas por esos países constituyeron la excepción a la política seguida en América Latina. Muchos de los países centroamericanos y del Caribe, que contaban con una limitada reserva de oro y divisas, siguieron apoyándose en medidas deflacionarias internas y recurrieron a los préstamos extranjeros de estabilización para defender el valor externo de su moneda sin modificar sensiblemente la libertad del sistema de pagos internacionales.

II. LOS PROGRAMAS DE ESTABILIZACION

Los programas de estabilización que los países sudamericanos iniciaron en su mayoría en la segunda mitad de la década anterior variaron ampliamente en los detalles de su ejecución. En cambio, tuvieron mucho de común en sus grandes lineamientos, así como en sus antecedentes y objetivos básicos. En términos generales, trataron de remediar situaciones que entrañaban fuertes inflaciones internas y serias dificultades de balance de pagos. La inflación de los precios internos había llegado ya en algunos casos a una etapa sumamente aguda en el momento inmediatamente anterior a la adopción de los programas. Dos ejemplos de ello son Bolivia país en que el índice del costo de la vida subió a una tasa anual de 100-200 por ciento en el período 1953-56 y Chile, donde casi se triplicó entre 1953 y 1955. Con todo, el factor más inmediato y urgente implícito en la decisión de efectuar un cambio radical en la política, fue el deterioro de la posición externa, que había alcanzado su punto crítico. En varios casos se llegó al extremo de ser casi imposible continuar haciendo pagos en el exterior. Debido a que se agotaron rápidamente las reservas oficiales de oro y divisas, y a que se acumularon en gran escala las deudas comerciales vencidas y otras obligaciones a corto plazo --o a que sucedieron ambas cosas--, resultó difícilísimo obtener créditos en las fuentes foráneas acostumbradas para cubrir los constantes déficit de balance de pagos. Tal fue el caso de la Argentina, donde los activos extranjeros del Banco Central se redujeron en más de la mitad en 1958, y de Colombia, cuyas reservas oficiales se contrajeron en 1955-57 en un 50 por ciento, en tanto que las deudas comerciales alcanzaban un nivel varias veces superior al de las reservas de divisas.

Como en la mayor parte de los países considerados se había dado una combinación de excesiva demanda total y amplios controles gubernamentales, las medidas adoptadas para restaurar el equilibrio interno y externo se enderezaron esencialmente a reducir la demanda efectiva y a eliminar algunas de las restricciones impuestas. Esto debería lograrse en parte con la reducción de la contribución del sector público a la demanda total --mediante la contracción del gasto o el aumento de los impuestos--, y en parte con la disminución de los recursos de que disponía el sector privado para efectuar sus transacciones, haciendo así imposible que ese sector siguiera compitiendo por ellos en el grado en que venía haciéndolo.

/En ese

En ese contexto es claro que el segundo grupo de medidas --las monetarias-- resultaría de suma utilidad como una política provisional o de corto plazo, que permitiría introducir los reajustes que se requieren más urgentemente en el sector público --y hasta cierto punto también en el privado-- para que la demanda de bienes y servicios productivos guarde el mayor equilibrio posible con la oferta total. No cabría esperar que las medidas monetarias logren producir por sí mismas tales reajustes, aun cuando sí podrían disminuir el volumen de transacciones hasta que la demanda se contraiga a través de una política fiscal más deflacionaria, o bien hasta que se logre incrementar la oferta total. Sin embargo, surgieron serios problemas porque en muchas economías poco desarrolladas se dan ciertas limitaciones en cuanto a la aptitud de la política monetaria para lograr ese fin sin originar restricciones inconvenientes para una amplia gama de transacciones necesarias, comprendidas las inversiones que hubieran podido contribuir a los deseados reajustes de la oferta total.^{7/}

Aun cuando la experiencia de los distintos países varió considerablemente, la debilidad estructural de las economías latinoamericanas constituye una fuente de dificultades común a todos. Debido a esa debilidad se complicó notablemente el reajuste de la demanda y la oferta reales, y hubo de mantenerse sofocada por un período más que transitorio la corriente de fondos. La mayoría de los esfuerzos de estabilización no sólo se iniciaron en épocas en que los mercados de exportación estaban declinando, sino que la naturaleza obligatoria de muchos de los programas que requerían financiamiento gubernamental hizo también más difícil reducir radicalmente los gastos corrientes. Y aun cuando en ocasiones se logró elevar los ingresos del sector público, los factores estructurales limitaron severamente la libertad de acción de los gobiernos. A esto habría que añadir dificultades de carácter accidental como el desastroso terremoto ocurrido en Chile en mayo de 1960, que ocasionó gravísimos daños e hizo imperativo un programa público de ayuda y reconstrucción de grandes proporciones.

7. Para un estudio más detallado de esas limitaciones, véase el punto 3 de este capítulo.

Aunque los programas de estabilización fueron bastante efectivos por lo que hace a los precios y al balance de pagos, la inflexibilidad de los gastos e ingresos corrientes gubernamentales, aunada con las medidas de política adoptadas, produjo malos resultados en otras áreas. En primer lugar, se dio con frecuencia el caso de traspasar a la inversión pública la carga implícita en la reducción de gastos gubernamentales, lo que representaba un elevado costo en términos del potencial desarrollo futuro. En segundo lugar, al mantenerse las restricciones monetarias por un período más que transitorio, se obstaculizaron las actividades productivas de aquellas industrias que dependían más del crédito de la banca comercial por lo que toca a su capital de trabajo. Por último, los programas restringieron la inversión privada y dieron lugar en ocasiones a que las industrias más relacionadas con ella --particularmente la construcción y los equipos industriales-- trabajasen muy por debajo de su capacidad. La desocupación asociada a los dos últimos factores ocasionó serias dificultades y contrajo la demanda de los consumidores. Si bien es cierto que reducir la demanda había sido una de las metas de los programas, no lo es menos que se pretendía lograrlo mediante el incremento del ahorro público y privado, y no por una contracción de los ingresos del consumidor.

El examen de los datos más recientes sobre inversión y empleo en algunos de los países que están empeñados en programas de estabilización ilustra ampliamente esos puntos. En la Argentina, por ejemplo, la ocupación en la industria manufacturera descendió 12 por ciento entre 1958 y 1960. En Chile, la desocupación registrada se duplicó entre 1955 y 1957, y casi se cuadruplicó para 1961. La formación de capital privado fijo en términos reales declinó en la Argentina un 25 por ciento en 1959, primer año de aplicación del programa de estabilización; la baja fue en Colombia de 30 por ciento en 1957-58, al aplicarse las medidas restrictivas, y de más de 35 por ciento en el Perú en 1958-59, al renovarse los esfuerzos para lograr la estabilización. Además, aunque la contracción de la inversión privada duró poco tiempo en la Argentina, transcurrieron varios años antes de que la mayoría de los demás países lograra recuperarse. En Chile, verbigracia, la tendencia descendente se prolongó hasta 1960 inclusive; para entonces, la tasa de formación de capital privado fijo se había reducido en términos reales a apenas dos tercios de su nivel de 1957. En 1961 Colombia continuaba 20 por ciento por debajo de los niveles máximos alcanzados en 1954-56.

/La formación

La formación de capital público fijo --calculada también en términos reales-- resultó menos afectada en algunos casos. Sin embargo, en 1958 se contrajo en Chile, y en 1957-58 en Colombia, para citar dos ejemplos, en tanto que en el Perú, a fin de equilibrar el presupuesto, las inversiones de este sector se redujeron más o menos a la mitad entre 1957 y 1959.

Las repercusiones de los programas de estabilización sobre la industria de la construcción son notablemente claras. En el Perú y en Chile, que fueron los primeros países que los aplicaron oficialmente, el producto bruto interno generado por esa industria sufrió severas contracciones --sobre todo en el segundo país, donde descendió en un 50 por ciento aproximadamente entre 1955 y 1957-- y permaneció estancado por prolongados períodos. Desde 1959 la tendencia se ha invertido radicalmente en ambos países. La construcción acusó en Colombia una notable mejoría en 1961, después de cuatro años de depresión. No ha ocurrido así en Argentina, país en que el producto generado en esta industria durante los dos años últimos siguió de un 10 a un 20 por ciento por debajo del nivel alcanzado en 1957-58.

La producción de maquinaria declinó en Chile 18 por ciento entre 1958 y 1961. En la Argentina, la producción metalúrgica --excluyendo maquinaria y vehículos-- bajó un 13 por ciento entre 1958 y 1960, en tanto que en el rubro de maquinaria y vehículos se contrajo en 16 por ciento durante 1959, antes de recuperarse sustancialmente en 1960 y 1961 merced a los efectos de la rápida expansión de la industria automotriz.

Los programas tropezaron con menos dificultades en otros campos. En el de la política cambiaria se tomaron medidas efectivas al iniciarse los programas de estabilización. Aun cuando no todos los sistemas de tipos de cambio múltiples se reemplazaron de inmediato por tipos únicos flexibles, los programas permitieron en general una considerable simplificación de las estructuras cambiarias y, durante un corto tiempo, la valoración de las monedas a niveles mucho más realistas que antes. No obstante, en etapas más avanzadas se hicieron nuevos intentos en el sentido de mantener tipos sobrevaluados, y ello dió lugar a que los programas se apartasen bastante de las metas de liberalización cambiaria perseguidas inicialmente. La ejecución de medidas especialmente destinadas a restablecer la libertad del mecanismo del mercado en la economía interna se llevó a cabo en forma gradual y un

/tanto restringida,

tanto restringida, particularmente por lo que hace a la abolición de controles de precios y subsidios gubernamentales para los principales artículos de consumo --por ejemplo, los productos alimenticios-- o los servicios públicos.

Por lo que toca a la política de salarios, la necesidad de romper la espiral inflacionaria de salarios y precios que se hizo sentir en casi todos los países llevó a realizar los mayores esfuerzos para limitar las alzas de las remuneraciones durante la fase primera de los programas de estabilización. En etapas posteriores fue con frecuencia imposible evitar la reaparición de un violento movimiento ascendente en el nivel de los salarios, sobre todo en los casos en que las medidas estabilizadoras no habían logrado frenar totalmente las alzas en el costo de la vida.

1. La liberalización cambiaria

Debido al carácter urgente de los pagos que tenían que hacer en el extranjero, los países que adoptaron los programas de estabilización generalmente usaron con amplitud los créditos externos a corto y mediano plazo durante la fase inicial de aplicación de las medidas destinadas a reponer reservas internacionales. Uno de los resultados de ese uso del crédito externo fue un considerable incremento de la carga que representa para esos países la deuda exterior, cuyo servicio habrá de pesar fuertemente sobre su balance de pagos en años posteriores. Sin embargo, en el corto plazo, la ayuda exterior desempeñó importante papel en la aplicación de las medidas de estabilización, pues permitió financiar un mayor volumen de importaciones. En la medida en que esto incrementó la oferta total de bienes y servicios, disminuyó ligeramente la necesidad de restringir el crédito para reducir la demanda total.

Con el apoyo de esos créditos externos se emprendieron reformas cambiarias sustanciales al principio del período de estabilización. En la mayoría de los casos, el paso primero consistió en corregir la sobrevaluación de la moneda y en abolir los tipos múltiples y los controles cambiarios. (Véase el cuadro III-3.) La transición a un mercado cambiario perfectamente unificado no se logró en Chile sino hasta 1959, a pesar de que la eliminación de los controles directos se realizó casi por completo desde 1956. Sin embargo, en 1962, al tropezarse con nuevas dificultades en materia de pagos externos, se volvió a introducir el sistema de tipos dobles.

Cuadro III-3

AMERICA LATINA: TIPOS DE CAMBIO EN DETERMINADOS PAISES 1956-61

(En unidades de moneda nacional por dólar)

Fin de año	1956	1957	1958	1959	1960	1961
Argentina	18.00-	18.00-	18.00-			
	47.45	37.00	70.00	//83.25	82.70	83.02
Bolivia	//7.760	8.565	11.935	11.885	11.885	11.885
Chile	547	690	993			
	600	773	1.120	//1.152	1.053 ^{a/}	1.053 ^{a/}
Paraguay	60.00-					
	113.00	//111.30	111.30	122.00	126.00	126.00
Perú	19.00	19.00	24.49	27.70		
	19.05	19.17	24.63	27.71	//26.76	26.81
Uruguay	1.50-	1.50-	2.10-	2.10-		
	6.11	6.11	13.20	17.18	//11.03	10.98
Colombia						
Tipo principal de exportación	3.18	4.28	4.84	5.03	5.38	5.72
Tipo principal de importación	2.51	5.97	7.22	6.40	6.70	6.70
Tipo libre	6.86	6.22	8.23	7.01	7.23	8.82

Fuente: Fondo Monetario Internacional, International Financial Statistics.

Nota: Antes de establecerse el sistema de tipo de cambio único fluctuante, marcado con las dos líneas diagonales, //, los tipos de cambio indicados son el oficial y el del mercado libre en los de la Argentina, el Paraguay y el Uruguay, y en los de Chile y el Perú se trata de otros tipos libres duales.

a. En 1960 se introdujo en Chile el escudo nueva unidad monetaria que equivale a 1000 unidades de la moneda anterior.

/De igual

De igual modo, el Perú no abandonó su doble mercado hasta 1960, pero también en este caso se había realizado con anterioridad la reforma básica, que fue la liberalización de las operaciones cambiarias. Colombia mantiene hasta hoy un sistema de tipos múltiples, aunque ha introducido poco a poco importantes simplificaciones a raíz de la devaluación de los tipos oficiales en 1957.

Aun cuando teóricamente todos los países considerados --con excepción de Colombia-- dejaron que el tipo de cambio de su moneda fluctuase libremente en las etapas iniciales del período de estabilización, no por ello esos ajustes tuvieron importancia fundamental en el proceso hacia un equilibrio económico general. Son numerosos los ejemplos del uso de la depreciación cambiaria como instrumento de política en el transcurso de la ejecución de los diversos programas de estabilización. El peso chileno se depreció alrededor de 50 por ciento durante el período de transición del tipo doble fluctuante (1956-58). Igualmente se depreció el boliviano en un 30 por ciento en los primeros años del programa de estabilización emprendido por Bolivia. En el Paraguay se registró un descenso de 12 por ciento en el valor del guaraní durante el difícil período 1959-60, en que la mala situación de las exportaciones supuso serios obstáculos para aplicar las medidas estabilizadoras. Finalmente, en el Perú las autoridades monetarias retiraron en 1958 su apoyo al tipo de cambio después de cuatro años de intervención directa en el mercado, y permitieron una baja de 30 por ciento en el valor externo del sol a fin de suavizar los efectos de la acentuada baja experimentada por las exportaciones, que se prolongó hasta el segundo semestre de 1959. Durante el resto del tiempo, y pese a que después de adoptadas las medidas estabilizadoras continuó elevándose considerablemente --aunque con lentitud mayor-- el nivel de los precios internos, los nuevos tipos "fluctuantes" se mantuvieron estables casi por completo merced a la intervención de las autoridades en el mercado de divisas.

Ese fue el caso en Chile y la Argentina durante el período 1959-61, en que los tipos libres unificados mostraron notable firmeza, mientras el índice del costo de la vida subía cerca de un tercio en el primer país y de dos tercios en el segundo. La falta de flexibilidad en el tipo de cambio no dejó de producir nuevas dificultades en ambos países, pues la creciente disparidad entre los

/precios internos

precios internos y el nivel de precios del resto del mundo contribuyó a aumentar considerablemente las importaciones y alentó la salida de capitales especulativos. Si bien es cierto que el creciente volumen de las importaciones permitió absorber parte de las renovadas presiones inflacionarias que sufrieron esos dos países durante los dos últimos años, las consiguientes pérdidas de divisas se convirtieron muy pronto en un grave problema. Como resultado de ello, lo mismo la Argentina que Chile se vieron en la necesidad de adoptar a principios de 1962 severas medidas que prácticamente supusieron invertir la tendencia hacia la liberalización cambiaria. Ello es sobre todo manifiesto en el caso de Chile. Para evitar una devaluación total, se decidió imponer una serie de controles cambiarios y retornar temporalmente a un doble mercado cambiario, que comprende un tipo fijo al nivel anterior y un tipo fluctuante establecido casi un 50 por ciento por encima del tipo oficial.

En Colombia, que no había unificado su mercado de cambios, el tipo establecido para las exportaciones secundarias estuvo ligado al del mercado libre desde principios de 1959. El principal tipo de importación, que se fijaba en licitaciones periódicas, se había depreciado en forma considerable en las primeras etapas del programa de estabilización, con lo que se redujo notablemente la diferencia entre este tipo y el del mercado libre. Por otra parte, el tipo oficial de venta se mantuvo a un nivel fijo desde 1960, a pesar de la fuerte alza registrada en los precios internos y en el tipo de cambio del mercado libre, factor que sin duda alguna desempeñó su papel lo mismo en el agudo aumento de la demanda de importaciones que en las voluminosas pérdidas cambiarias experimentadas en los dos últimos años.

Hay otra importante consideración relacionada con el cumplimiento de los objetivos de los programas de estabilización en el campo de la política cambiaria y comercial y que debe destacarse. Cuando las reformas cambiarias abolieron generalmente --con excepción de Colombia-- las restricciones directas que afectaban las transacciones en divisas, la mayoría de los países instituyó o intensificó formas indirectas de control, en particular el gravamen de importaciones y exportaciones, o el requisito del depósito previo en el caso de la importación. Aunque ello tenía la ventaja de contribuir significativamente a que se lograsen otros importantes objetivos del programa de estabilización --por

/ejemplo,

ejemplo, incrementar el ingreso del gobierno o reducir la liquidez--, disminuyó en medida considerable el grado de liberalización comercial y cambiaria que efectivamente se obtuvo.

El uso de los impuestos de retención sobre las exportaciones en la Argentina y el Uruguay, hasta cierto punto reprodujo los efectos de los tipos múltiples anteriores. El establecimiento de un impuesto general de 15 por ciento sobre las exportaciones representó en el Paraguay la creación de una diferencia artificial entre los tipos de compra y venta en el mercado de cambios. Sin embargo, esas medidas se consideraron transitorias y los tres países citados, al igual que Colombia, redujeron después --e incluso con frecuencia los eliminaron por completo-- los gravámenes impuestos inicialmente a la exportación de varios productos importantes. En cierta medida, ello supuso sustituir la flexibilidad de los tipos cambiarios ante el creciente costo de la producción interna o el descenso de la demanda externa.

Por otra parte, los recargos y los depósitos previos establecidos para contener las importaciones sirvieron en muchos casos como sustitutos temporales de posibles modificaciones en la tarifa arancelaria. Sin embargo, una vez que los programas estabilizadores entraron en operación se suavizó en general la inicial severidad de todas esas medidas. En efecto, entre 1959 y 1961 los depósitos previos para las importaciones habían sido eliminados casi por completo en la Argentina, Bolivia, Chile y el Perú, y en otros países se aplicaban con menor rigor. Los recargos a la importación se redujeron o eliminaron en varios países durante esos mismos años, particularmente en lo que toca a las compras de maquinaria agrícola y de equipos y materias primas esenciales para el desarrollo de las principales industrias. El Paraguay constituyó notable excepción de esta tendencia. Los recargos generales, que sumaban un 24 por ciento del valor de importación, continuaron imponiéndose gradualmente durante el período 1959-61 para contener las compras en el exterior en vista de la reducción de los ingresos derivados de la exportación, y también para proporcionar fondos fiscales a los programas de desarrollo. El uso de un recargo uniforme aplicable a todos los artículos de importación equivalió a una ampliación de la diferencia entre los tipos cambiarios de compra y venta, sin recurrir para ello a una devaluación oficial.

/En Chile,

En Chile, antes de reinstalar el control de cambios en enero de 1962, los depósitos previos para la importación se habían reemplazado gradualmente por recargos que más adelante habrán de incorporarse a la nueva tarifa arancelaria. Sin embargo, el nuevo régimen cambiario volvió a introducir depósitos previos por cantidades iguales a los recargos, e impuso prohibiciones directas a la importación de una amplia gama de productos no esenciales o suntuarios, salvo cuando entren al país por los puertos libres donde pagarán mayores recargos y quedarán sujetos a regulaciones más severas que las vigentes en el pasado. Casi al mismo tiempo, la Argentina se vio también en la imperiosa necesidad de reducir su déficit comercial. Con ese fin, se impuso en enero de 1962 un recargo adicional del 100 por ciento para ciertas importaciones no esenciales o de carácter suntuario. Las autoridades suspendieron simultáneamente varias exenciones de recargo concedidas en años anteriores a las importaciones de maquinaria para facilitar el avío de la industria y la agricultura. Más recientemente aún, se ha establecido un recargo del 20 por ciento sobre todas las importaciones en el momento en que el banco central dejó de sostener el peso en el mercado cambiario y permitió que se depreciara con respecto al nivel mantenido durante tres años.

Así pues, se han dado serias dificultades que en general han frenado la tendencia hacia una mayor liberalización cambiaria dentro de los programas de estabilización aplicados en América Latina. No obstante, desde los últimos años de la década anterior viene observándose en varios países una lenta evolución en el sentido de transformar las tarifas arancelarias en un instrumento más importante y eficaz tanto de política comercial como de desarrollo económico. Por ejemplo, en Colombia y el Perú los esfuerzos para estimular industrias importantes encuentran expresión en el uso sistemático de la protección arancelaria de sus productos y de la exención de impuestos y recargos sobre la importación de materias primas y maquinaria, junto con otras exenciones de carácter fiscal.

2. La política monetaria y fiscal y los programas de estabilización

En la mayoría de los países latinoamericanos en que existía excesiva liquidez en los años cincuenta se adoptaron medidas para reducir la tasa de la expansión monetaria. Aunque el grado en que esto se logró varió entre un país y otro durante el período 1957-61, los programas de estabilización alcanzaron algunos éxitos de significación a este respecto. (Véase el cuadro III-4.)

Cuadro III-4

AMERICA LATINA: INCREMENTO PORCENTUAL ANUAL DEL CIRCULANTE
EN ALGUNOS PAISES, 1951-61^a

	1951-56	1957	1958	1959	1960	1961
Argentina	18	12	46 //	44	26	15
Bolivia	84 //	48	3	28	9	18
Colombia	16 //	14	21	11	10	24
Chile	44	25	37	27	44	11
Paraguay	35 ^b //	3	19	9	2	27
Perú	13	4	7	25	13	18
Uruguay	7	6	31	43 //	31	19 ^c

Fuente: Fondo Monetario Internacional, International Financial Statistics.

Nota: // indica el período inicial de estabilización, excepto en los casos del Perú (1954) y de Chile (1955).

- a. Calculado sobre datos de fin de año.
- b. 1953-56.
- c. Doce meses que terminan en noviembre.

En general, el proceso inflacionario se había visto favorecido por el rápido crecimiento del crédito bancario, concedido tanto al sector público como al privado. Por lo tanto, los programas de estabilización adoptados durante los últimos años de la década procuraron controlar las corrientes del crédito. Sin

/embargo,

embargo, debido a la naturaleza de los problemas a que se enfrenta la política fiscal en un ambiente inflacionario, la rápida reducción del financiamiento deficitario del gobierno fue con frecuencia una de las metas más difíciles de alcanzar. En cambio, la restricción del crédito al sector privado se realizó con mucha más energía y con menos demoras, y en consecuencia fue éste sector el que soportó la mayor parte de la carga que significaba la restricción monetaria. Si se examina la participación porcentual en 1960-61 de las obligaciones de los sectores público y privado en el activo interno total del sistema bancario en cinco de los países que pusieron en marcha programas de estabilización durante el período considerado (véase el cuadro III-5), se advierte que la adopción del programa parece haberse distinguido por la contracción inmediata y sostenida de la participación del sector privado en los activos internos totales del sistema bancario. En cambio, la participación del crédito al sector público muestra al principio poca o ninguna tendencia a disminuir.

El efecto --desigual al principio-- de las restricciones monetarias sobre la concesión del crédito bancario a los sectores público y privado se prolongó en algunos casos durante la mayor parte del período 1957-61. En el Paraguay la participación porcentual de las obligaciones del gobierno y de las entidades oficiales durante dicho lapso se elevó muy por encima de los niveles que tenía antes de iniciarse la estabilización, en tanto que las obligaciones del sector privado registraron la contracción más severa y prolongada si se compara con la de los otros cuatro países que figuran en el cuadro III-5. En Bolivia, donde la alta tasa de pérdidas cambiarias aumentó enormemente las obligaciones del gobierno con el banco central en 1956, se observó por vez primera en 1957 tanto la reducción de las obligaciones del sector público como el incremento de las del sector privado, aun cuando en los tres años siguientes aquéllas aumentaron gradualmente a expensas de estas otras. En esos países, así como en Chile^{8/} y el Perú hasta 1960, la incapacidad del sector público para reducir sus déficit prolongó las severas restricciones del crédito al sector privado. Es indudable que ello --junto con el comportamiento del sector exportador-- jugó su papel en el estancamiento de la actividad económica que se registró en grado mayor o menor durante gran parte del período considerado.

8. No figura en el cuadro III-5 por falta de datos comparables.

Cuadro III-5

AMERICA LATINA: DISTRIBUCION PORCENTUAL DE ACTIVOS NACIONALES TOTALES
DEL SISTEMA BANCARIO EN ALGUNOS PAISES, 1956-61a/

	1956	1957	1958	1959	1960	1961
<u>Argentina</u>						
A cargo del sector público	33.1	34.4	39.6	40.9	38.5	33.7
A cargo del sector privado	60.5	60.4	57.2//	53.9	58.6	61.8
No clasificados	6.4	5.2	3.2	5.2	2.9	4.5
<u>Bolivia</u>						
A cargo del sector público	88.6	81.3	81.5	82.5	83.4	79.3
A cargo del sector privado	6.6//	12.6	12.0	10.2	9.0	11.6
No clasificados ^{b/}	4.8	6.1	6.5	7.3	7.6	9.1
<u>Colombia</u>						
A cargo del sector público	20.2	21.7	21.0	20.0	17.6	17.7
A cargo del sector privado	59.3//	52.9	53.5	51.4	55.1	55.8
No clasificados ^{b/}	20.5	25.4	25.5	28.6	27.3	26.5
<u>Paraguay</u>						
A cargo del sector público	20.2	27.7	24.6	26.1	29.5	29.7 ^{c/}
A cargo del sector privado	65.9//	60.4	54.4	55.1	53.0	50.2 ^{c/}
No clasificados	13.9	11.9	21.0	18.8	17.5	20.1 ^{c/}
<u>Perú</u>						
A cargo del sector público	22.1	24.3	26.3	31.7	28.9	25.1
A cargo del sector privado	60.2	55.2	50.8	48.6	53.8	55.5 ^{b/}
No clasificados ^{b/}	17.7	20.5	22.9	19.7	17.3	19.4

Fuente: Fondo Monetario Internacional, International Financial Statistics.

Nota: // indica el período inicial del programa de estabilización, excepto en el caso de Perú, en que el primer programa fue redactado en 1954.

- a. Calculado sobre datos de fin de año.
- b. Incluye los activos a cargo de ciertas entidades oficiales o semioficiales.
- c. Noviembre.

Sin embargo, pueden ofrecerse diversos ejemplos del éxito alcanzado en cierta etapa del proceso de estabilización en lo que toca a disminuir la dependencia del sector público con respecto al financiamiento bancario. La proporción de las obligaciones del sector público dentro de los activos internos totales de los bancos se contrajo significativamente hacia el final del período 1957-61, no sólo en el Perú, donde aumentó a raíz de los primeros esfuerzos hechos para lograr la estabilización, sino también, y con mucho menor retraso, en la Argentina y Colombia. (Véase de nuevo el cuadro III-5.) Particularmente en el caso argentino, la restricción del crédito bancario al gobierno y a las entidades oficiales desempeñó importante papel en la política de estabilización en 1959, primer año de aplicación del programa. Sin embargo, ello no se reflejó en la declinación porcentual de las obligaciones del gobierno sino hasta 1960, debido a la inclusión en esas obligaciones de las fuertes pérdidas de divisas en que se incurrió con la devaluación de diciembre de 1958. En 1960-61 la participación de las obligaciones del sector privado en los activos totales internos de los bancos recuperó parte de su anterior importancia en los tres países citados, pues el alivio de las restricciones monetarias facilitó la expansión de la producción, después de la fuerte contracción de la actividad económica que provocaron las medidas estabilizadoras.

a) La política crediticia

La creación de liquidez para el sector privado se redujo notablemente en las primeras etapas de casi todos los programas de estabilización emprendidos por los países sudamericanos durante el período 1957-61. (Véase el cuadro III-6.) Sin embargo, cabe señalar que la aplicación de las restricciones monetarias es objeto de numerosas limitaciones en América Latina. La política monetaria logra sus mayores efectos cuando utiliza una combinación de todos los instrumentos de que dispone el banco central, sobre todo las operaciones del mercado abierto, los cambios en la tasa de redescuento, y las variaciones del encaje bancario. Ello es así porque, aunque debe emplear todos con idéntico propósito, cada uno de ellos puede resultar más efectivo que los otros para restringir determinado tipo de transacciones. Por ejemplo, en los países desarrollados los cambios en la tasa de redescuento del banco central, al transmitirse a la tasa bancaria, pueden obstaculizar la inversión en industrias intensivas

Cuadro III-6

AMERICA LATINA: LIQUIDEZ CREADA POR EL SISTEMA BANCARIO A CUENTA
DEL SECTOR PRIVADO, EN DETERMINADOS PAISES^a/, 1957-61

Cambios en	1957	1958	1959	1960	1961
<u>Argentina</u> (en mil millones pesos)	<u>12.24</u>	<u>25.91</u> //	<u>22.69</u>	<u>36.88</u> ^b /	<u>57.50</u>
Créditos de los bancos comerciales	7.33	21.35	21.02	36.31 ^b /	56.54
Créditos hipotecarios del Banco Central	4.91	4.56	1.67	.57	.96
<u>Bolivia</u> (en millones bolivianos) //	<u>30.21</u>	<u>9.99</u>	<u>6.71</u>	<u>1.36</u>	<u>31.12</u>
Créditos de los bancos comerciales	36.06	10.00	1.84	-.01	30.04
Créditos del Banco Central a los bancos de desarrollo	-5.85	-.01	4.87	1.37	1.08
<u>Colombia</u> (en millones pesos) //	<u>158</u>	<u>203</u>	<u>36</u>	<u>488</u>	<u>1.253</u>
Créditos de los bancos comerciales	65	77	306	585	843
Créditos del Banco Central	362	397	-86	-24	264
Menos: depósitos por importaciones (Aumento-)	-269	-271	-184	-73	146
<u>Paraguay</u> (en millones de guaraníes) //	<u>-53</u>	<u>90</u>	<u>120</u>	<u>327</u>	<u>162</u> ^c /
Créditos de los bancos comerciales	41	829	262	92	264 ^c /
Menos: depósitos por importaciones (Aumento-)	-94	8	-142	235	-102 ^c /
<u>Perú</u> (en millones soles)	<u>763</u>	<u>190</u>	<u>357</u>	<u>922</u>	<u>1.467</u>
Créditos de los bancos comerciales	495	68	270	1.148	1.475
Créditos del Banco Central a los bancos de desarrollo	268	122	87	-226	-8
<u>Uruguay</u> (en millones pesos)	<u>318</u>	<u>536</u>	<u>702</u> //	<u>932</u>	<u>659</u> ^d /
Créditos de los bancos comerciales	198	443	533	490	572 ^d /
Créditos del Banco de la República	120	93	169	442	87 ^d /

Fuente: Fondo Monetario Internacional, International Financial Statistics.

Nota: // indica el período en que se inició la estabilización, excepto en el Perú (1954), y en Chile (1955).

a. Incluye los préstamos de algunas entidades oficiales o semioficiales en Colombia, el Perú y el Uruguay. Los cambios anuales se calculan sobre datos de fin de año.

b. Después de un ajuste estimado correspondiente a la revaluación de enero de 1960 de los préstamos en divisas.

c. 12 meses que terminan en septiembre.

d. Doce meses, terminales en noviembre.

/de capital

de capital, sin interponerse mayormente en la disponibilidad de capital de operación para otras empresas. En forma similar, las operaciones de mercado abierto surten efecto --cuando menos en parte-- a través del costo del dinero. Por su lado, las variaciones de los encajes bancarios repercuten directa y cuantitativamente en la capacidad del sistema bancario para hacer préstamos a la economía. Por lo tanto, es probable que afecten en medida mucho mayor a las transacciones efectuadas por empresas que dependen del crédito bancario, cualquiera que sea el propósito a que se destine dicho crédito.

El éxito de las operaciones de mercado abierto depende de la existencia de un mercado suficientemente amplio para los valores del gobierno, condición que no suele darse en los países latinoamericanos. Al mismo tiempo, las variaciones relativamente pequeñas de la tasa de interés producidas por los cambios en la tasa de redescuento del banco central son de escasa significación práctica en países que han experimentado un alto grado de inflación. Por tales motivos, la política de restricción monetaria aplicada según los diversos programas latinoamericanos de estabilización, hubo de apoyarse en gran medida en la variación de los encajes bancarios. Este es quizá el menos selectivo de los instrumentos de control monetario salvo que --como se ha hecho en algunos casos-- los encajes varíen de acuerdo con el propósito de los créditos concedidos.

La efectividad de la política monetaria aumenta de acuerdo con la proporción de los depósitos bancarios en la oferta total de dinero, y, por el contrario, se ve disminuida por una alta proporción de efectivo en manos del público. Como en muchos países de América Latina la proporción de liquidez dentro de la oferta monetaria es alta^{9/}, se crea un serio obstáculo inicial a la regulación de la liquidez por medio del control bancario. Lo que se requiere entonces es un alto grado de restricción de este tipo de crédito a fin de alcanzar determinado resultado en términos de liquidez. Ello explica

9. Mientras en los Estados Unidos esta proporción es de un 20 por ciento aproximadamente, en ocho países latinoamericanos --la Argentina, Cuba, El Salvador, Guatemala, Haití, el Paraguay, el Uruguay y Venezuela-- sobrepasa el 50 por ciento, y en todos los demás --excepción hecha del Brasil (25 por ciento)-- está por encima del 34 por ciento.

hasta cierto punto por qué --además de las variaciones en los encajes bancarios y como importantes complementos de la política de estabilización-- se han utilizado también límites máximos directos al crédito bancario y controles directos del volumen del redescuento del banco central a los bancos comerciales.

Aparte de utilizar esos tres importantes instrumentos monetarios, algunos de los países adoptaron otras medidas. Cuando el crédito directo del banco central al sector privado era factor importante en la expansión monetaria, los esfuerzos se orientaron a frenar esa corriente de crédito. Por ejemplo, en la Argentina, el banco central se retiró casi por completo del campo de los préstamos hipotecarios, en el que había sido a partir de 1959 importante fuente de fondos a lo largo del período de postguerra. Los préstamos del banco central de Colombia --que habían aumentado considerablemente en 1957-58, período en que se aplicó un estricto control a los créditos de los bancos comerciales-- empezaron a contraerse en 1959 como resultado de un descenso en el financiamiento de las existencias de café. Ello se logró mediante el ajuste de los tipos de cambio que aumentaron las ganancias obtenidas con la venta de divisas y proporcionaron otra fuente de recursos para financiar las existencias. En el Perú los préstamos del banco central a numerosas instituciones de desarrollo, que habían crecido mucho en 1957, se estabilizaron en forma gradual e incluso se redujeron bruscamente en 1960, cuando comenzó el rápido aumento del crédito bancario. En el Uruguay, donde los préstamos de los bancos al sector privado no resintieron mucho los efectos de los esfuerzos de estabilización, el Banco de la República logró detener casi por completo en 1961 la rápida expansión de su propio crédito hacia ese sector registrada en 1960.

Aparte de estas medidas de control crediticio, la exigencia de depósitos previos, instituida primordialmente para contener en forma temporal las importaciones, sirvió también en algunos países para absorber grandes proporciones de liquidez. Estos requisitos desempeñaron un papel de particular importancia en los programas de estabilización de Colombia y el Paraguay, donde contrarrestaron en gran medida la expansión del crédito bancario en 1957-59.

/Sin embargo,

Sin embargo, más recientemente se hicieron evidentes en ambos países las desventajas de esta medida como instrumento de la política monetaria. En el Paraguay, en 1960, la reducción del nivel fijado con anterioridad para los depósitos previos obligatorios liberó incidentalmente en el mercado monetario un considerable volumen de fondos al que cabe atribuir en su casi totalidad la expansión monetaria registrada en ese año. Hacia mediados de ese año el rápido crecimiento de las importaciones había elevado en Colombia el volumen de los depósitos previos a niveles tan altos, que llegaron a constituir una dificultad para manejar la política monetaria y la cambiaria. A partir de junio se redujeron sucesivamente los depósitos previos obligatorios en Colombia, con lo que en 1961 se contribuyó en forma significativa a la creación de liquidez.

El efecto neto de las distintas restricciones monetarias sobre el volumen de liquidez creada para el sector privado llegó en general a su máximo nivel entre 1957 y 1959, excepción hecha del Uruguay, cuya política de estabilización sólo se puso en marcha en los últimos años de la década. Por otra parte, a fines del período se registraron fuertes presiones en favor del incremento de las corrientes de crédito hacia los sectores productivos de la economía. En varios países se alivió la severidad de los controles iniciales del volumen de crédito destinado al sector privado, al tiempo que se hacían mayores esfuerzos para mejorar su distribución entre los diversos tipos de actividad económica de acuerdo con los objetivos de la política de desarrollo agrícola e industrial. En 1960-61, esos países habían abandonado por completo algunos de los métodos que les sirvieron para ejercer el control cuantitativo del crédito, en tanto que otros métodos se iban transformando gradualmente en vehículos de una política cualitativa del mismo que empezaba a surgir.

i) Restricciones directas del crédito bancario. En sus distintas formas, estas restricciones desempeñaron un importante papel en las primeras etapas de aplicación de la política de estabilización monetaria en aquellos países en que la expansión del crédito bancario hacia el sector privado fue especialmente grande, pero perdieron gran parte de su significación en los últimos años. (Véase el cuadro III-7.)

/Cuadro III-7

Cuadro III-7

AMERICA LATINA: INCREMENTO ANUAL DEL CREDITO DE LOS BANCOS COMERCIALES
AL SECTOR PRIVADO EN ALGUNOS PAISES^{a/} 1951-61.

(Porcentajes)

	1951-56	1957	1958	1959	1960	1961
Argentina	21	16	40 //	28	41 ^{b/}	40
Bolivia	50 //	142	16	3	-	41
Colombia	21 //	3	6	12	21	25
Chile	36	41	23	31 ^{b/}	19	32
Paraguay	58 ^{c/} //	2	4	11	4	13 ^{d/}
Perú	18	10	1	5	20	21
Uruguay	16	16	30	28 //	20	20

Fuente: Fondo Monetario, International Financial Statistics.

Nota: // indica el período en que se inició la estabilización, excepto en el Perú (1954) y Chile (1955).

a. Incluye los créditos concedidos a algunas entidades oficiales o semioficiales en Colombia y el Uruguay, así como en el Perú en 1961. Los incrementos se computan sobre datos de fin de año.

b. Después de haber hecho algunos ajustes de revaluación de los préstamos en divisas a los bancos comerciales en enero de 1960 en la Argentina y en diciembre de 1959 en Chile.

c. 1953-56.

d. Doce meses que terminan en septiembre.

En el Paraguay, país en que la expansión de este tipo de crédito creció a la tasa promedio de 58 por ciento anual en 1953-56, los límites máximos al crédito bancario constituyeron el principal instrumento de restricción monetaria aplicado desde 1956. Una expansión comparable del crédito bancario al sector privado no se frenó en

/Bolivia

Bolivia hasta agosto de 1958, momento en que se decidió congelar los créditos. También Chile estableció límites máximos al crédito comercial como factor básico de su política de control crediticio durante los primeros años de aplicación de su programa de estabilización, pero abandonó esa medida a fines de 1958 --excepción hecha de la destinada a reducir el financiamiento de importaciones suntuarias-- como parte de una desviación general hacia los controles indirectos. Ello supuso la reestructuración de la política monetaria en 1959 para descansar más en los encajes bancarios, así como la unificación de los mercados de divisas y otras medidas ya consideradas. El uso de la restricción directa del crédito comercial en Bolivia dio paso asimismo a la adopción de otros instrumentos monetarios, y en noviembre de 1959 se suspendió la congelación de créditos. En la Argentina no se aplicaron sino hasta fines de año los límites máximos fijados en enero de 1959 para distintos tipos de créditos otorgados a las actividades no productivas.

En Colombia no se observó una evolución similar con respecto a este instrumento monetario. En 1960 se utilizó más un conjunto de tasas máximas de expansión permisible del crédito bancario, después de abolir los elevados encajes complementarios impuestos en 1957 y 1958. Las tasas máximas de expansión, que afectaban en su totalidad a los activos productivos de los bancos, impusieron al principio un límite global al crecimiento del crédito bancario y una norma para su distribución entre las distintas clases de préstamos. Sin embargo, se eliminaron las restricciones al volumen total del crédito después de un año, y el sistema se convirtió exclusivamente en un instrumento selectivo de la política de control crediticio, destinado sobre todo a fomentar la expansión de diversos tipos de préstamos agrícolas y de desarrollo.

ii) Requisitos de encaje. El uso de encajes variables destinados a regular la actividad crediticia de los bancos comerciales se extendió cada vez más en América Latina durante el decenio pasado. Los cambios en los encajes de los bancos comerciales llegaron a ser uno de los auxiliares más importantes de la política de estabilización monetaria en muchos países, y en ciertos casos sirvieron también como medio para canalizar el crédito bancario hacia determinados usos. En aquellas repúblicas que emprendieron la tarea de lograr una plena estabilización monetaria los bancos tuvieron que llenar no sólo el requisito básico usual de mantener en forma de reservas en efectivo un mínimo --moderado casi siempre-- de sus depósitos, sino también cumplir con la obligación de mantener un encaje complementario por cualquier

incremento de

incremento de los depósitos recibidos que pasase del nivel alcanzado en determinada fecha. El establecimiento de encajes obligatorios más altos o complementarios señaló en general el comienzo de una amplia estabilización monetaria.

En el Paraguay, donde el rápido crecimiento del crédito bancario al sector privado había sido factor principal en la expansión monetaria registrada en la primera mitad de los años cincuenta, se adoptaron en 1956 las primeras medidas destinadas a implantar restricciones severas en ese campo, y consistieron en la aplicación más estricta de los encajes vigentes. A principios de 1957 sobrevino un alza de los encajes básicos y la imposición de un encaje marginal de 50 por ciento.

En Bolivia, al iniciarse el programa de estabilización, fue obligatorio que los depósitos bancarios mantuvieran un encaje de 40 por ciento, junto con encajes marginales de 50 por ciento después de diciembre de 1956, y de 75 por ciento después de marzo de 1957. El incumplimiento general de los requisitos de encaje contribuyó en Colombia a una expansión sustancial del crédito en 1956. Sin embargo, en 1957-59 se hizo uso efectivo de estos encajes para limitar el crecimiento del crédito comercial al sector privado. El encaje básico sobre depósitos bancarios se elevó en dos años 9 puntos porcentuales, y el incremento de los depósitos quedó sujeto a un encaje de 80 por ciento después de junio de 1957 y de 100 por ciento después de enero de 1958.

En la Argentina, donde el crédito y los depósitos de los bancos comerciales registraron un considerable aumento en 1958, uno de los aspectos más notables del plan de estabilización formulado a fines de ese año fue el aumento de 10 puntos porcentuales en el encaje mínimo legal exigido para las obligaciones a la vista de los bancos comerciales, y el establecimiento de un encaje complementario, que variaba de 20 a 30 por ciento, sobre el incremento de estas obligaciones por encima del nivel que tenían en octubre.

Al final de los años cincuenta se utilizó más intensamente el instrumento del encaje bancario en aquellos países en que no había sido factor importante cuando se realizaban los primeros esfuerzos de estabilización. En Chile, en abril de 1959, se convirtió en el principal instrumento de control de crédito. Para tratar de mitigar el efecto expansivo de la fuerte afluencia de fondos extranjeros sobre la liquidez del sistema bancario, en 1959-60 se impusieron sobre los incrementos de los depósitos bancarios sucesivos encajes marginales de 50, 75 y 87.5 por ciento.

por ciento. El incumplimiento de este requisito en el Perú se tradujo en su falta de eficacia como instrumento de política monetaria en los años cincuenta. El incremento de los encajes y la aplicación de castigos más severos en caso de desobediencia ayudaron a frenar la expansión del crédito bancario al sector privado en 1957-59.

Por otra parte, en 1960-61 en varios países se liberó un gran volumen de reservas bancarias para conceder préstamos. Ello coincidió frecuentemente con la afluencia de fondos del exterior que aumentaba la capacidad del sistema bancario para expandir el crédito. Como fue muy poco lo que hizo el Perú para contrarrestar la gran afluencia de fondos del exterior a fines de 1959, el crédito bancario reanudó su acelerada tasa de crecimiento. Después de abril de 1960 se aplicó un encaje de 100 por ciento sobre el incremento de los depósitos, pero este requisito pudo satisfacerse casi totalmente recurriendo a los fondos prestados al Banco de Fomento Agrícola para financiar sus proyectos.

De igual manera, después de la imposición de encajes adicionales en enero de 1959, no se adoptó medida adicional alguna en la Argentina para contrarrestar la afluencia de liquidez en su cuenta exterior registrada al principio del proceso de estabilización. Por el contrario, a partir de diciembre de 1960 --y habiéndose logrado al parecer los objetivos inmediatos de esa política estabilizadora--, los encajes legales exigibles fueron debilitándose gradualmente para permitir que la corriente de crédito hacia la economía fuera más libre. En agosto de 1961 no eran ya aplicables los encajes complementarios que afectaban el incremento de los depósitos, y los encajes habituales se habían reducido sustancialmente en comparación con lo que habían sido cuando llegó a su máximo la contracción del crédito.

En su mayor parte, las reducciones del encaje legal concedidas en la Argentina durante ese período lo fueron bajo la condición de que los fondos correspondientes se destinasen a financiar equipos industriales o proyectos de desarrollo agrícola, en un esfuerzo por canalizar --en la medida de lo posible-- la expansión del crédito hacia usos más productivos. Esa misma preocupación por una expansión selectiva del crédito predominó muy pronto en el manejo de los encajes legales en Chile. La reserva marginal, muy especialmente, se utilizó cada vez más a partir de abril de 1960 como instrumento de la política de desarrollo. Un año después se liberó gran parte de los encajes bancarios y sucesivamente se autorizó a todos los bancos a que incluyeran en su reserva legal cierta proporción de

créditos especiales

créditos especiales para la agricultura, de préstamos para los proyectos de reconstrucción derivados del terremoto que asoló al sur del país y de emisiones especiales de valores de la tesorería, cuyo producto dedicaría el banco central a la concesión de determinados créditos a mediano plazo.

Puede advertirse una tendencia semejante en Colombia. A principios de 1959 se había modificado totalmente el significado del encaje obligatorio de 100 por ciento sobre el aumento de los depósitos bancarios, pasando del control cuantitativo del crédito a otro control de tipo cualitativo, cuando se liberó un gran volumen de reservas cambiarias para invertir las en créditos agrícolas de diversa naturaleza. Al principio se abolió el encaje de 100 por ciento, y en mayo de 1960 el peso del control se transfirió al sistema de restricciones directas del crédito bancario descrito antes. También se liberaron nuevos fondos para créditos bancarios a mediados de 1960 mediante la reducción en varios puntos del encaje regular de 23 por ciento de las obligaciones a la vista y a corto plazo. Sin embargo, en el primer semestre de 1962 se han adoptado medidas para suprimir este movimiento expansionista merced al incremento gradual del encaje hasta que llegue a su nivel normal.

iii) El redescuento del banco central. La administración del redescuento del banco central desempeñó un papel variable en la regulación del crédito bancario al aplicarse los programas de estabilización. El porcentaje de ese crédito al sector privado financiado, en última instancia, por el banco central a través de su mecanismo de redescuento, alcanzó su máximo nivel en el curso de los años de más intensa restricción bancaria, o sea entre 1957 y 1959. (Véase el cuadro III-8.) Por otra parte, en 1960-61 los redescuentos del banco central desempeñaron un papel menos importante en el financiamiento total del sector privado. La excepción fue el Banco del Paraguay, institución de propiedad estatal que siguió refinanciando la mayor parte de sus préstamos al banco central, como lo venía haciendo regularmente desde la reorganización en 1952 en su departamento de emisión para transformarse en un organismo de banca central.

Con excepción de la Argentina y el Uruguay, el incremento de los redescuentos del banco central mitigó en parte los efectos de los primeros aumentos del encaje legal sobre la aptitud de los bancos comerciales para conceder créditos al sector privado. Por ejemplo, los bancos bolivianos usaron ampliamente sus facilidades de redescuento a fin de aliviar su posición durante los primeros años de contracción del crédito. Algo parecido ocurrió en Chile, país en que el aumento de las tasas

Cuadro III-8

AMERICA LATINA: CREDITOS DEL BANCO CENTRAL A LOS BANCOS COMERCIALES
EN DETERMINADOS PAISES. PORCENTAJES DEL CREDITO DE LOS BANCOS
COMERCIALES EN RELACION CON EL SECTOR PRIVADO^{a/} 1956-61.

Fin de año	1956	1957	1958	1959	1960	1961
Argentina	...b/	17.0	12.3 //	10.4	7.0	6.3
Bolivia	2.1 //	20.1	17.8	29.0	7.5	6.0
Colombia	14.1 //	19.7	16.9	13.6	16.5	11.5
Chile	26.6	30.1	23.5	1.6	0.7	0.7
Paraguay	77.9 //	82.7	77.4	72.4	68.6	68.9 ^{c/}
Perú	4.1	8.8	7.3	2.8	2.1	1.4
Uruguay ^{d/}	15.7	14.7	16.8	15.5 //	13.7	8.7 ^{c/}

Fuente: Fondo Monetario Internacional, International Financial Statistics.

Nota: // indica el período de estabilización inicial, excepto en el Perú (1954) y Chile (1955).

a. El crédito de los bancos comerciales al sector privado incluye los préstamos concedidos a algunas entidades oficiales o semioficiales en Colombia y el Uruguay, así como en el Perú en los datos preliminares de que se dispone sobre 1961.

b. El redescuento y los créditos correspondientes al período anterior a la reforma bancaria de 1957 no son comparables con los datos subsiguientes.

c. Noviembre.

d. Como en este país no hay banco central, los datos se refieren al crédito concedido por el Banco de la República Oriental del Uruguay a los bancos privados.

de redescuento en 1957 y el establecimiento de tasas progresivas de castigo para los redescuentos que sobrepasasen los límites fijados para los distintos bancos, no pudieron evitar que se mantuviera un considerable volumen de redescuentos durante 1958.

/El intento de

El intento de congelar el nivel de los redescuentos del banco central --exceptuados ciertos créditos agrícolas e industriales-- no se hizo en Colombia hasta 1957 y fue además un ensayo muy breve, puesto que para fines de ese mismo año el volumen de los redescuentos de la banca comercial con el banco central había aumentado en cerca de 50 por ciento al ajustarse los bancos a la exigencia de altos encajes legales. En el Perú, el redescuento del banco central a los bancos comerciales desempeñó importante papel en la expansión del crédito bancario al sector privado, y se mantuvo en 1957 a pesar de la elevación de los encajes.

En los años últimos la política de redescuento del banco central se ha contraído claramente en la mayoría de los países latinoamericanos. Las restricciones en este campo se hicieron sobre todo patentes en dos de los países que aplican los programas de estabilización. En la Argentina, donde los bancos comerciales habían dejado en gran medida de recurrir al crédito del banco central desde la reforma bancaria de 1957, la política estabilizadora iniciada en 1959 estipuló la estricta limitación del acceso de aquellos bancos a las facilidades de redescuento del instituto oficial. En el Uruguay, los redescuentos hechos por el Banco de la República a los bancos privados llegaron a ser importante factor de la expansión monetaria en los años cincuenta, y desde el comienzo del programa de estabilización, se han hecho esfuerzos en el sentido de que esos redescuentos, en lugar de ser la fuente normal de crédito para los bancos comerciales, lo sean sólo en ocasiones de emergencia. En abril de 1960, el volumen de los redescuentos vigentes se congeló hasta fines del año. La combinación de límites de redescuento y de controles administrativos ha reducido después en forma considerable la importancia del redescuento.

En varios países, la afluencia de fondos del exterior, que contribuyó a aliviar la posición de liquidez de los bancos, permitió aplicar una nueva política restrictiva al redescuento del banco central a fines del decenio 1950-59. El redescuento empezó a contraerse ligeramente en el Perú hacia 1958, cuando se intensificaron las restricciones monetarias generales. Sin embargo, el volumen de los redescuentos se redujo a fines de 1959 a un insignificante 3 por ciento de los préstamos de la banca comercial al sector privado, pues las reservas bancarias mejoraron considerablemente bajo los efectos de la gran afluencia de fondos extranjeros. En Chile, en 1959, se registró un aumento semejante de liquidez y dio

lugar a la

lugar a la virtual abolición de los redescuentos de la banca comercial con el banco central. En Colombia, la reducción en un 20 por ciento de las cuotas de redescuento de los bancos, efectuada en los primeros meses de 1958, produjo una contracción en su volumen que se prolongó hasta fines de 1959 debido también a la afluencia de fondos foráneos. Sin embargo, algunas modificaciones en las cuotas de redescuento de los bancos produjeron una nueva expansión de estas operaciones en 1960, en tanto que en 1961 la sucesiva aplicación de contradicorias políticas en esta materia se vio opacada en los últimos meses del año por el restablecimiento de un vínculo automático entre las cuotas de redescuento y el aumento del capital del banco.

b) La política fiscal

Como ya se ha indicado, las medidas de carácter fiscal de los programas latinoamericanos de estabilización se han llevado a la práctica con éxito de muy distintos grados. Los resultados obtenidos en cada país han dependido no sólo de las características y el alcance que tenga el sector público, de la estructura del sistema impositivo y de la naturaleza de los cambios introducidos por los programas de estabilización, sino de variables tan importantes como son la evolución de los principales mercados de exportación, la tasa de crecimiento económico y el impulso que tenga la inflación de los precios. Podía esperarse que cada uno de esos factores ejerciese un efecto importante, tanto en los ingresos como en los egresos del sector público, y que influyera en la reducción a corto plazo del financiamiento del déficit inflacionario.

Sobre todo en una situación general de intensa inflación, parecía imposible, casi por definición, eliminar un empréstito del banco oficial sin que pasara antes cierto tiempo. Excepto en los casos en que se han obtenido préstamos externos, las oportunidades para financiar, al margen del sistema bancario, el excedente de los egresos con relación a los ingresos sólo podían ampliarse después de haber logrado una estabilización razonable del valor de la moneda, puesto que hasta entonces no tenían mercado los bonos del gobierno. Incluso la tendencia al alza, que la inflación de precios impuso en la mayor parte de los gastos gubernamentales, limitó en general severamente las posibilidades de reducir, en un futuro inmediato, la magnitud del déficit, aun

cuando los ingresos pudieran aumentarse rápidamente. Además, la evolución de los ingresos del sector público estaba estrechamente vinculada a todas las actividades económicas en general, que con frecuencia resultaron desfavorablemente afectadas en las primeras etapas de los programas de estabilización. Finalmente, el deterioro de los mercados de exportación representó en varios países una nueva complicación para resolver el problema fiscal, cuando, al principio o durante la aplicación del programa de estabilización, el estancamiento o la contracción de las exportaciones tuvo el doble efecto de deprimir las posibilidades de ingresos y de intensificar al mismo tiempo las presiones por los gastos compensatorios.

Debido a las deficiencias de los datos estadísticos disponibles y a los problemas conceptuales implícitos en la definición de los egresos, ingresos y déficit fiscales que integran la estructura de los sectores públicos de muchos países latinoamericanos, característicamente complejos y heterogéneos^{10/}, es difícil medir con precisión hasta qué punto las políticas fiscales de cada país adquirieron flexibilidad durante el período 1957-61.

En general, los ingresos crecieron relativamente pronto merced a la influencia de diversos factores, excepto en los casos en que el esfuerzo fiscal encontró serias trabas en la situación de las exportaciones. Los egresos --después de la corrección del efecto de las alzas de precios-- sólo se elevaron moderadamente en la primera parte del período considerado. Por otro lado, durante los últimos uno o dos años aumentaron con notable rapidez en varios países. Aunque en su mayor parte se trataba de países donde los esfuerzos realizados para elevar los ingresos habían tenido más éxito, los gastos registraron nuevamente indicios de exceder a los ingresos. En la Argentina y Colombia, una cantidad importante de financiamiento no inflacionario ayudó por corto tiempo a reducir la presión del presupuesto gubernamental en el sistema bancario, pero las presiones inflacionarias reaparecieron recientemente en ambos países.

10. En muchos casos, el sector público no sólo abarca el gobierno nacional o central, sino los gobiernos provinciales y municipales --de suma importancia en Colombia--; una gran variedad de oficinas y empresas públicas autónomas o semi-autónomas --por ejemplo, en la Argentina, Colombia y el Uruguay-- y un gran sector de seguridad social, especialmente en la Argentina, Chile y el Uruguay. Los déficit de las diversas entidades suelen cubrirse mediante concesiones y transferencias que forman parte del presupuesto del gobierno central, al cual se limitará en general el presente análisis. Sin embargo, se ha hecho un gran esfuerzo para tomar en cuenta todos los ingresos y egresos del gobierno central, incluyendo los que en 1960 y 1961 aparecen aparte del presupuesto ordinario, por ejemplo en las cuentas de "Leyes Especiales" en el Paraguay y en el Perú, y en el "Fondo de Retención de las Exportaciones y Recargos en las Importaciones" en el Uruguay.

El cuadro III-9 muestra el cambio anual de la deuda neta del sector público con el sistema bancario en 1957-61, como resultado del esfuerzo fiscal hecho en cada país.^{11/} Las cifras indican que el financiamiento bancario del sector público se suspendió en el término de dos a tres años en la Argentina y en Colombia, y que en el Uruguay el gobierno nacional empezó a acumular importantes saldos en efectivo, incluso antes de poner formalmente en práctica su reciente programa de estabilización. Sin embargo, debe observarse que, tanto en la Argentina como en Colombia, el sector público obtuvo una vez más en 1961 un financiamiento bancario sustancial. En el Perú, donde los esfuerzos para alcanzar la estabilización se produjeron a fines de la década, el estado de las finanzas públicas mejoró radicalmente en 1960 y 1961, después de un prolongado período en que se financió en gran escala el déficit. En Bolivia, Chile^{12/} y el Paraguay, en donde la tasa de inflación había sido considerablemente más aguda que en cualquier otra parte, el sector público ejerció en general fuertes presiones inflacionarias durante la mayor parte del período en que se hicieron intentos de estabilización. Hay indicios de que estas presiones se han intensificado durante los dos últimos años en Chile y en el Paraguay, después de un breve período de relativa mejoría. En Bolivia, el déficit quedó reducido en 1961 a un nivel que podía financiarse con préstamos o donativos extranjeros, que cada año fluctuaron entre un 20 y un 30 por ciento de los gastos del gobierno general, y se esperaba que en el futuro el reciente mejoramiento fiscal adquiriría nuevo impulso.

Entre 1957 y 1961 la mayor parte de los países lograron en gran medida incrementar los ingresos del sector público. (Véase el Cuadro III-10.) Particularmente en la Argentina y en Colombia, los ingresos del gobierno nacional no sólo se mantuvieron al ritmo del alza de precios, sino que se elevaron rápidamente en términos reales desde el primer año de estabilización. La depresión de las actividades económicas y la grave disminución de las exportaciones, que experimentaron Chile y el Perú en la primera parte del período, contribuyeron inicialmente al estancamiento de los ingresos fiscales, pero en 1959

11. Debe destacarse el hecho de que en Bolivia la ayuda extranjera para sostener el presupuesto redujo materialmente la necesidad del crédito bancario interno y en otros países desempeñó diversos papeles, aunque de menor importancia.

12. Este país no aparece en el cuadro III-9 por carecerse de datos comparables.

Cuadro III-9

CAMBIO ANUAL EN PORCENTAJE DE LAS DEUDAS NETAS DEL SECTOR PÚBLICO
RESPECTO AL SISTEMA BANCARIO, EN DETERMINADOS PAISES, 1951-61a/

	1951-1956	1957	1958	1959	1960	1961
Argentina	7	29	85 //	35 ^{b/}	5	20
Bolivia	115 //	20	28	23	20	3
Colombia	30 //	46	3	5	-1	18
Paraguay	11 ^{c/} //	48	33	25	20	30
Perú	10	34	33	29	-3	-7
Uruguay ^{d/}	8	8	8	-50 ^{e/} //	-121 ^{e/}	-126 ^{f/}

Fuente: Fondo Monetario Internacional, International Financial Statistics.

Notas: Las deudas netas se refieren a los préstamos menos los depósitos que las entidades oficiales y gubernamentales tienen en el sistema bancario. En Bolivia y el Perú la definición de sector público excluye los bancos de desarrollo de propiedad del gobierno; en Colombia excluye ciertas instituciones financieras no bancarias propiedad del gobierno, que se supone actúan principalmente como intermediarios financieros para suministrar fondos al sector privado. // indica el período en que se inició el esfuerzo de estabilización, excepto en el Perú (1954).

a. Computado a base de datos de fin de año.

b. Incluye la mayor parte de las grandes pérdidas de divisas del Banco Central, originadas por la liquidación de los contratos en divisas a tipos de cambios previos a la devaluación.

c. 1953-56.

d. Excluye una cantidad desconocida de préstamos de los bancos comerciales a las oficinas gubernamentales autónomas.

e. Principalmente, aumentos en los depósitos de las entidades oficiales y gubernamentales en el Banco de la República.

f. Doce meses que terminan en noviembre.

Cuadro III-10

INGRESOS DE LOS GOBIERNOS CENTRALES Y PARTICIPACION DE LOS IMPUESTOS
AL COMERCIO EXTERIOR, EN DETERMINADOS PAISES, 1957-61

(1958=100)^{a/}

		1957	1958	1959	1960	1961 ^{b/}
Argentina ^{c/}	A	-	100	121	142	148
	B	-	100	79	94	99
	C%	-	-	35	34	33
Bolivia	A	106	100	92	87	105
	B	69	100	95	88	97
	C%	57	34	32	33	39
Colombia	A	86	100	109	117	114 ^{d/}
	B	99	100	121	124	123 ^{d/}
	C%	27	37	30	33	32 ^{d/}
Chile	A	98	100	111	124	130
	B	86	100	105	113	121
	C%	34	25	31	32	31
Paraguay	A	86	100	89	97	81
	B	92	100	96	104	86
	C%	47	50	46	47	47
Perú	A	-	100	103	128	141
	B	-	100	107	135	-
	C%	-	22	19	17	-
Uruguay	A	109	100	91	131 ^{d/}	141 ^{d/}
	B	109	100	91	107 ^{d/}	112 ^{d/}
	C%	-	-	-	18 ^{d/}	24 ^{d/}

Fuentes: Argentina: Naciones Unidas, Statistical Yearbook 1960 y la edición preliminar de 1961, y Economic Survey, Buenos Aires, 3 de octubre y 7 de noviembre de 1961; Bolivia: Naciones Unidas, Statistical Yearbook y datos inéditos del Ministerio de Hacienda; Chile: Naciones Unidas, Statistical Yearbook y datos inéditos del Ministerio de Hacienda; Colombia: Dirección Nacional del Presupuesto, Boletín Trimestral, junio de 1961 y Departamento Administrativo Nacional de Estadística, Boletín Mensual, diciembre de 1961; Paraguay: Banco Central del Paraguay, Boletín Estadístico Mensual, enero de 1962; Perú: Banco Central de Reserva del Perú, datos inéditos; Uruguay: Banco de la República Oriental del Uruguay, Suplemento Estadístico de la Revista Económica, diciembre de 1961, y Ministerio de Hacienda, Dirección General de Estadística y Censos, Boletín Informativo, julio-septiembre de 1961.

A. Ingresos ordinarios totales, excepto en el caso de la Argentina, en que se han utilizado los ingresos totales procedentes de los impuestos.

B. Ingresos totales, excluidos los impuestos sobre el comercio exterior. Los impuestos sobre el comercio exterior incluyen: i) en la Argentina recargos a las importaciones y retenciones en las exportaciones; ii) en Bolivia, impuestos a las importaciones y a las exportaciones; iii) en Colombia, impuestos a las importaciones, retenciones en las exportaciones, impuestos diversos sobre el comercio exterior y transferencias de los depósitos del Banco Central por importaciones, que eran particularmente altos en 1958 y 1959; iv) en Chile, impuestos a las importaciones e impuestos a las compañías de cobre; v) en el Paraguay, ingresos de la cuenta de Leyes Especiales, que comprenden algunos impuestos internos y ciertos ingresos no tributarios, pero su volumen principal proviene de los impuestos a la importación y a la exportación (los impuestos sobre el comercio exterior representan aparentemente la mayor parte de las fluctuaciones que se observan un año tras otro en el total de la cuenta de Leyes Especiales); vi) en el Perú, impuestos a la importación; vii) en el Uruguay, ingresos del fondo de recargo a las importaciones y retención en las exportaciones.

C. Participación de los impuestos sobre el comercio exterior en el ingreso total (A).

a. Los índices de ingresos van expresados en unidades monetarias constantes, y los datos correspondientes a cada uno de los países se han ajustado por el índice del costo de vida.

b. Datos preliminares.

c. Años fiscales, que terminan el 31 de octubre.

d. Cambios anuales en los ingresos y participación de los impuestos al comercio exterior en las estimaciones totales calculadas a base de datos que abarcan de 8 a 10 meses del año.

los ingresos del sector público empezaron a mejorar rápidamente en el primer país citado, y en 1960 en el segundo, a medida que se recuperaban las exportaciones y la producción. En el Uruguay, el gobierno nacional sufrió análogamente considerables pérdidas del ingreso en un año de grave disminución de las exportaciones --1959--, pero pudo en seguida aumentar sus ingresos por encima del 50 por ciento, en términos reales, durante los dos años siguientes, conforme las exportaciones se elevaban aproximadamente en un 70 por ciento. En Bolivia y el Paraguay la tarea fiscal fue obstaculizada durante largos períodos a causa de las tendencias desfavorables de la producción y de las exportaciones. Sin embargo, en 1957 y 1958 el gobierno central paraguayo pudo incrementar inicialmente sus ingresos ordinarios en una proporción muy elevada.

En la mayor parte de los casos, la imposición de gravámenes nuevos o más altos a las importaciones y a las exportaciones, en relación con las reformas del tipo de cambio ya descritas en este mismo capítulo, proporcionó una fuente importante de ingresos adicionales. Tal ha sucedido en la Argentina y en Colombia, países donde algunos años la tendencia de los ingresos, basados en su mayor parte en la tributación interna, divergía notablemente de la de los ingresos, que incorporan varios impuestos y recargos sobre las transacciones del comercio exterior. (Véase otra vez el cuadro III-10.) En el Uruguay, el importe global del incremento de los ingresos de 1960 a 1961 se originó en los recargos a las importaciones y en el fondo de retención de exportaciones, política iniciada en 1960 paralelamente a la unificación del sistema del tipo de cambio.

Un fenómeno similar, aunque menos acentuado, puede observarse en Chile, donde --después de una aguda disminución de los ingresos procedentes de los impuestos a la importación, a la exportación y al sector exterior registrada en 1958-- los elevados recargos con que se gravaron las importaciones se combinaron con un aumento de los rendimientos procedentes de la tributación de las compañías cupríferas, lo que ayudó a que en 1959 los ingresos totales se elevaran mucho más que si sólo se hubiese contado con los impuestos internos. En el Paraguay, el incremento real total de los ingresos logrado durante los dos primeros años (1957 y 1958) podría atribuirse a un impuesto del 15 por ciento a la exportación, que fue instituido al hacerse la reforma básica del tipo de cambio. Aunque en los años

/siguientes

siguientes los ingresos que procedían de estas fuentes disminuyeron de modo notable por la declinación de las exportaciones y por la reducción del impuesto al 7.5 por ciento, ello quedó parcialmente compensado por la imposición sucesiva de varios recargos a la importación, que proporcionaron fondos sustanciales para varias obras públicas y otros gastos de desarrollo.

Los diversos impuestos especiales sobre el comercio exterior sólo elevaron en forma temporal la tasa de crecimiento de los ingresos del sector público. Concebidos esos impuestos originalmente como de naturaleza transitoria, cabría esperar en muchos casos que, pasados los primeros años, los ingresos procedentes de esa fuente llegasen a tener escasa importancia relativa. De manera similar, el rendimiento de los impuestos internos recibió un estímulo inicial definitivo en algunos países en que la tasa de inflación bajó bruscamente, debido a las medidas de estabilización. A consecuencia de los retardos usuales en cobro de los impuestos directos --y de los indirectos hasta cierto punto-- los ingresos se elevaron automáticamente durante algún tiempo a un ritmo mayor que los precios. Es probable que este proceso fuese uno de los factores que más influyeron en el notable incremento de los ingresos internos registrado en la Argentina en 1960, y en Bolivia en 1958. (Véase de nuevo el cuadro III-10, línea B.) Al mismo tiempo, los programas para mejorar los sistemas de recaudación de los impuestos y para impedir la evasión dieron buenos resultados en la Argentina y en Colombia durante los primeros años en que se aplicaron. También fue un éxito la segunda fase de la estabilización chilena, iniciada en 1958. Parece que la considerable elevación del rendimiento de la mayoría de los impuestos, experimentada en Bolivia en 1961, se debió en parte a varias reformas administrativas importantes.

En muchos países, particularmente desde 1959, se emprendió la tarea de expandir los ingresos del sector público mediante el aumento de los impuestos. En general, este incremento afectó al impuesto sobre la renta, al impuesto sobre las utilidades y sobre los bienes raíces, a los impuestos sobre el consumo y las ventas, y a otros gravámenes indirectos. En varios países se ha tratado especialmente de mejorar la estructura del impuesto sobre la renta. En la Argentina se introdujeron en 1960 y 1961 diversos cambios para corregir algunos trastornos derivados de la inflación anterior, así como para incrementar los incentivos de

/la producción

la producción y la inversión. En Colombia se emprendió en 1959 una reforma de los impuestos directos, con el fin de dar una graduación más amplia a la base de ese impuesto.

En 1960-61 los impuestos sobre la renta y las utilidades fueron también objeto de varias reformas en el Perú. Chile, que en 1960 necesitaba hacer un esfuerzo fiscal para financiar la reparación de los daños ocasionados por el terremoto y el plan de desarrollo a largo plazo, recurrió simultáneamente al incremento de los impuestos sobre las ventas y sobre el consumo, y a los recargos especiales en los impuestos sobre la renta y los bienes raíces. En el Uruguay, que hasta entonces no había tenido ningún impuesto regular sobre la renta, se aprobó en noviembre de 1960 una ley que lo establecía, cuyo efecto sobre los ingresos del sector público no podrá percibirse hasta 1962. En general, los cambios hechos hasta la fecha no han modificado fundamentalmente las estructuras impositivas existentes. La participación de los impuestos directos en los ingresos procedentes de los impuestos totales ha permanecido casi sin cambio en los países que tienen programas de estabilización. (Véase el cuadro III-11.) En la mayoría de ellos, los planes de reformas de mayor alcance no pasan de ser proyectos o se hallan todavía sometidos a debate en las asambleas legislativas nacionales.

En lo que se refiere a los egresos, la ejecución de los programas de estabilización originó problemas particularmente difíciles. La elevación de los gastos de los gobiernos nacionales, una vez corregidos los efectos del alza de precios, quedó muy restringida en todas partes hasta 1960. (Véase el cuadro III-12.) Parece que esto se logró frecuentemente mediante una importante reducción de las inversiones públicas más que con ahorros del consumo corriente y de los pagos de transferencia. Los esfuerzos hechos para economizar, en el sentido de suprimir el personal redundante en los servicios civiles y en las empresas públicas, encuentran en todas partes fuerte resistencia. Los costosos subsidios implícitos en el uso de tipos de cambio preferenciales para la importación de ciertos artículos de consumo y de otra clase, quedaron eliminados en la mayor parte de los países con la unificación de los tipos de cambio y la devaluación de la moneda. La reducción de otros subsidios al sector privado se efectuó en escala mucho más gradual. Por lo común siguieron elevándose, lo mismo que los subsidios a las

Cuadro III-11

PARTICIPACION PORCENTUAL DE LOS IMPUESTOS DIRECTOS^{a/} EN LOS INGRESOS TOTALES
PROCEDENTES DE LOS IMPUESTOS, DEL GOBIERNO NACIONAL,
EN DETERMINADOS PAISES 1957-61

	1957	1958	1959	1960	1961 ^{b/}
Argentina			23	23	21
Bolivia		16	18	18	15
Colombia	58	53	59	58	53
Chile ^{c/}	23	27	22	22	26
Paraguay ^{d/}	15	15	16	15	15

Fuentes: La misma que la del cuadro III-10 y Presupuesto Nacional de Rentas e Ingresos de Colombia, 1961.

a. Generalmente, impuestos sobre la renta, la propiedad y las herencias o sucesiones.

b. Datos preliminares.

c. Impuestos directos, excluidos los impuestos a las compañías de la minería del cobre.

d. Los impuestos directos se expresan en porcentaje de los ingresos tributarios totales, más algunos ingresos no tributarios de la cuenta de Leyes Especiales.

Cuadro III-12

(GASTOS DEL GOBIERNO NACIONAL EN DETERMINADOS PAISES, 1957-61)

(1958 = 100)^{a/}

	1957	1958	1959	1960	1961 ^{b/}
Bolivia	...	100	90	83	89
Colombia	89	100	101	122	128
Chile	...	100	110	128	131
Paraguay	87	100	86	92	80
Perú	94	100	103	112	145

Fuentes: Las del cuadro III-10, excepto en el caso del Perú, en que se han utilizado las cifras de 1957 a 1959 del Banco Central de Reserva del Perú, Memoria Anual, 1960; los índices de 1960 y 1961 se estimaron a base de datos inéditos sobre los egresos.

a. Índices de los gastos en unidades monetarias constantes. Las cifras correspondientes a los gastos, expresadas en valores corrientes, han sido deflacionadas por el índice del costo de vida en cada país.

b. Datos preliminares.

empresas públicas, pese a los repetidos esfuerzos hechos en casi todos los países para subir las tarifas extraordinariamente bajas que muchas de estas empresas cargaban por sus servicios, así como para racionalizar su organización y su producción.

En vista de tantas dificultades, la única alternativa practicable ante la elevación del déficit presupuestario fue la contracción de las inversiones gubernamentales. Sobre todo en el Perú, donde --a pesar del estancamiento de los ingresos-- los gastos corrientes se elevaron rápidamente a mediados y al final de los años cincuenta, se efectuaron reducciones muy importantes de las inversiones públicas. En Chile se observó también en 1958 una baja de la formación de capital fijo del sector público. En Colombia, las inversiones públicas permanecieron deprimidas durante 3 años aproximadamente, después de la baja del 25 por ciento registrada en 1957. (Véase el cuadro III-13.) Sin embargo, de 1960 a 1961 se llevó a cabo, en la mayor parte de los países, una renovada expansión de las inversiones públicas, lo que explica el aumento a ritmo acelerado de los gastos totales del sector público registrado en Colombia, Chile y el Perú a finales del período considerado. Además, durante los próximos años, la tensión ejercida por la inversión pública sobre el sistema fiscal parece que seguirá aumentando en la mayoría de las repúblicas latinoamericanas, a medida que se pongan en práctica los programas de desarrollo a largo plazo que preconiza la Alianza para el Progreso.

Cuadro III-13

FORMACION DE CAPITAL FIJO REAL DEL SECTOR PUBLICO
EN DETERMINADOS PAISES, 1956-61^a/

(1958 = 100)

		1956	1957	1958	1959	1960	1961 ^{b/}
Argentina	A	81	102	100	110	118	
Colombia	A	130	99	100	110	134	163
	B	164	122	100	150	175	190
Chile	A		109	100	123	131	
	B	78	83	100	137	162	163
Perú	A	126	128	100	55	42	71

Fuentes: renglón A. Argentina: Banco Central de la República Argentina, Informe Anual, 1960; Colombia: Consejo Nacional de Política Económica y Planeación, Plan Cuatrienal de Inversiones Públicas; Banco de la República, Cuentas Nacionales (datos inéditos); Perú: Banco Nacional de Reserva del Perú, La Renta Nacional del Perú, 1942-1958 (publicados en 1960); Chile: Banco Central de Chile, Boletín Mensual, noviembre de 1960, y estimaciones no oficiales; renglón B. Las del cuadro III-10.

- a. A = Formación de capital en el sector público.
- B = Formación de capital por el gobierno central.
- b. Estimaciones.

III. LA POLITICA DE EXPANSION DEL BRASIL

Durante varias décadas, la política seguida con éxito en el Brasil ha puesto un acento considerable en la promoción del desarrollo económico nacional. Apoyada en una combinación de fuertes inversiones públicas en los sectores estratégicos y de amplias facilidades de crédito e incentivos poderosos a la inversión privada, esa política económica ha generado una rápida tasa de crecimiento del producto total y una notable ampliación de la estructura industrial brasileña. Un dato que denota el grado de industrialización de la economía, y del que se habla con más detalle en el capítulo V, es el hecho de que la participación de la industria manufacturera en la producción total de los sectores primario y secundario en 1961 fuese de más del 50 por ciento, en tanto que hace 10 años era aproximadamente del 40 por ciento.

El Brasil, que había alcanzado ya virtualmente la autosuficiencia en la producción de una amplia serie de artículos de consumo en la década anterior a la segunda guerra mundial, se ha caracterizado en el período de postguerra por un importante cambio en la estructura de la industria manufacturera en favor de las industrias pesadas y por la fabricación de productos intermedios y equipo industrial. En los últimos años ha sido, con México, el principal productor latinoamericano de acero, cemento y otros productos intermedios importantes. La rápida expansión de su industria automotriz, iniciada apenas a mediados de los años cincuenta, lo ha convertido en el primer productor de automóviles en la región, con una producción de cerca de 150,000 unidades en 1961. Entre 1950 y 1958, se quintuplicó la producción de su industria química. En tres años exactamente, de 1955 a 1958, la producción de material de transporte se elevó más del 250 por ciento, y la de maquinaria eléctrica y equipo de comunicaciones aumentó con creces un 150 por ciento.

Durante los años cincuenta el producto bruto interno aumentó a una tasa promedio de 6 por ciento anual en términos reales. La formación de capital bruto representó en promedio el 16 por ciento de ese rápido aumento total. Una constante alza del nivel de precios --que supone un promedio del 20 por ciento anual durante la década-- reflejó la intensidad de las presiones inflacionarias que ejerció la inversión en la economía. Los progresos hechos en la producción ayudaron a mitigar esas presiones, y contribuyeron también a contenerlas temporalmente el retardo en los ajustes de salarios, la sobrevaluación de la moneda

y los complejos

y los complejos controles al comercio exterior y al tipo de cambio. Como resultado de ello el alza de precios no se aceleró en espiral infalcionaria hasta 1959, a pesar de haber fracasado los intentos hechos por las autoridades en algunas ocasiones para que la expansión monetaria fuese más lenta.

El café, que en los años siguientes a 1950 proporcionó altos ingresos procedentes de la exportación, contribuyó mucho a financiar el desarrollo del país durante la primera mitad de los años cincuenta; pero después de 1955-1956, el deterioro del mercado mundial para su principal producto de exportación constituyó un grave obstáculo para la economía. Una contracción fundamental de la capacidad para importar y la política de apoyo al café, que condujo a las autoridades a financiar las crecientes existencias de excedentes del grano, contribuyeron a intensificar las presiones subyacentes en la expansión interna. Otros factores de inflación, surgidos al final de la década anterior, fueron el aumento del déficit del presupuesto del gobierno federal y las sustanciales alzas de los costos, experimentadas de vez en cuando debido a la demora en reajustar el tipo de cambio y los salarios, reajustes ambos que se tornaron indispensables frente a la continua alza de los precios. No obstante, la política de rápida industrialización se llevó adelante con una ayuda extranjera en gran escala, a fin de amortiguar el efecto de la grave escasez de divisas y poder mantener las importaciones. El alto grado en que pudo sustituir éstas, gracias a la estructura industrial muy diversificada que ya posee el país, ha sido tal vez el factor más importante en el crecimiento rápido y constante de su economía, en un momento en que la capacidad para importar estaba disminuyendo.

Durante la década anterior no se efectuaron cambios importantes en la orientación de la política monetaria y fiscal. De hecho, el desequilibrio fiscal ha sido cada vez mayor desde 1959, y la aceleración, tanto de la expansión monetaria como del alza en espiral de los precios y salarios, influyó en que se duplicara la tasa de inflación a casi el 40 por ciento anual. En el área de la política de comercio exterior y cambiaria, la gravedad de la situación de los pagos internacionales provocó la adopción de importantes medidas. Desde 1957-58 el Brasil vió disminuir gradualmente su confianza en el manejo de los tipos de cambio sobrevaluados y discriminatorios como instrumento de política económica. Los ajustes al tipo de cambio sólo contribuyeron a la aceleración del movimiento ascendente del nivel de los precios internos, que se estaba registrando

desde los

desde los últimos tres años. Además, las últimas medidas en este campo --las reformas cambiarias introducidas en el primer semestre de 1961-- se adoptaron en una desfavorable coyuntura de desequilibrio monetario y de intensas dificultades políticas, que surgieron en el segundo semestre y dejaron pendientes algunos problemas fundamentales de política económica no resueltos todavía. A principios de 1962 se estaba redactando un programa antiinflacionario, con la esperanza de lograr un mayor fortalecimiento monetario y fiscal.

1. La expansión monetaria

Durante la mayor parte del período 1950-1959 se permitió en el Brasil la expansión de la moneda y del crédito para que siguiera una tasa rápida, pero relativamente constante. Desde 1951 hasta 1958, la tasa anual de aumento del circulante permaneció entre 15 y 22 por ciento, excepto en 1957. (Véase el cuadro III-14.) En 1959 la expansión monetaria empezó a acelerarse hasta la tasa actual del 40 al 50 por ciento anual. Durante todo el período, el aumento del producto interno real se mantuvo a una tasa anual del 6 al 7 por ciento, con sólo dos desviaciones importantes de la tendencia de 1953 y 1956. La formación de capital bruto real fluctuó ampliamente, sobre todo en la parte inicial de la década, en 1953, cuando la inversión privada disminuyó mucho respecto a los altos niveles que había alcanzado en 1951 y 1952. Desde 1956 la formación de capital bruto total ha mostrado una tendencia de aumento regular en términos reales y permaneció en un porcentaje casi invariable respecto al producto total. La inversión pública tuvo una participación constante en el producto bruto durante los años cincuenta y la aumentó dentro de las inversiones fijas totales al final de la década, a consecuencia de la disminución relativa de las inversiones privadas.

De manera similar, el papel desempeñado por el sector público y por el sector privado en el proceso de expansión monetaria fue muy diferente a finales de la década que al principio. En los primeros años, el crecimiento rápido del crédito bancario al sector privado constituyó un factor importante y dinámico de expansión. Después de un período de restricciones monetarias rígidas en los años inmediatos de postguerra, la combinación de los altos ingresos procedentes de las exportaciones de café y de una política crediticia muy liberal permitieron un vigoroso auge de las inversiones privadas,

/Cuadro III-14

1950-1959

Cuadro III-14

BRASIL: VARIACION PORCENTUAL ANUAL DEL CIRCULANTE,^{a/} FORMACION
DEL CAPITAL REAL, Y PRODUCTO INTERNO
BRUTO REAL, 1951-61

Año	Circulante	Formación de capital fijo bruto real	Producto interno bruto real
1951	16	57	5
1952	15	6	6
1953	19	-38	3
1954	22	37	8
1955	17	-9	7
1956	22	-2	2
1957	34	7	7
1958	21	19	7
1959	42	4	7
1960	38	5 ^{b/}	7
1961	50	...	7 ^{b/}

Fuente: Circulante: Fondo Monetario Internacional, International Financial Statistics; formación de capital: Naciones Unidas, Yearbook of National Account Statistics; producto bruto interno: Naciones Unidas, CEPAL, estimaciones basadas en los datos de fuentes brasileñas.

a. Las variaciones del circulante se computaron a base de los datos de fin de año.

b. Estimación.

/que explica

que explica el resurgimiento de la notable inflación de precios en 1951-52. En cambio, desde fines de 1954, se comenzaron a hacer intentos periódicos en el sentido de que el crédito concedido por los bancos comerciales y el Banco do Brasil al sector privado no adquiriese una expansión excesiva. En 1955 el aumento de las necesidades de reserva contribuyó a disminuir el incremento de los préstamos de los bancos comerciales, al mismo tiempo que una política crediticia más estricta condujo a la declinación de la rápida tasa de crecimiento del crédito del Banco do Brasil. (Véase el cuadro III-15.) Sin embargo, la mayor parte de las medidas restrictivas se suspendieron en pocos meses, y los esfuerzos esporádicos que se hicieron para ponerlas otra vez en vigor no tuvieron éxito alguno en 1956 ni en 1957. Análogamente, resultó ineficaz el programa de restricciones del crédito proyectado en 1958, después de la expansión monetaria experimentada en 1957, que fue particularmente rápida, y a principios de 1961 fracasaron los planes para una política de estabilización monetaria.

Debilitados por las presiones muy fuertes predominantes en favor de una política de "dinero fácil", los diversos intentos de restricciones crediticias sólo tuvieron efecto transitorio en la corriente de créditos. Su aparición, sin embargo, coincidió con un cambio definido de la estructura del crédito bancario a favor del sector público después de 1955, cuando el Gobierno Federal confiaba más en el crédito bancario para financiar el déficit presupuestario. (Véase el cuadro III-16.) Desde 1956, el financiamiento del déficit del Gobierno Federal mediante un empréstito colocado en el Banco do Brasil --y, en menor proporción, por la venta de bonos de la Tesorería a los bancos comerciales-- constituyó el principal factor que impulsó la expansión monetaria. (Véase el cuadro III-17.) En algunos años --sobre todo en 1956 y 1958-- el efecto inflacionario de ese financiamiento del déficit quedó disminuido por la acumulación de saldos sustanciales sin utilizar en la cuenta especial del gobierno, en la que se acreditaban las utilidades derivadas del funcionamiento del sistema de tipos de cambio múltiples. Desde 1957, el aumento de las compras de existencias cafeteras por parte del Instituto Brasileño del Café, que son financiadas directamente con estas ganancias --junto con otros gastos diversos del gobierno, aparte de los presupuestarios--, han constituido una fuente cada vez más importante de expansión monetaria. Particularmente en 1959, a medida que se duplicaban los desembolsos ocasionados por el café y casi se triplicaban otros

Cuadro III-15

BRASIL: INCREMENTOS PORCENTUALES ANUALES EN EL CREDITO BANCARIO
AL SECTOR PRIVADO,^a/ 1951-61

Año	Crédito total	Crédito del Banco do Brasil	Crédito de los bancos comerciales
1951	23	61	12
1952	19	37	12
1953	19	18	19
1954	25	40	18
1955	12	13	12
1956	19	15	22
1957	23	22	24
1958	23	26	21
1959	31	16	36
1960	40	37	42
1961	38	53	31

Fuente: Fondo Monetario Internacional, International Financial Statistics.

a. Computado a base de los datos de fin de año.

Cuadro III-16

BRASIL: DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS ACTIVOS NACIONALES
TOTALES DEL SISTEMA BANCARIO, 1951-61a/

	A cargo del sector público	A cargo del sector privado	No clasificados
1951	22	71	7
1952	25	69	6
1953	26	71	3
1954	25	70	5
1955	26	69	5
1956	28	66	6
1957	32	62	6
1958	31	62	7
1959	32	61	7
1960	34	60	6
1961	38	54	8

Fuente: Fondo Monetario Internacional, International Financial Statistics.

a. Computado sobre datos de fin de año.

Cuadro III-17

BRASIL: FACTORES DE EXPANSION MONETARIA,^{a/} 1951-61

(En mil millones de cruzeiros)

	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961
Variación neta de los activos extranjeros del sistema bancario	<u>-5.0</u>	<u>-1.2</u>	<u>-5.3</u>	<u>-4.6</u>	<u>1.7</u>	<u>3.5</u>	<u>-1.8</u>	<u>-4.8</u>	<u>-2.9</u>	<u>-3.1</u>	<u>12.7</u>
Creación de moneda en la cuenta del sector público	<u>1.2</u>	<u>7.7</u>	<u>8.2</u>	<u>0.6</u>	<u>6.8</u>	<u>8.2</u>	<u>38.2</u>	<u>19.0</u>	<u>70.8</u>	<u>84.7</u>	<u>224.0</u>
Créditos de las autoridades monetarias	0.4	5.4	9.6	12.3	9.2	25.4	41.5	20.3	48.4	103.8	246.6
Créditos de los bancos comerciales	0.8	2.3	1.0	0.2	-0.1	-0.3	1.5	9.4	8.2	4.3	3.1
Menos: incrementos netos de la cuenta de ganancias en divisas ^{b/} (aumento -)	-	-	-2.4	-11.9	-2.3	-16.9	-4.8	-10.7	14.2	-23.4	-25.7
Creación de moneda en la cuenta del sector privado	<u>17.2</u>	<u>12.0</u>	<u>23.5</u>	<u>35.4</u>	<u>19.9</u>	<u>36.1</u>	<u>50.7</u>	<u>60.4</u>	<u>93.1</u>	<u>156.4</u>	<u>138.4</u>
Créditos de las autoridades monetarias	9.9	9.7	6.5	17.0	7.7	10.1	16.9	24.8	18.4	50.6	99.2
Créditos de los bancos comerciales	7.2	8.0	14.0	15.8	12.1	25.0	34.0	36.4	75.0	118.8	125.7
Menos: variación de los depósitos en divisas (aumento -)	0.1	-5.7	3.0	2.6	0.1	1.0	-0.2	-0.8	-0.3	-13.0	-86.5
No clasificados (neto)	<u>-0.8</u>	<u>-5.0</u>	<u>-6.7</u>	<u>-3.9</u>	<u>-2.0</u>	<u>-8.5</u>	<u>-13.4</u>	<u>-12.5</u>	<u>-13.4</u>	<u>-46.6</u>	<u>-25.2</u>
Aumento del circulante	<u>12.4</u>	<u>13.5</u>	<u>19.9</u>	<u>27.4</u>	<u>26.4</u>	<u>39.4</u>	<u>73.6</u>	<u>62.2</u>	<u>147.5</u>	<u>191.4</u>	<u>349.8</u>
Producto bruto interno a precios constantes (1950=100)	105	111	114	123	132	134	143	153	164	175	188
Indice del costo de vida (1950=100)	105	128	156	184	220	269	322	372	508	684	947

Fuentes: Fondo Monetario Internacional, International Financial Statistics; producto interno bruto; estimaciones de la CEPAL sobre datos procedentes de fuentes brasileñas.

a. Computado sobre datos de fin de año.

b. Por ejemplo, ganancia o pérdida neta correspondiente al año, después de deducir los diversos gastos gubernamentales que se financian normalmente con las utilidades obtenidas en las operaciones de divisas (incluido en particular el financiamiento de las existencias de café).

gastos pagados con las utilidades de divisas, el retiro neto de fondos de la cuenta de utilidades procedentes de las transacciones en divisas, en lugar de compensar una parte del déficit presupuestario, que era muy grande, aumentó aquel año el efecto total inflacionario producido en el sector gubernamental.

Al terminar la década, la tasa de expansión monetaria del Brasil duplicaba aproximadamente la que había predominado de 1950 a 1958, pues creció a medida que se aceleraba el aumento del crédito, tanto del sector público como del privado. El sector público continuó siendo el principal factor de expansión. El empréstito del gobierno al Banco do Brasil aumentó de 20,000 millones de cruzeiros en 1958 a 48,000 millones en 1959, a 104,000 millones en 1960 y a 247,000 millones en 1961. (Véase el cuadro III-17.) El aumento de las utilidades obtenidas después de 1959 con las operaciones en divisas, y la disminución en 1960 de los gastos ocasionados por el financiamiento del café a causa de una cosecha menor, permitieron una vez más compensar hasta cierto punto el gran aumento del déficit presupuestario. Sin embargo, siguió aumentando la creación de moneda en la cuenta del sector público: en 1959 aumentó 3.5 veces respecto al nivel de 1958, y en 1960 lo hizo en 4 veces sobre el mismo nivel. En 1961 el continuo empeoramiento de la situación fiscal condujo a otro crecimiento muy pronunciado --más del 50 por ciento-- de este factor de la expansión monetaria, que representó como 2 tercios del incremento del circulante total durante el año.

El financiamiento del déficit en tan gran escala creó una notable liquidez en los bancos comerciales, cuyo exceso de reservas se elevó a niveles sin precedente en 1959-61. El crédito de los bancos comerciales al sector privado se expandió a tasas muy elevadas (véase otra vez el cuadro III-15) para financiar el aumento de costos en la industria y en los negocios en general, que siguió a los sustanciales ajustes del tipo de cambio^{13/} y a la rápida elevación de los salarios^{14/}. Se intentó primero limitar la elevación de los créditos del propio Banco do Brasil al sector privado, habiéndose establecido límites máximos de sus operaciones con los bancos comerciales en 1959. Sin embargo, en 1960 se

13. Esos ajustes se llevaron a cabo desde fines de 1957 a principios de 1959, y de nuevo en el primer semestre de 1961.

14. El salario mínimo fue aumentado en 50, 60 y 40 por ciento en enero de 1959, noviembre de 1960 y octubre de 1961 respectivamente.

elevaron nuevamente sus créditos directos al sector privado, con una comprensión parcial procedente del aumento de los depósitos en cruceros hechos por los importadores mientras se terminaban los contratos en divisas. En 1961, especialmente durante el primer semestre, la notable elevación de estos depósitos absorbió grandes cantidades de liquidez. Debido en parte a la tensión monetaria que creó la situación antes descrita, al principio se redujo efectivamente la expansión del crédito de los bancos comerciales al sector privado, pero a mediados de año, después de las medidas temporales que se habían adoptado para remediar hasta cierto punto la escasez de crédito estacional, tanto los préstamos de los bancos comerciales como los del Banco do Brasil reanudaron un ascenso más rápido, a medida que la espiral de precios y salarios iba ganando impulso y las últimas reformas del tipo de cambio iban produciendo sus efectos en el nivel de precios. Para 1962 se estaba proyectando una medida de gran magnitud a fin de restringir el crédito. Se trata de un plan gubernamental para disminuir la inflación brasileña en que se da nueva vida a una proposición hecha anteriormente en el sentido de aumentar en forma sustancial la reserva de los bancos comerciales.

En resumen, puede decirse que desde mediados de los años cincuenta, se ha permitido que la expansión monetaria brasileña alcanzase las proporciones requeridas para financiar los déficit cada vez mayores del sector público y las necesidades de crédito del sector privado a un creciente nivel de costos y de precios. Más adelante se describirán algunos de los factores que determinaron el aumento de la confianza del sector público en el financiamiento bancario. Por lo que se refiere al sector privado, aunque no se realizó esfuerzo constante alguno para imponer limitaciones sustanciales en el uso general del crédito bancario, cesó en realidad durante este período de dar impulso a la expansión inflacionaria del circulante. La política monetaria brasileña respecto al sector privado, a pesar de haber sido pasiva en términos del control del crédito cuantitativo, emprendió verdaderamente la tarea de corregir a largo plazo algunas de las limitaciones estructurales de todo el proceso de la producción, mediante la acción directa sobre la distribución cualitativa del crédito.

Además de la contribución hecha a este respecto por las diversas instituciones dedicadas a los préstamos para desarrollo, durante los años cincuenta el Banco do Brasil hizo un esfuerzo aún mayor, y sus propias actividades bancarias comerciales

/han llegado

han llegado a representar la tercera parte del crédito bancario total concedido al sector privado en la segunda mitad de la década pasada. Como resultado de la atención particular prestada al suministro de crédito para actividades productivas, con preferencia a las estrictamente comerciales, desde 1953, el Banco do Brasil ha efectuado un considerable cambio en la estructura de sus préstamos, disminuyendo los créditos al comercio en favor del crédito industrial y sobre todo del agrícola. (Véase el cuadro III-18.) La tendencia es mucho menos pronunciada en la estructura del crédito de las otras instituciones bancarias comerciales, puesto que éstas incluyen tanto los bancos privados como los oficiales, de los cuales los primeros sólo podrían ser inducidos a aplicar la política oficial por medios indirectos. Sin embargo, estas medidas se aplicaron en 1957, cuando las autoridades monetarias otorgaron facilidades especiales de redescuento a los bancos que proporcionan crédito agrícola.

2. El desequilibrio fiscal

Los ingresos y egresos del Gobierno Federal corresponden aproximadamente a la mitad del total de los ingresos y gastos gubernamentales. La autoridad fiscal se encuentra ampliamente distribuida, no sólo entre los diversos niveles gubernamentales (federal, estatal y municipal), sino entre una serie de organismos gubernamentales autónomos o semiautónomos a los que se asignan importantes porciones del ingreso del gobierno, tanto dentro como fuera del presupuesto, para determinados propósitos. Por lo tanto, el efecto total del sector público sobre la economía es considerablemente mayor de lo que permite apreciar el presupuesto del Gobierno Federal. Sin embargo, en los últimos tiempos, el desequilibrio fiscal brasileño viene siendo objeto de especial atención, debido al mayor grado de limitaciones estatutarias impuestas a la autoridad de las otras entidades --ya se trate de los gobiernos estatales, municipales o de las diversas entidades autónomas relacionadas con el Gobierno Federal-- para financiar gastos que excedan de los ingresos fiscales o de las donaciones recibidas. Con excepción de unos cuantos años a principios de la década anterior, los déficit del Gobierno Federal han constituido, con mucho, el principal componente de los déficit presupuestarios totales durante ese período.

Cuadro III-18

BRASIL: DISTRIBUCION DEL CREDITO BANCARIO CONCEDIDO AL SECTOR PRIVADO, SEGUN DESTINO, 1953-60
(En porcentaje del total)

/Como

Fin de año	Banco do Brasil					Bancos comerciales				
	Comercio	Industria	Agricultura	Ganadería	Préstamos Personales	Comercio	Industria	Agricultura	Ganadería	Préstamos Personales
1953	28	41	16	14	2	46	31	6	2	14
1954	26	43	19	12	1	45	32	6	2	13
1955	26	44	19	10	1	45	33	7	2	13
1956	24	47	19	9	1	44	35	7	2	12
1957	22	48	21	9	1	44	34	8	2	12
1958	20	47	23	8	1	43	36	7	2	12
1959	18	48	25	9	-	43	36	8	2	11
1960	21	44	25	10	-	44	37	8	2	10

Fuente: Superintendência da Moeda e do Crédito, Boletim.

Como ya se ha dicho, estos déficit federales han sido un factor importante en la expansión monetaria del Brasil durante la segunda mitad de la década considerada, junto con la política federal de apoyo a los precios del café, financiada fuera del presupuesto. De hecho, durante toda la década el Gobierno Federal mantuvo un presupuesto deficitario. Sin embargo, a partir de 1956, el volumen del déficit fluctuó regularmente entre el 25 y el 45 por ciento de los ingresos y entre el 2 y el 4 por ciento del producto nacional bruto. (Ver el cuadro III-19.)

Esta evolución no fue producto de una simple asimetría en el efecto de la inflación de los precios sobre los niveles del ingreso y del gasto del Gobierno. Aunque la inflación impuso naturalmente una constante tendencia de aumento a las cifras de gastos del Gobierno, la flexibilidad inherente al sistema impositivo brasileño era tal, que los impuestos recaudados se mantuvieron durante la pasada década en consonancia con las alzas de los precios y del ingreso personal. En realidad, la divergencia cada vez mayor, se originó porque al sustancial desarrollo que se produjo en el campo de los gastos del Gobierno Federal no siguió la ampliación correspondiente de su participación en el ingreso total. La participación del gasto federal en el producto nacional bruto, que cuando estaba a 8-9 por ciento era más o menos igual a la de los ingresos federales en los primeros años de la década, aumentó persistentemente hasta un 11-12 por ciento en la segunda mitad del período, en tanto que el ingreso permanecía virtualmente sin experimentar cambio alguno. (Véase el cuadro III-20.)

Lo anterior no quiere decir que la presión tributaria ejercida por el sector público sobre la economía no aumentase en el Brasil a lo largo de los años cincuenta. Porcentualmente, y en relación con el producto nacional bruto, hubo un notable aumento de la carga impositiva total durante el período (véase el cuadro III-21), aumento que representa la suma de los ingresos presupuestarios de los gobiernos federal, estatales y municipales, más otros importantes ingresos extrapresupuestarios --contribuciones del seguro social, de utilidades cambiarias o impuestos petroleros, por ejemplo-- que se entregan directamente a determinadas entidades. Sin embargo, la mayor parte del aumento es atribuible en alto grado a la creciente importancia de los ingresos extrapresupuestarios, cuyo destino se determina de antemano. Además, el sistema de adjudicar

Cuadro III-19

BRASIL: DEFICIT O SUPERAVIT (+)
PRESUPUESTARIO DEL GOBIERNO FEDERAL, 1950-61

	En miles de millones de cruceros	En porcentaje de los ingresos presupuestarios	En porcentaje del producto nacional bruto
1950	3.2	17	1.3
1951	+ 2.4	+ 9	+ 0.8
1952	+ 2.5	+ 8	+ 0.7
1953	10.7	29	2.5
1954	1.2	3	0.2
1955	7.5	14	1.1
1956	24.4	35	2.8
1957	38.4	45	3.6
1958	28.4	24	2.2
1959	40.5	26	2.2
1960	76.6	35	3.2
1961 ^{a/}	135.0	42	3.8

Fuente: Superintendência da Moeda e do Crédito, Relatórios y datos inéditos de la CEPAL.

a) Estimaciones.

Cuadro III-20

BRASIL: INGRESOS Y EGRESOS DEL GOBIERNO FEDERAL, 1950-60
(En porcentaje del producto nacional bruto)

	<u>Ingresos</u>	<u>Egresos</u>
1950	7.6	8.9
1951	8.9	8.1
1952	8.7	8.0
1953	8.6	11.1
1954	8.3	8.6
1955	8.0	9.1
1956	7.9	10.7
1957	8.0	11.7
1958	9.1	11.3
1959	8.6	10.9
1960	9.2	12.4

Fuente: Superintendência da Moeda e do Crédito, Relatórios y datos inéditos de la CEPAL.

Cuadro III-21

BRASIL: GRAVAMENES TRIBUTARIOS TOTALES, 1950-60
(En porcentaje del producto nacional bruto)

	Total	Ingresos presu- puestarios del Gobierno Federal.	Impuesto al petróleo y ganancias so- bre divisas.	Ingresos presu- puestarios de los estados y municipios.	Otros
1950	17.9	7.6	0.5	8.3	1.5
1951	19.9	8.9	0.6	8.9	1.5
1952	19.6	8.7	0.6	9.0	1.3
1953	20.0	8.6	1.4	9.1	1.0
1954	21.6	8.3	2.7	8.8	1.8
1955	20.0	8.0	1.1	8.8	2.2
1956	21.6	7.9	2.6	9.2	1.8
1957	22.4	8.0	2.1	10.0	2.3
1958	24.5	9.1	2.7	9.8	2.9
1959	24.6	8.6	2.2	9.8	4.0
1960	...	9.2	3.2	8.5	...

Fuente: Para ingresos presupuestarios de los gobiernos federal, estatales y municipales y para impuestos al petróleo y ganancias sobre divisas: Superintendência da Moeda e do Crédito, Relatório do exercício de 1960. Las cifras para el total de gravámenes tributarios y para los ingresos residuales que aparecen en la columna "Otros" se derivan del cuadro 11 "Rentas y gastos del gobierno general" publicado por la CEPAL en el Suplemento Estadístico del Boletín Económico de América Latina. Vol.VI, Santiago de Chile, noviembre de 1961, p.36.

automáticamente sumas correspondientes al presupuesto a las restantes entidades gubernamentales, todavía restaba más libertad al Gobierno Federal para manejar la estructura de sus gastos de acuerdo con sus ingresos.

El alza de los gastos del Gobierno superó con mucho la tasa de la inflación de precios, especialmente después de 1955. Entre 1955 y 1960, los gastos en efectivo casi se quintuplicaron, en tanto que el nivel de precios se triplicaba prácticamente. En relación con el producto bruto, el gasto federal aumentó un 11 por ciento en 1953, si bien en general se mantuvo entre 8 y 9 por ciento hasta 1956, año en que se registró otro fuerte incremento. (Véase el cuadro III-20.)

La explicación inmediata de este repentino aumento en la participación del gasto federal en el producto total puede encontrarse en la evolución de los sueldos y salarios percibidos por los empleados públicos en el transcurso de la década. En 1953 y 1956 se reajustaron ampliamente, luego de prolongados períodos en que se les había dejado deteriorarse en forma muy considerable y casi ininterrumpida. En cada caso, las pérdidas del ingreso real de los empleados públicos permitieron al gobierno incrementar gradualmente su participación real en el gasto total de los años intermedios, sin que se produjera un aumento correlativo en la magnitud de su presión sobre la demanda monetaria en relación con el producto total.

Durante los tres años siguientes se observó la repetición de este fenómeno, ya que los sueldos de los empleados públicos permanecieron casi sin experimentar cambio alguno entre 1956 y 1959, a pesar de que el costo de la vida se elevó en ese lapso hasta cerca de un 80 por ciento. Desde entonces, se han reajustado los sueldos de los servidores públicos a principios de 1959 y a fines de 1960. En los primeros meses de 1962 se estudiaba un nuevo aumento de un 40 por ciento, aproximadamente. Mientras tanto, el costo de la vida subió cerca de un 170 por ciento en los tres últimos años.

En general, no puede darse por sentado que la nómina oficial de sueldos mostrase incremento alguno, en términos reales, durante los últimos diez años, aun cuando el carácter repentino y esporádico de los ajustes de salarios que se hacían para compensar la constante alza del costo de la vida, contribuyó a veces

/a agravar

a agravar el desequilibrio fiscal, particularmente en 1953 y 1956, y de nuevo en 1960-61. Aunque un tanto oscurecido y deformado en términos monetarios por las peculiaridades del proceso de ajuste de salarios, el crecimiento de las erogaciones gubernamentales en los años cincuenta fue gradual y puede atribuirse al ininterrumpido aumento del gasto real en gran variedad de bienes --en especial, de inversión-- y servicios, así como al pago de transferencias. Entre 1956 y 1960, por ejemplo, el renglón de gastos de transferencia casi se duplicó en el presupuesto federal, y los gastos de capital se triplicaron, en tanto que los gastos de consumo apenas subieron un 70 por ciento. (Véase el cuadro III-22.) La misma tendencia se observa en todas las actividades administrativas del sector público, según se desprende de los datos contenidos en las cuentas nacionales. Estos muestran que la participación de los gastos de consumo se mantuvo casi sin cambio durante la década anterior, fluctuando entre el 11 y el 12 por ciento del producto nacional bruto, en tanto que los pagos por transferencias subieron de 4.5 por ciento del producto bruto en 1950 a más del 8 por ciento durante la segunda mitad del decenio.

Un factor de importancia en el aumento de los gastos de transferencia fue la incapacidad de las industrias administradas o sostenidas por el estado --los ferrocarriles, la marina mercante y diversos servicios públicos-- para incrementar sus ingresos en consonancia con el alza de los costos durante el período. También tuvieron parte en ello el aumento de los pagos por concepto de seguridad social y servicio de la deuda, así como las subvenciones a otras entidades gubernamentales. Por su lado, el incremento de los gastos de inversión se relacionó directamente con el papel preponderante desempeñado durante dicha década por el sector público en el desarrollo económico general del país. La mayor contribución de la inversión pública total a las presiones inflacionarias generales de los años finales de la década, no puede atribuirse tan sólo a cambios en el volumen, sino también a una mudanza en la naturaleza de las inversiones realizadas, y, particularmente, a su concentración en proyectos de gran envergadura. Ejemplo de esto último es la construcción de una nueva capital federal y de una red de caminos que la comunicara, proyectos ambos de los que cabría esperar un muy limitado rendimiento en lo que toca a un aumento inmediato de la producción de bienes finales.

Cuadro III-22

BRAZIL: GASTOS DEL PRESUPUESTO FEDERAL, 1957-60

(1956 = 100)

	Gastos totales	Gastos de consumo	Subsidios y pagos de transferencia	Gastos de capital
1957	111	102	106	143
1958	139	113	147	186
1959	172	145	170	247
1960	247	171	206	306

Fuente: Superintendência da Moeda e do Crédito, Relatorio do Exercício de 1960.

Nota: Las cifras de este cuadro se basan en los datos del presupuesto más que en los del libro de caja. Aunque incluyen créditos adicionales adjudicados después de haberse aprobado el presupuesto, no coinciden con los datos de caja presentados en otros cuadros, debido a varias diferencias contables.

/Por lo que

Por lo que toca el ingreso, las entradas presupuestarias del Gobierno Federal concordaron con las alzas de precios registradas durante los años cincuenta, y absorbieron un porcentaje casi constante del producto nacional bruto. Además, el rendimiento de los impuestos principales se mantuvo durante casi toda la década como un porcentaje más o menos fijo del producto nacional bruto. (Véase el cuadro III-23.) El impuesto sobre la renta, después de una reforma que elevó su rendimiento en 1951-52, contribuyó regularmente al ingreso con cerca del 3 por ciento del producto nacional bruto. El impuesto al consumo y el del timbre, que se aplican ad valorem, tampoco tuvieron dificultades para mantenerse al ritmo del aumento de los precios y del ingreso. Sólo en el caso del impuesto a la importación, que variaba según los artículos, llegó a debilitarse considerablemente a mediados de la década su capacidad para general ingresos, pero después de la reforma de las tarifas arancelarias --que en 1957 lo convirtió en un gravamen ad valorem-- y de la constante depreciación de la moneda en los últimos años, el impuesto recuperó su anterior nivel en relación con el producto bruto.

A fines de la década, y al acelerarse la inflación, la flexibilidad del sistema tributario se complementó con diversas alzas en la tasa de los impuestos. En 1957-58 se elevaron el impuesto del timbre y los impuestos al consumo y sobre la renta. Sin embargo, ninguna de estas medidas logró elevar la participación del ingreso del Gobierno Federal en el producto bruto en grado comparable con sus gastos. En 1961 se propusieron nuevas enmiendas a la legislación impositiva, destinadas a aumentar la progresividad del impuesto sobre la renta, a modificar el impuesto sobre beneficios (o ganancias) y a lograr otras reformas, pero para fines del año ninguna de ellas había sido aprobada. Uno de los principales aspectos del plan anti-inflacionario del gobierno, trazado en los primeros meses de 1962, es el alza de los impuestos, especialmente los que gravan los altos ingresos y el consumo de bienes suntuarios. Entre las restantes medidas propuestas para frenar el creciente déficit presupuestario figuran el aumento de las tasas de embarque, los precios del transporte por ferrocarril y, en general, los ingresos de otras industrias cuyo déficit corriente era subsidiado por el gobierno. Asimismo, se piensa posponer algunas de las inversiones menos urgentes planeadas para ese año.

Cuadro III-23

BRASIL: PRINCIPALES INGRESOS POR IMPUESTOS, DEL
GOBIERNO FEDERAL, 1950-60

(En porcentaje del producto nacional bruto)

	Impuestos sobre la renta	Impuestos sobre el consumo	Impuestos del tím- bre	Impuestos sobre la importación
1950	2.1	2.5	0.9	1.2
1951	2.5	2.7	1.1	1.7
1952	3.1	2.6	1.1	1.3
1953	3.0	2.5	1.1	0.9
1954	3.1	2.6	1.0	0.9
1955	3.2	2.6	0.9	0.6
1956	3.2	2.7	0.9	0.4
1957	3.1	3.0	0.9	0.4
1958	2.9	3.2	0.9	1.3
1959	3.0	3.1	1.0	1.1
1960	3.5	3.1	1.1	0.9

Fuente: CEPAL, datos inéditos basados en información proporcionada por la Superintendência da Moeda e do Crédito.

3. El sistema cambiario

Una de las mayores preocupaciones de la política cambiaria brasileña en el curso de casi todo el período postbélico consistió en reducir al mínimo la depreciación externa del crucero, ante el ininterrumpido deterioro de su poder adquisitivo interno. El auge de los precios del café en el mercado mundial permitió al Brasil mantener el crucero hasta 1953 a la paridad que tenía antes de la guerra, con una estructura de tipos de cambio relativamente simple. Cuando se produjo la contracción del ingreso por concepto de exportación del grano, se depreció considerablemente el tipo efectivo de cambio para casi todas las transacciones. Se estableció entonces un complicado sistema de tipos múltiples, en un esfuerzo por estimular las exportaciones no cafeteras, en tanto que se racionaban las divisas para las importaciones, de acuerdo con la prioridad concedida a los distintos artículos, y se permitía la realización de determinadas transacciones financieras haciendo uso de un tipo libre fluctuante. El tipo de cambio se convirtió así en un importante instrumento de la política económica del Brasil, y el número de tipos de cambio se multiplicó rápidamente conforme se hacían esfuerzos para evitar la mayor depreciación del crucero. Al mismo tiempo se trataba de superar el creciente impedimento que constituía para las exportaciones la sobrevaluación de la moneda, así como de limitar las importaciones totales, en tanto que se subsidiaba a gran número de ellas a fin de impedir el alza del nivel de los precios internos y dejar progresar la rápida industrialización del país.

Sin embargo, era imposible posponer indefinidamente un considerable ajuste de los tipos de cambio en un período de inflación crónica y de constante desequilibrio del balance de pagos. A partir de 1957 se aceleró la depreciación de los tipos oficiales fijados para la mayor parte de las operaciones cambiarias, en tanto que otras medidas relativas redundaron en una ligera simplificación del sistema de tipos fijos múltiples y elevaron gradualmente la confianza en el mercado libre, lo mismo para operaciones comerciales que de orden financiero. La evolución hacia un sistema cambiario más sencillo y flexible fue lenta, y la política de subsidio de las importaciones adquirió nueva importancia en 1959-60 al acelerarse la inflación interna. Sin embargo, para mediados de 1961, algunas

reformas importantes lograron establecer un mercado cambiario casi totalmente unificado, poco antes de que el resurgimiento de la especulación en los últimos meses del año obligara a volver temporalmente a un mercado dividido.

La primera modificación de importancia en la política cambiaria brasileña, en el período posterior a 1957, afectó la estructura y el nivel de los tipos para importación. Desde 1953, sólo había dos maneras de obtener divisas para el pago de importaciones. Para varias de ellas, consideradas esenciales --trigo, petróleo, papel de diario, maquinaria y determinadas compras gubernamentales--, las divisas se adquirían a un tipo preferencial fijado por las autoridades. Para el resto de las importaciones las divisas se vendían en licitaciones públicas, cargando considerables primas que variaban de acuerdo con cada una de las cinco clases a que correspondieran esas compras en el exterior. En agosto de 1957 se simplificó notablemente el sistema de licitaciones, al quedar en dos las cinco clases de importaciones que antes había, pues la adopción de los aranceles ad valorem antes citados permitió reducir el alcance y severidad del control de las importaciones ejercido directamente a través del sistema cambiario.

Al mismo tiempo, los tipos fijados para las licitaciones, que durante tres años se mantuvieron casi al mismo nivel a pesar de la inflación interna, se depreciaron considerablemente en los primeros meses de 1959. (Véase el cuadro III-24.) A partir de septiembre de 1957 se había registrado un aumento gradual de los tipos preferenciales aplicables a las importaciones, que subieron en más de 100 por ciento, en tanto que el principal tipo para licitación se depreció en más de 200 por ciento. En los dos años siguientes, con la aceleración de la inflación interna, el tipo para las importaciones preferenciales no cambió y de nuevo se detuvo la tendencia alcista del principal tipo de licitación, por temor a las repercusiones que su mayor depreciación podría tener sobre el nivel de costos y precios. Así, pues, hasta las reformas cambiarias de 1961 no se emprendió en debida forma el ataque contra el subsidio en gran escala de las importaciones, a través del sistema cambiario.

En cuanto a las exportaciones, a partir de 1958 se hicieron importantes ajustes de los tipos de cambio a fin de mantener el ingreso de los exportadores

frente a unos costos internos en crecimiento y unos precios externos en contracción, y, principalmente, para estimular las exportaciones secundarias. En tanto que los tipos oficiales fijados para las principales exportaciones aumentaban gradualmente (véase de nuevo el cuadro III-24), la conversión de los ingresos producidos por las exportaciones secundarias se traspasó poco a poco, y de modo creciente, al mercado libre, que era más favorable. El resultado de ello fue que la porción del producto de las exportaciones negociado a través de este mercado subió de cero en 1957 a 13 por ciento en 1959 y a 52 por ciento en 1960, después de que la reclasificación de las principales exportaciones de diciembre de 1959 traspasó al mercado libre la totalidad de aquéllas, con excepción de las de café, cacao, higuierilla y petróleo. (Véase el cuadro III-25.)

La canalización de los ingresos producidos por la exportación al mercado libre contribuyó a crear un fuerte incremento de la oferta de divisas en dicho mercado en 1957-60. Aun cuando casi todas las importaciones seguían sujetas de hecho al mercado oficial --es decir, se realizaban a los tipos preferenciales o a los fijados en las licitaciones--, una mayor porción de los pagos por intereses y amortización se financió al tipo libre, en vez de serlo a los tipos fijos especiales o, como en el caso de los pagos relativos a importaciones de mercancía, a los tipos de cambio fijados en licitación con que algunos habían sido favorecidos. La proporción del total de operaciones cambiarias manejadas a través del mercado libre registró un incremento muy fuerte en los últimos años de la década anterior, ya que de un 20 por ciento en 1957 subió a cerca de la mitad de los ingresos de divisas y a un tercio de las ventas totales efectuadas en 1960. (Véase de nuevo el cuadro III-25.) Sin embargo, en el mercado libre la constante preocupación por impedir la depreciación de la paridad de la moneda indujo a las autoridades a intervenir con frecuencia en apoyo del crucero. Así, pues, al igual que las importaciones, los pagos financieros y de invisibles continuaron en cierta medida beneficiándose de los subsidios cuando éstos se efectuaban al tipo fluctuante, que no se deterioró significativamente hasta 1957, y que más tarde siguió la tendencia del principal tipo fijado en la licitación.

La relativa simplificación del complicado sistema cambiario brasileño de tipos múltiples, con una apreciación más realista del crucero, se completó gracias a las reformas emprendidas en el primer semestre de 1960. Después de un

Cuadro III-24

BRASIL: PRINCIPALES TIPOS DE CAMBIO, 1953-61
(En cruces por dólar)

	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961
Tipos oficiales de compra									
Exportaciones de café	23.36	31.50	37.06	37.06	37.06	37.06	76.00	90.00	Tipo del
Otras exportaciones	28.36	37.69	37.06	43.06	43.06	43.06	76.00	90.00	mercado
			43.06	55.00	55.00	70.00			Libre <u>b/</u>
			50.06	67.00	67.00	138.52	203.77 ^{a/}	205.14 ^{a/}	
Tipos oficiales de venta									
Tipos preferenciales	18.86	25.82	43.82	43.82	51.32	80.00	100.00	100.00	Tipo del
Tipos licitados para importación	38.30	66.50	68.00	63.70	94.60	211.30	217.90	228.90	mercado
	136.30	242.70	324.00	307.70	246.80	319.80	445.40	639.90	Libre <u>c/</u>
Tipos de mercado libre	55.00	76.00	66.75	65.65	90.50	138.52	203.77	205.14	318.51

Fuente: Fondo Monetario Internacional, International Financial Statistics y Annual Reports on Exchange Restrictions; Superintendência da Moeda e do Crédito, Relatórios.

a. De diciembre de 1959 hasta octubre de 1961, los documentos de exportación negociados en el mercado libre se convertían parcialmente en efectivo y, en parte, en billetes del Banco del Brasil que devengaban intereses.

b. Los documentos procedentes de exportaciones de café y cacao, negociables en el mercado libre después de mayo y octubre de 1961, respectivamente, están sujetos a una retención especial de impuestos. El tipo de cambio efectivo del café, en particular, está, por lo tanto, considerablemente reducido en relación al tipo de cambio del mercado.

c. Más las primas por licitación sobre certificados de licencias requeridos en el caso de la categoría especial (tipo de lujo) de las importaciones.

Cuadro III-25

BRASIL: PORCENTAJE DE LAS TRANSACCIONES DE DIVISAS
EFECTUADAS EN EL MERCADO LIBRE, 1957-61

	1957	1958	1959	1960	1961 ^{a/}
Exportaciones	-	1	13	52	69
Importaciones	-	-	1	-	22
Cobros por operaciones no comerciales	67	68	78	70	70
Pagos por operaciones no comerciales	43	49	50	56	64
Ingresos totales	20	24	37	49	70
Pagos totales	17	22	26	34	44

Fuente: Superintendência da Moeda e do Crédito, Relatórios y Boletim.

a. Enero-septiembre.

/notable aumento

notable aumento del déficit externo en ese año, la aguda escasez de divisas y la imposibilidad de cubrir los compromisos externos que se vencían llevaron al Brasil a buscar ayuda financiera exterior en gran escala, a consolidar los adeudos existentes y a estabilizar el crucero. Las negociaciones efectuadas a principios de 1961 para obtener ayuda exterior por 2,000 millones de dólares coincidieron con la formulación de un amplio programa de reformas cambiarias y de políticas de estabilización interna. Si bien es cierto que los aspectos monetario y fiscal del programa no se aplican plenamente todavía, la adopción de rápidas medidas convirtió en realidad la reforma cambiaria. En marzo de 1961 se redujeron los subsidios a la importación, al duplicarse el tipo preferencial, habiendo quedado totalmente eliminados en julio al abolirse el trato de preferencia otorgado al trigo, al petróleo y a otras importaciones, que a partir de marzo de 1961 se traspasaron al mercado libre, al quedar abolidas las licitaciones de divisas. En cuanto a las exportaciones, como se redujo todavía más el número de productos sujetos a tipos de cambio especiales, para el 1º de julio la totalidad de los ingresos producidos por la exportación se negociaba en el mercado libre, con excepción del cacao, cuya venta se traspasó a este mercado en octubre de 1961.

Como resultado de ello, todas las operaciones cambiarias llegaron a realizarse a un tipo único, en la inteligencia de que: a) se aplicaron impuestos especiales de retención a la conversión de ingresos producidos por las exportaciones de café y cacao, a fin de financiar los programas especiales en apoyo y para la mejora de estas industrias (en el caso del café, el impuesto era bastante elevado); b) las importaciones suntuarias continuaron pagando una elevada prima adicional, pues se exigía de los importadores la compra de permisos de importación, que se ponían a la venta en licitaciones especiales.

La paridad del crucero con el dólar se depreció cerca de un tercio en el mercado libre a principios de 1961 --sin que se hiciera nada para impedirlo--, antes de que se estabilizara en 260 por un dólar durante varios meses. El efecto de esta nueva política sobre los pagos exteriores del Brasil fue muy favorable, ya que en 1961 el déficit comercial se redujo notablemente, en comparación con el de 1960, y el número y valor de las exportaciones --sin considerar las de café-- mejoraron después de años de estancamiento. Por otra parte,

el alza vertical registrada en el costo de los productos importados contribuyó a acelerar la inflación de los precios internos, especialmente ante la ausencia de medidas vigorosas de estabilización interna. Ello --junto con una seria crisis gubernamental en el mes de agosto-- produjo una ola de especulación contra el cruzero durante el segundo semestre del año. En noviembre y diciembre de 1961 se intentó el retorno a un mercado cambiario dividido, que separaba las operaciones comerciales de la financieras. Pero como ese ensayo sólo sirvió para aumentar la incertidumbre, ya tan extendida en el mercado, el plan se abandonó a principios de 1962, restableciéndose el mercado unificado.

Capítulo IV

LAS INDUSTRIAS PRIMARIAS

I. AGRICULTURA

De 1957 a 1961 la producción agropecuaria de América Latina creció a una tasa de 2,5 por ciento anual, lo que representa un considerable deterioro en relación con 1950-57, período en que creció a razón de más de 4 por ciento. Ese deterioro obedeció al descenso de los precios de los productos agropecuarios de exportación, que afectó --entre otros-- al algodón, el banano y la lana. En cambio, en el caso del café la declinación de los precios no hizo disminuir la cosecha, puesto que la producción estuvo normada por plantíos anteriores y alcanzó altos niveles en la mayoría de los países. La magnitud del deterioro agropecuario total ha dependido en gran parte en cada país de la proporción que mantienen entre sí estos cultivos.

Entre los productos de exportación, la carne sufrió intensamente los efectos de las sequías registradas en la Argentina. En cambio, ha logrado considerable aumento en Centroamérica, que ha comenzado a abastecer el mercado de los Estados Unidos del producto refrigerado.

En lo que concierne a la producción agropecuaria para consumo interno, se aprecia un cierto descenso en la producción, que sobre todo contrasta con los continuos incrementos que experimenta la población urbana. En algunos casos, el deterioro se explica por el hecho de que se ha completado la sustitución de importaciones --principalmente en cereales y algodón-- y, en otros, por condiciones meteorológicas poco favorables. La gravedad del deterioro de la producción resalta mucho más si se tienen en cuenta los bajos niveles de nutrición que predominan en América Latina, con excepción de la Argentina y el Uruguay.

Si se compara el año de 1961 con el de 1950, se advierte que son pocos los países latinoamericanos que han logrado aumentar la producción agrícola por habitante para el consumo interno. Además, en algunos de los países que lo han logrado se dan problemas de subdivisión en mercados de carácter regional y entonces la producción nacional no necesariamente mide el abastecimiento de los principales

/centros de

centros de consumo. En el Brasil, por ejemplo, el aumento de la producción agrícola para consumo interno durante 1961 parece corresponder en su mayor parte a otras zonas que las que suelen abastecer los centros fabriles del sur. Ello se debe en parte al incremento de la superficie plantada de algodón, que ha tendido a desplazar los cultivos alimenticios, pese a los esfuerzos desarrollados por los organismos paulistas de fomento agrícola en aplicarles la selección de semillas y otras mejoras que tuvieron éxito en el caso del algodón.

En los países cuya producción agrícola para el consumo interno ha crecido menos que la población entre 1950 y 1961 existe una compleja serie de factores --muchos de ellos estructurales-- que traba la introducción de técnicas tan modernas como las que se utilizan en una buena parte del sector agrícola de exportación. En esos países la producción ha bajado durante el último quinquenio o, cuando ha subido, lo ha hecho a base de producir una serie de artículos cuyo consumo por habitante era ya elevado. Por lo tanto, esos aumentos no contribuyeron en gran medida a mejorar la dieta nacional. Tal sucedió en algunos países con los tubérculos y en otros con el maíz.

En los planes de desarrollo económico elaborados por Chile y Colombia se intenta subsanar los factores de acción negativa. En otros países, como Venezuela, se han aprobado leyes con las que se persigue romper la excesiva concentración que en la actualidad tiene la propiedad rural y que es uno de los factores que conspiran contra una mayor productividad.

1. Producción para la exportación

La agricultura de exportación experimentó desde fines de 1956 una reducción considerable en las cotizaciones del mercado internacional. No obstante, si se comparan sus tasas de crecimiento en 1950-57 y 1957-61 es evidente que el aumento fue sensiblemente más rápido en el segundo período. Ello se explica por las especiales condiciones que se dieron en la producción de café y de azúcar y porque en varios de los principales países productores se apoyaron los precios internos.

a) Café

La producción cafetera aumentó de 2.5 a 3.8 millones de toneladas entre 1957 y 1959. En 1960, siguiendo el conocido ciclo bianual, la producción se redujo a 2.9 millones de toneladas para remontarse a 3.5 millones en 1961. (Véase el cuadro IV-1.)

Cuadro IV-1

AMERICA LATINA: PRODUCCION DE CAFE, 1950 y 1957-61
(Miles de toneladas métricas)

	1950	1957	1958	1959	1960	1961
Brasil	1071	1409	1860	2640	1800	2280
Centroamérica	159	262	271	289	292	302
Colombia	422	456	462	480	462	468
México	66	97	120	97	120	112
Perú	6	18	20	21	22	30
Venezuela	34	50	60	54	52	50
Otros	151	206	182	251	228	274
Total	1900	2457	2930	3787	2931	3471

Fuentes: CEPAL, Suplemento Estadístico del Boletín Económico de América Latina, octubre de 1961 y datos no publicados; Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, Foreign Agriculture Circular, FCOF 4-61, diciembre de 1961.

Ese nivel más o menos regular de la producción es resultado de la considerable expansión de las plantaciones a comienzos de los años cincuenta, que se debió principalmente a las perspectivas que entonces ofrecía el mercado internacional en lo que toca a la demanda y a los precios. Sin embargo, éstos últimos no se sostuvieron, pues el nuevo nivel de producción --que también ha sido superior en Africa-- sobrepasa el aumento que ha tenido mundialmente el consumo cafetero.

Los países productores se han visto obligados a adoptar medidas destinadas a restringir la exportación y, simultáneamente, a defender el ingreso de los productores nacionales. Desde el primero de los años del período 1957-61, el Instituto Brasileño del Café (IBC) impuso medidas tendientes a disminuir las ventas de café a los exportadores y a sustentar el precio mayorista interno. Esas medidas consistieron en la entrega obligatoria al IBC del café destinado a la acumulación de existencias o --dado el caso-- a la destrucción. Si bien el precio medio bajó inicialmente, pues esas entregas se pagaron a un precio inferior al de las ventas a los exportadores, la devaluación del signo monetario

/permitió

permitió que los índices de precios (1948 = 100) se mantuvieran por encima del índice de precios mayoristas hasta mediados de 1960.^{1/} Por lo tanto, los agricultores vieron que les convenía cultivar café en forma intensiva. Esto afectó particularmente la producción del Estado de Paraná y otras áreas de nueva colonización, cuyas plantaciones rendían calidades comerciales bajas debido a su escasa edad. Por otra parte, su elaboración cuidadosa hubiera elevado el costo en mayor grado que en las demás zonas productoras.

Este cambio en la calidad del café exportado y el aumento de las existencias hicieron que se modificase la reglamentación con miras a mejorar el grano que se comercia y que se buscasen fórmulas para rebajar la producción a un nivel compatible con las demandas interna y externa. En 1961 se fijaron las calidades mínimas que podían llevarse al mercado, pronosticándose que esta medida, al provocar una recolección selectiva y una mejor elaboración del grano, reduciría la cosecha en un millón de sacos. Sin embargo, su efectividad real parece haber sido más radical de lo previsto, pues se registró simultáneamente un descenso en la relación de los precios del café respecto de los índices de precios mayoristas, con lo que a la postre la producción resultó inferior a las estimaciones que se habían hecho sobre la cosecha.

En lo que toca a las ventajas en calidad, las exportaciones efectuadas en 1961 muestran una considerable mejoría. Merced a ello, el valor unitario de su exportación podría haber sido mayor, pero las cotizaciones internacionales cayeron nuevamente y neutralizaron esas posibilidades.

Entre las medidas que se propusieron para rebajar el volumen futuro de la producción, la más importante suponía la erradicación de 1000 millones de cafetos.^{2/} En lugar de aguardar a que la producción descienda lentamente, la adopción de esta medida hubiera evitado esa espera y, por consiguiente, la acumulación y

1. Igual puede decirse respecto al índice de precios mayoristas de otros productos agrícolas, cuya mayor alza en los últimos dos años se debe en parte a los cambios en los precios internos del algodón.

2. Según informaciones de prensa, esta medida pasó a estudio del IBC en junio de 1961.

destrucción de excedentes, permitiendo además que las tierras recuperadas al café se dediquen al cultivo de productos de escasa oferta en el mercado interno. La repercusión que hubiera tenido una medida de ese tipo sobre los ingresos de los agricultores habría sido considerable, ya que en 1961 los ingresos por hectárea que rindió el café sólo fueron superados por el algodón. Como los demás cultivos --lo mismo de consumo interno que de exportación-- rinden mucho menos por hectárea que el café, es indudable que la medida propuesta encontrará obstáculos en su aplicación.

Colombia, que es el segundo productor latinoamericano, tiene también un problema de existencias, aunque su producción --a diferencia de la del Brasil-- apenas ha sido superior a la de años anteriores. Así, por ejemplo, la zafra de 1961 fue inferior a 6 de las 10 anteriores. La débil reacción que ha tenido la producción colombiana se explica en parte por la extrema subdivisión de sus plantaciones --sobre todo si se compara con la de otros países productores-- y por el carácter familiar que suele tener su explotación. También es factor importante el uso normal de tierras de ladera para plantar el café y de tierras llanas para dedicarlas a otros cultivos, lo que dificulta considerablemente el mutuo desplazamiento.

Al igual que el Brasil, Colombia ha seguido una política tendiente a restringir la afluencia de café al comercio de exportación y a mantener el nivel de ingresos de los agricultores cafeteros. Aunque el hecho de que su producción sea menor que la brasileña ha supuesto para Colombia menos dificultades para colocarla en el mercado internacional, las existencias se han venido acumulando desde que se estableció la entrega de cuotas a la Federación Nacional de Cafeteros. A juzgar por el movimiento de las cotizaciones internas, el nivel de precios recibidos por los productores ha seguido siendo favorable. Un índice (1952 = 100)^{3/} de las cotizaciones del café en Manizales indica que el nivel de los precios del café fue superior al nivel general de precios durante el quinquenio considerado, excepción hecha del año de máxima producción (1959). Sin embargo, la relación entre estos índices no representa con exactitud las variaciones registradas en los ingresos efectivos de los productores, pues no refleja el precio considerablemente inferior que pagaron los exportadores a los productores por la parte

3. Se tomó 1952 como año base a fin de hacer coincidir ese índice con el de precios mayoristas elaborado por el Banco de la República. (Véase la Revista Mensual (varios números).)

--un 10 por ciento de las exportaciones-- que éstos tenían que entregar sin compensación a la Federación. Además, debe tenerse en cuenta que el mencionado aumento de las plantaciones se llevó a cabo principalmente dentro de las zonas cafeteras tradicionales. Puede decirse, pues, que los mayores rendimientos por cafeto de las plantaciones que entraban en producción beneficiaron a la generalidad de los productores.

La política de apoyo a los precios internos seguida por el Brasil y Colombia ha evitado los graves efectos que sobre sus economías hubiera tenido una caída en los ingresos de los productores paralela a un descenso en las cotizaciones internacionales. Por lo que toca a los demás productores latinoamericanos, hay algunos que no pudieron evadir tales efectos, y otros en que la producción de café tiene escasa participación en el producto del sector agrícola.

Entre los primeros países se encuentran algunos de los centroamericanos, para los cuales el café es además una fuente principal de ocupación. En el conjunto del Istmo centroamericano la producción aumentó de 180,000 toneladas en 1950 a 260,000 toneladas en 1957, año a partir del cual ha continuado creciendo hasta superar las 300,000 toneladas en 1961. (Véase el cuadro IV-2.)

Este crecimiento responde a tendencias diferentes según los países. El Salvador, que es la república centroamericana en que la economía del café tiene mayor significación, presenta una tasa acelerada de crecimiento de la producción en el último quinquenio. Los mayores rendimientos por hectárea resultantes de las nuevas plantaciones han constituido allí el principal factor de sustentación para el ingreso de los cafetaleros. En gran parte, este aumento en el rendimiento ha sido el resultado de aplicar técnicas mejoradas de cultivo, entre las cuales cabe señalar el uso más generalizado de fertilizantes.

La producción de Guatemala aumentó en 1950-57 a una tasa anual de 6.6 por ciento, lo que en parte se explica por la recuperación que experimentó el cultivo del café después de la última guerra. El nivel alcanzado en los tres últimos años es resultado de esta recuperación y de la expansión de las plantaciones a comienzos de los años cincuenta, expansión que han experimentado asimismo la producción costarricense y la hondureña a lo largo de esos años, y en 1961 la de Nicaragua.

Quadro IV-2

CENTROAMERICA: PRODUCCION DE CAFE

	Producción (miles de toneladas)						Tasas de crecimiento (%)		
	1950	1957	1958	1959	1960	1961	1950-57	1957-61	1961
Costa Rica	20	113	54	54	70	35	12.7	7.8	-11.5
El Salvador	72	16	88	94	87	44	2.2	3.4	10.3
Guatemala	58	57	84	96	90	97	6.6	2.1	10.0
Honduras	14	29	19	23	21	34	3.7	5.1	4.8
Nicaragua	15	53	22	22	24	31	26.3	--	--
Total	159	262	271	289	292	310	7.4	3.6	3.4
Indice	42	100	103	110	111	115			

Fuentes: Las del cuadro IV-1.

Al igual que en El Salvador, el descenso de los precios internacionales ha supuesto una pérdida considerable de divisas y de ingresos para el sector público y para los agricultores de los otros cuatro países centroamericanos. Y la afirmación es también valedera en lo que atañe al sector cafetero mismo, pues la caída de los precios internos --que como es natural reflejan los movimientos de las cotizaciones internacionales-- sólo fue parcialmente compensada con el mayor rendimiento por cafeto.

La producción de otros países ha seguido las tendencias ya señaladas. Sin embargo, cabe señalar que la colonización de nuevas áreas en la vertiente amazónica de los Andes ha dado lugar en el Perú a una continua expansión en la producción de cultivos tropicales, siendo uno de ellos el café. Las plantaciones peruanas han seguido una tendencia que no se rige por las perspectivas de precios en el mercado internacional, sino que obedece a causas de orden nacional --y un ejemplo de ello sería la migración interna-- y a la ausencia de otros cultivos que puedan sembrarse en pequeños lotes y que cubran los elevados fletes internos

/hasta los

hasta los puertos de exportación. Debido principalmente a esto cabe suponer que se mantendrá el ritmo actual de crecimiento del área plantada. Aun sin considerar estas posibilidades, la producción presente --que es de 30,000 toneladas-- deberá triplicarse en el próximo quinquenio, a medida que entren en producción los cafetos plantados en los últimos siete años.

b) Azúcar

Aproximadamente la mitad de la producción de azúcar de América Latina se destina al mercado externo. Aunque prácticamente todos los países producen azúcar, en 1950-57 sólo en contado número de ellos tenía importancia la exportación. En los demás representaba una fracción reducida y variable, que a veces no pasaba de algunos embarques ocasionales. Las tasas de crecimiento de la producción han sido diferentes según su destino principal. Los países exportadores alcanzaron la tasa más baja comparativamente (1.7 por ciento), mientras que en los importadores la producción creció a la elevada media anual de 22.0 por ciento. (Véase el cuadro IV-3.)

Desde 1957, aproximadamente, algunos de los productores principales obtuvieron saldos crecientes que destinaron sobre todo al mercado internacional. Además del Brasil, cuyas exportaciones en el período anterior habían mostrado una considerable fluctuación, México inició exportaciones regulares y crecientes, y también lo hizo un reducido número de productores más pequeños. En 1960 fueron suspendidas las cuotas cubanas en el mercado preferencial de los Estados Unidos y se transfirieron a otros productores, entre los que se encuentran algunos países latinoamericanos. El número de éstos se amplió en 1961, originándose condiciones especiales en el mercado que determinaron una expansión de la producción en varios países.^{4/}

Esta redistribución de las cuotas favoreció al Perú y a los demás productores del grupo que figura en el cuadro IV-3, con excepción de la República Dominicana. Excluyendo a este país y a Cuba, ese grupo de países aumentó su producción en 13 por ciento en 1960 y en 16 por ciento en 1961. La producción cubana encontró por su parte nuevos mercados, registrando un nivel considerablemente

4. En el punto 3 de la sección II del capítulo I puede encontrarse una reseña de los principales acontecimientos en el mercado internacional del azúcar.

Cuadro IV-3

AMERICA LATINA: PRODUCCION DE AZUCAR

Países	Producción (Miles de toneladas)						Tasas de crecimiento (%)			
	1950	1957	1958	1959	1960	1961	1950-57	1957-59	1957-61	1960-61
<u>Exportadores</u>	6604	7347	7469	7657	7971	8284	1.7	2.1	3.0	3.9
Cuba	5558	5672	5784	5964	5862	6767	0.2	2.5	4.5	15.4
Perú	427	677	680	705	807	875	6.8	2.0	6.6	8.4
Rep. Dominicana	490	836	837	809	1112	952	7.9	-1.6	3.3	14.4
Otros	129	162	168	179	190	290	3.3	6.1	15.7	52.6
<u>Exportadores recientes</u>	2045	3958	4310	4666	4958	5325	9.9	8.6	7.7	7.6
Brasil	1401	2714	3004	3108	3319	3722	9.9	3.3	8.2	12.1
México	590	1164	1210	1448	1518	1480	10.2	11.5	6.2	-2.1
Otros	54	80	96	110	121	133	5.8	17.3	13.6	9.9
<u>Productores para Consumo</u>										
1-Export. netas en 1960-61	852	1046	1479	1373	1320	1129	3.0	14.6	1.9	-8.2
Argentina	613	722	1114	979	859	710	2.4	16.4	-0.4	-17.3
Colombia	159	234	264	277	328	259	5.7	8.8	2.6	8.8
Otros	80	90	101	117	133	160	1.7	14.1	15.5	20.3
2-Con import. netas	76	304	289	326	387	419	22.0	3.6	8.4	8.3
<u>Total</u>	9577	12655	13547	14022	14636	15157	4.1	5.3	4.6	4.2

Fuente: Consejo Internacional del Azúcar, Statistical Bulletin, 1961; Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, The Sugar Situation, Washington, marzo de 1962.

/superior

/superior en

superior en 1961 al de 1959.^{5/} En el conjunto de los países exportadores la tasa de crecimiento del quinquenio (3.0 por ciento) casi se duplicó con relación a la obtenida en los siete años anteriores.

Entre los productores de exportación irregular o reciente, las tasas de crecimiento han sido superiores a la señalada en el párrafo anterior, pero en cambio fueron inferiores a las de 1950-57. En el caso de México --que en ese período tuvo una producción prácticamente paralela al consumo--, la menor tasa de crecimiento se debió, por un lado, a las dificultades iniciales para convertir la producción al tipo de crudo que se requiere en el mercado norteamericano, y, por otro, a un descenso en el ritmo de crecimiento del consumo indirecto del producto. Además, en 1961 se dieron desfavorables condiciones meteorológicas que aparejaron una ligera disminución de la producción.

Por lo que toca al resto de los productores, los de 1960 y 1961 fueron años de aumento, salvo en el caso de la Argentina. Su producción en 1958 y 1959 alcanzó un elevado nivel debido a los extraordinarios rendimientos obtenidos en la zona de Tucumán. En las zafras siguientes la producción se redujo al regresar esos rendimientos a un nivel normal y porque continuó el descenso iniciado en 1955 en el área cultivada en dicha zona. Sin embargo, como el consumo de azúcar también descendió, fue posible exportar 123,000 toneladas en 1960 y 154,000 en los primeros ocho meses de 1961.

c) Algodón

Entre 1957 y 1961 la tasa anual de crecimiento de la producción algodonera de América Latina excedió ligeramente a la del período 1950-57, aumentando de 4.4 a 4.8 por ciento. (Véase el cuadro IV-4.) En el período inicial, el crecimiento se debió principalmente al continuo aumento de la producción de México y del Perú y a la introducción del cultivo en los países centroamericanos y en Colombia. Por su lado, el volumen de fibra obtenido en la Argentina y en el Brasil sufrió alguna fluctuación, pero tendió a decrecer o a estancarse.

Durante el quinquenio posterior estas tendencias por países se han alterado apreciablemente. En efecto, las producciones de México y el Perú han alcanzado un límite en lo que se refiere a las tierras más adecuadas para el cultivo

5. Véase en el capítulo I el cuadro I-10.

Cuadro IV-4

AMERICA LATINA: PRODUCCION DE FIBRA DE ALGODON

	Producción (miles de toneladas)						Tasa de crecimiento(%)		
	1950	1957	1958	1959	1960	1961	1950-57	1957-61	1960-61
Argentina	142	105	171	100	90	128	-4.1	6.1	42.2
Brasil	393	397	377	475	555	625 ^{a/}	1.0	12.0	12.6
Colombia	8	28	33	66	70	76	19.6	28.0	8.5
México	260	478	529	383	460	414	9.1	-3.5	-10.0
Perú ^{b/}	74	105	115	116	130	129	5.1	5.3	-0.8
Otros	36	119	122	94	97	117	18.6	-0.4	20.6
Total	913	1232	1347	1234	1397	1489	4.4	4.8	6.6

Fuentes: Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina; Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, Foreign Agricultural Circular, FC 14-61, noviembre de 1961; FAO, 1952 Yearbook and Agricultural Statistics; Cotton World Statistics, marzo de 1962, vol. 15, No. 8.

a. Preliminar.

b. Cámara Algodonera del Perú.

/y han mostrado

y han mostrado cierto estancamiento desde comienzos del período.^{6/} Los países que introdujeron el cultivo después de la última guerra mundial han continuado aumentando su producción a una tasa conjunta elevada (7.1 por ciento), pero inferior en todo caso a la del período anterior. Ello hace suponer que se van aproximando a un nivel relativamente estable.

Aparte de la producción colombiana, la del Brasil fue la única que aceleró en este quinquenio su ritmo de crecimiento. (Véase el gráfico IV-1.) Si bien las causas de esa aceleración son diversas, ejercieron una notable influencia en ella las modificaciones reglamentarias sobre la exportación algodonera. Al eliminar la entrega de divisas al tipo oficial de cambio, hicieron que mejorasen los precios recibidos por los agricultores de la zona sur. El área algodonera de esa zona se redujo de 1.4 millones de hectáreas en 1950 hasta un mínimo de 933,000 hectáreas en 1959, siendo 1960 el primer año en que esta tendencia aparece invertida. Cabe señalar que no sólo los rendimientos de la zona --que habían compensado las menores superficies-- han continuado mejorando, sino que la fibra obtenida actualmente posee mejores características.^{7/} Dada la gran competencia por la tierra que prevalece en el sur brasileño, esos tres factores --rendimiento, calidad y precio-- explican los aumentos de superficie y producción. En cambio, la situación es distinta en el norte. El tipo perenne de planta adoptado en función de las frecuentes sequías, limita la introducción de métodos mejorados, y debido a ello los rendimientos por hectárea han mostrado una ligera tendencia al descenso.^{8/} (Véase el cuadro IV-5.)

Los aumentos de la producción han servido en Colombia para sustituir las importaciones de fibra y satisfacer la creciente demanda de los hilanderos locales. El Instituto Nacional de Fomento Algodonero ha apoyado estos aumentos con un precio interno de estímulo y prestando asistencia técnica, acompañada de créditos y facilidades para la adquisición de fertilizantes. La expansión de la producción --de 14,000 toneladas en 1950 a 71,000 en 1960-- ha permitido suprimir las importaciones de la fibra y ha dado lugar a la formación de pequeños excedentes que fueron exportados en 1961. Los rendimientos por hectárea son

6. 1956 para el Perú y 1957 para México.

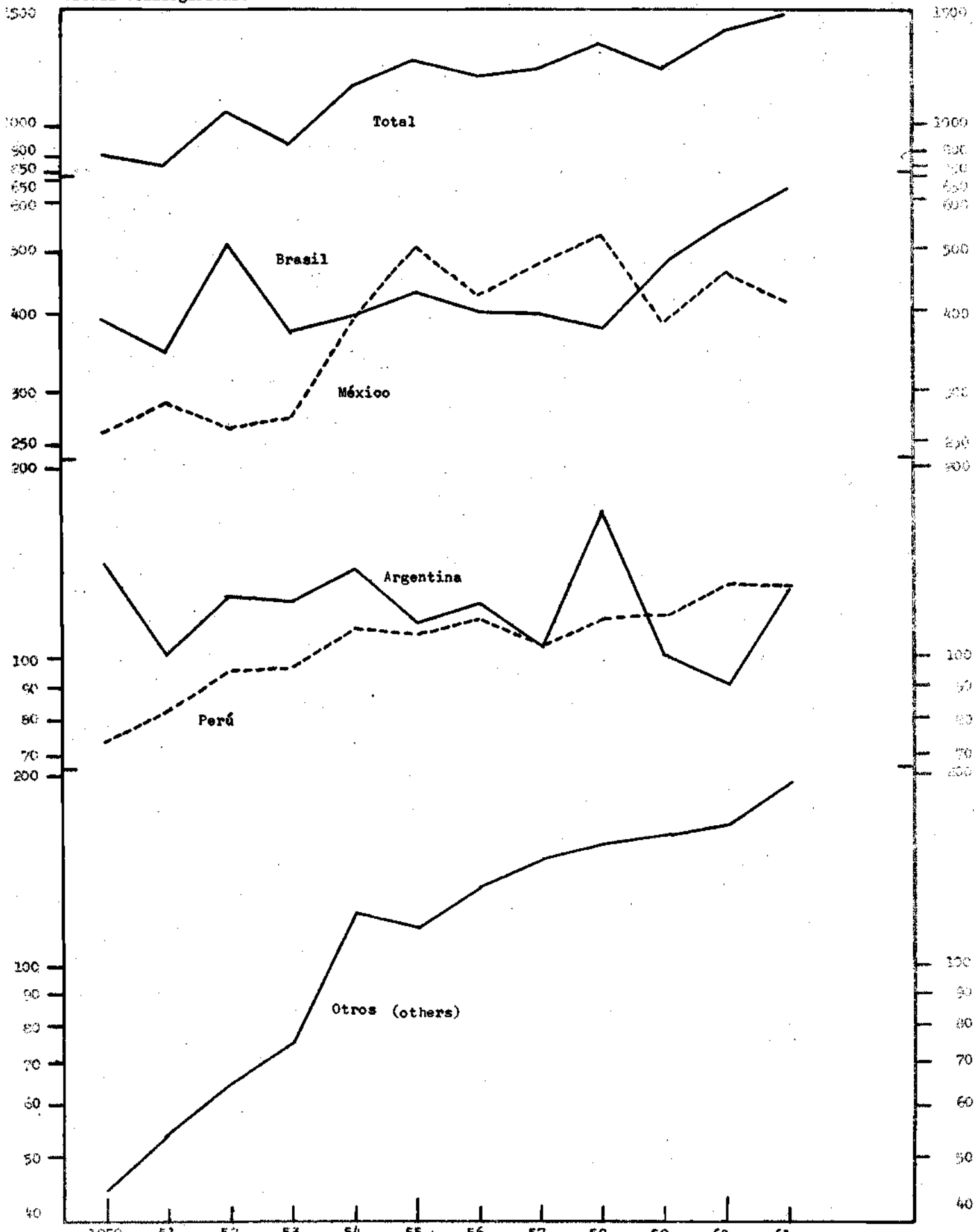
7. En 1954 el 56 por ciento de la cosecha del Estado de São Paulo tenía un largo inferior a 1.1/32 pulgadas. En 1959 esta proporción era menos del 10 por ciento.

8. Aún así, las cosechas de los años últimos han respondido a las mejoras genéticas y han dado un tipo más fino de fibra.

Gráfico IV - 1

AMERICA LATINA: TENDENCIAS EN LA PRODUCCION ALGODONERA, 1950-61
(Miles de toneladas)

Escala Semilogarítmica



Cuadro IV-5

BRASIL: PRODUCCION DE FIBRA DE ALGODON POR ZONAS PRINCIPALES

	1950	1955	1957	1958	1959	1960
<u>Norte</u>						
Area (miles de hectáreas)	1276	1472	1699	1707	1813	1969
Producción (miles de toneladas)	158	158	183	119	204	253
Rendimiento (kilos por hectárea)	124	107	108	70	112	128
<u>Sur</u>						
Area (miles de hectáreas)	1414	1145	1072	1000	933	961
Producción (miles de toneladas)	235	270	214	262	274	297
Rendimiento (kilos por hectárea)	166	236	200	262	294	309
<u>Total</u>						
Area (miles de hectáreas)	2689	2617	2771	2707	2746	2930
Producción (miles de toneladas)	393	428	397	381	478	550
Rendimiento (kilos por hectárea)	146	164	143	141	174	188

Fuente: Cojuntura Económica (varios números).

bajos en comparación con los demás productores latinoamericanos, y como además los precios internos son más altos que los del mercado internacional, lo reducido de los aumentos de la producción en 1960 y 1961 y los que se suponen para 1962 parecen ser indicio de su futura estabilización al nivel alcanzado en el último de esos años.

En México y el Perú la producción algodonera depende casi enteramente del riego. La política mexicana en materia de irrigación ha sido el factor fundamental en el desarrollo de la producción, y los aumentos de ésta han seguido una marcha pareja a los del área regada. Como en los últimos años esa área se ha mantenido con escasas variaciones, se ha puesto un límite al cultivo del algodón. La producción ha permanecido por debajo de los máximos alcanzados en 1955 y 1958, en parte por condiciones meteorológicas desfavorables en 1959 y en 1961, y en parte por el bajo nivel de los precios internacionales.

En el Perú la producción tuvo un fuerte crecimiento en 1950-54 gracias a las cuantiosas inversiones en canales de distribución y en pozos para la captación de aguas subterráneas que efectuaron los agricultores de la Costa Central.^{9/} En los tres años siguientes, las nuevas adiciones al área regada fueron de escasa importancia, provocándose descensos en la producción a causa de una desmedida extracción de aguas subterráneas^{10/} en épocas de sequía de las fuentes andinas. En el período 1957-61 los algodoneros peruanos han tenido que hacer frente en la Costa Central a un persistente descenso en el nivel de las capas freáticas. Ha sido preciso ahondar los pozos a profundidades considerables y reducir, si no el área, cuando menos el volumen unitario de riego. Se ha provocado así un estancamiento de la producción en la Costa Central, y por ello el crecimiento de la producción nacional proviene ahora de la expansión de las tierras regadas en el norte del país, al concluirse el proyecto de río Quiroz. Esta zona septentrional produce fibra extra-larga, pero de rendimientos comparativamente bajos. Debido a ello, el promedio nacional por hectárea se ha mantenido casi estacionario, según lo hace notar un estudio del Banco Central del

9. Como las cuentas nacionales peruanas sólo incluyen al gobierno en las series de inversión en el sector agrícola, no es posible apreciar cuantitativamente la importancia de estas obras.

10. No existe en el Perú un organismo encargado de controlar la extracción de agua según la capacidad de las fuentes subterráneas.

Perú,^{11/} aun cuando en las demás zonas se haya duplicado el rendimiento en virtud de que los abonos se practican con mayor intensidad y hay un control más eficaz de las plagas.

El fuerte crecimiento de la producción centroamericana a comienzos de los años cincuenta se debió a la reciente introducción del cultivo. Las bajas registradas en el último quinquenio son resultado del descenso en las cotizaciones internacionales. En El Salvador y Nicaragua influyó también la infestación de los cultivos, combinada en el caso nicaragüense con condiciones meteorológicas desfavorables. Además, en el segundo de esos países tuvo particular influencia la política de crédito. Las malas cosechas de 1959 dieron lugar a que el monto de los créditos de los agricultores en el Banco Nacional de Nicaragua ascendiera a cerca de 14 millones de dólares. A fin de aliviar la situación, el gobierno autorizó el pago de esta deuda en un plazo de ocho años, pero restringió a la vez la concesión de nuevos créditos a aquellos agricultores que hubieran obtenido rendimientos superiores a 22 quintales por manzana en los últimos tres años, uno de los cuales se caracterizó por la intensa infestación y las lluvias excesivas. Esa limitación contribuyó al descenso de la producción en 1960. En 1961, merced al levantamiento de parte de las restricciones y al alza en el mercado internacional de las cotizaciones del algodón de fibra corta --que favoreció a todos los países latinoamericanos con excepción del Perú-- se registró un aumento de la producción nicaragüense, que casi llegó al nivel de 1957.

d) Carne^{12/}

En forma similar al azúcar, la producción de carne vacuna para exportación se concentra en un pequeño número de países que tuvo oportunidad de entrar en el mercado internacional gracias a sus condiciones ecológicas, a las mejoras en los tipos de ganado que hicieron en el pasado y a sus inversiones en frigoríficos. Sin embargo, han comenzado ya a participar en el comercio internacional de carnes otros países cuya exportación es todavía pequeña, si se compara con la de los anteriores, pero que ha tenido una rápida expansión dentro del quinquenio considerado y que ofrece posibilidades de continuar a un ritmo comparativamente elevado en un futuro próximo.

11. Véase Actividades productivas del Perú, Lima, 1961.

12. Sólo se hace referencia a las carnes de ganado vacuno.

En el primer grupo de países, la producción ha mostrado en la década pasada un estancamiento considerable. Se redujeron los planteles ganaderos en la Argentina, el Uruguay y, según parece, en el Paraguay. En la Argentina, que es el país más importante de ese grupo, la existencia de vacunos descendió hasta 1959 dando lugar a una continua reducción de los saldos exportables. Para contrarrestar la consiguiente pérdida de divisas, el gobierno permitió un alza en el precio del ganado para consumo interno y redujo en 30 por ciento la matanza de ese destino que se hacía fuera de Buenos Aires. Además, rebajó los impuestos que gravaban la exportación, con lo que contribuyó a que mejorasen los precios internos del ganado en pie.

La sequía que hubo en seis de las provincias ganaderas redujo el engorde, pero dió lugar a que la tendencia anterior de las existencias de vacunos se invirtiera en 1960, año en que aumentaron en un 10 por ciento. Dado que la mayor parte de la adición a las existencias ganaderas correspondió a las hembras, se espera un aumento considerable de la producción. Sin embargo, como la sequía persistió en 1961, el número de animales beneficiados durante el año sólo aumentó en 10 por ciento. Salvo que persistan las condiciones meteorológicas desfavorables, se supone que la retención de los dos últimos años se reflejará en un aumento de 40 por ciento en la producción de 1962, y que ello permitirá aumentar las exportaciones y, probablemente, la oferta en el mercado interno para aliviar la baja de 30 por ciento que se registró entre 1957 y 1961 en el consumo por habitante.

El Uruguay, que es tradicionalmente el segundo exportador de carne, ha padecido durante el quinquenio considerado condiciones meteorológicas muy desfavorables, que han reducido en forma apreciable su producción. En 1959 y 1960 fueron insuficientes las cuotas para consumo interno, habiéndose tenido que importar carnes argentinas. La producción de 1961 bajó además a causa de una prolongada huelga en el principal frigorífico que prepara la carne de exportación.

Entre los países cuya producción de carne vacuna se destina al consumo interno, pero que durante el quinquenio dispusieron de excedentes exportables, se encuentran el Brasil y México. En el caso del primero, las mejores cotizaciones del mercado internacional en 1957 y 1958 supusieron fuertes aumentos en la exportación de carnes congeladas y refrigeradas, pero su incidencia desfavorable en el abastecimiento en los centros fabriles del sur, y un fuerte descenso en la producción, redujeron esas exportaciones hasta hacerlas desaparecer prácticamente a mediados de 1961, a

/pesar de

pesar de un nuevo mejoramiento de los precios internacionales de la carne vacuna. (Véase el cuadro IV-6.)

Cuadro IV-6

BRASIL: PRODUCCION Y EXPORTACION DE CARNES VACUNAS

(Miles de toneladas)

	Producción		Exportación refrigerada
	Total	Refrigerada	
1956	1,077	142	11
1957	1,156	166	29
1958	1,285	197	38
1959	1,261	166	26
1960	1,197	183	15
1961

Fuente: Anuario Estadístico do Brasil.

La exportación ganadera de México se vió restringida al comenzar los años cincuenta durante la campaña de erradicación de la aftosa. Las ventas al exterior de ganado y carnes se hallan ahora sujetas a unas cuotas que persiguen impedir una baja inmoderada en los abastecimientos internos. A diferencia de los países citados, México cuenta para su exportación con la ventaja que supone su proximidad al mercado norteamericano, lo que permite alternar el envío de animales en pie con el de carnes, según sean las condiciones de precio. El crecimiento de la producción permitió que las cuotas se aumentasen durante el quinquenio. En cuanto al descenso

/que muestran

que muestran las exportaciones a partir de 1958 se debe a las menores compras de las empacadoras norteamericanas.^{13/} El gobierno ha tratado de mejorar la calidad de los animales exportados a través de diversas medidas, entre ellas el re-engorde en los puertos fronterizos. Gracias a esta mejora en el peso por animal, y a un incremento en la demanda de productos derivados de la carne, en 1961 aumentó 50 por ciento la exportación de ganado en pie y 5 por ciento la de carne deshuesada. Sin embargo, los esfuerzos hechos para mejorar los forrajes y el ganado a fin de aumentar las exportaciones de carnes de consumo directo se vieron frustrados por un descenso en las compras norteamericanas que respondió al aumento de la producción interna. (Véase el cuadro IV-7)

Cuadro IV-7

MEXICO: PRODUCCION Y EXPORTACION DE GANADO VACUNO Y CARNES

(Toneladas)

	Producción	Exportación	
		Ganado vacuno	Carnes frescas
1957	486,166	70,802	7,615
1958	525,450	105,285	33,210
1959	...	73,718	26,427
1960	...	72,416	22,418
1961	...	103,000 a/	...

Fuente: Para producción: CEPAL; exportación 1957-60: Banco Nacional de Comercio Exterior, Comercio Exterior de México, 1960, México, D.F., 1961.

a. Estimación hecha sobre cifras de importación de los Estados Unidos en 1961.

13. Las carnes exportadas por México son adquiridas para envase por las empacadoras de los Estados Unidos. Sólo una reducida proporción se destina al consumo directo.

Las crecientes compras de carne para ulterior elaboración en los Estados Unidos han impulsado la instalación de frigoríficos en cuatro países centroamericanos --Costa Rica, Guatemala, Honduras y Nicaragua-- en los cuales existen amplias praderas naturales y una ganadería de carne que ha sido mejorada parcialmente con la introducción de animales finos de procedencia europea y norteamericana. La capacidad forrajera de las praderas ha sido incrementada con el uso de especies africanas de alto rendimiento, que ha permitido lograr continuos aumentos en la masa ganadera, así como una producción que ha tendido a exceder el consumo. Ello es particularmente evidente en lo que toca a Honduras y Nicaragua, países que han exportado regularmente animales en pie a El Salvador, Costa Rica y otros países.

Excepción hecha del Matadero Modelo de Managua, los frigoríficos se han instalado en zonas relativamente alejadas de los mayores centros de consumo. Se ha preferido localizarlos en las propias regiones ganaderas o en los puertos de embarque a los Estados Unidos. El sistema de cuotas de exportación que existe en los países centroamericanos para regular el abastecimiento interno ha sido más estricto en el caso de Nicaragua, país donde la simultánea exportación de ganado en pie y de carnes ha tendido a frenar el crecimiento del consumo urbano. Varias veces ha tenido que suspenderse la exportación de animales en pie cuando la producción resultaba insuficiente para satisfacer la demanda del Matadero Modelo. En 1961 se prohibió definitivamente, y la medida afectó principalmente a Costa Rica, país en que hubo que cerrar uno de los dos frigoríficos de exportación.

Las exportaciones de carne deshuesada han venido a constituir una fuente importante de divisas para estos países, cuya participación relativa en las mismas tiende a alcanzar a la de otros productos tradicionalmente secundarios, como el cacao y las maderas. En Costa Rica y Nicaragua la carne deshuesada es el tercer producto de exportación, y el caso puede repetirse en 1962 en Honduras y en Guatemala cuando se concluyan los frigoríficos en construcción. Se carece de datos sobre la exportación reciente, pero la tendencia de este comercio puede grosso modo apreciarse estudiando las cifras de importación de los Estados Unidos. (Véase el cuadro IV-8.)

En lo que se refiere a la carne para consumo directo (con hueso), la misma reducción de las compras de Estados Unidos que experimentó México, afectó a las exportaciones de Honduras. No sucedió así en Nicaragua, cuyas ventas aumentaron firmemente en los dos últimos años. El ganado que antes se exportaba en pie a

Cuadro IV-8

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE CARNE PROCEDENTES DE CENTROAMERICA, 1957-61

(Miles de libras y miles de dólares)

	1957		1958		1959		1960		1961	
	Libras	Dólares	Libras	Dólares	Libras	Dólares	Libras	Dólares	Libras	Dólares
A. Carne enfriada o congelada con hueso										
Costa Rica	719	143	1099	213	1034	322	65	30	--	--
Honduras	--	--	408	99	79	23	--	--	--	--
Nicaragua	--	--	--	--	35	10	179	54	1462	407
Subtotal	719	143	1507	312	1148	355	244	84	1462	407
B. Carne enfriada o congelada, deshuesada										
Costa Rica	23	6	1662	291	8714	2862	15263	5219	8674	3070
Guatemala	--	--	--	--	--	--	--	--	1927	675
Honduras	--	--	--	--	1430	458	3390	1269	5499	2246
Nicaragua	--	--	40	12	5729	1822	9853	3114	13022	4271
Subtotal	23	6	1702	303	15873	5142	28506	9602	29122	10262

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, F.T. 410 (varios números).

Costa Rica, --desde donde se reexportaba como carne a los Estados Unidos-- se somete actualmente a un proceso industrial. Nicaragua se halla al parecer en condiciones de aumentar la producción de este tipo. Aparte del mercado norteamericano, desde 1960 está buscando nuevos mercados en Europa, y es posible que en 1962 inicie sus exportaciones con ese destino.

e) Productos pesqueros

Durante el último quinquenio la pesca marítima ha sido la actividad que ha alcanzado mayor ritmo de crecimiento en América Latina^{14/} lo mismo en lo que se refiere a la extracción propiamente dicha que a la industrialización para consumo y exportación. En tanto que la extracción mundial de peces creció hasta alcanzar una tasa de 5 por ciento anual entre 1957-61, la de América Latina lo ha hecho a razón de 42 por ciento anual en el mismo período, llegando a representar en 1961 el 15 por ciento del total mundial. Aunque los datos estadísticos sobre 1950 son incompletos, el porcentaje correspondiente a dicho año era inferior al uno por ciento y en 1957 sólo había llegado a poco más del 4 por ciento. (Véase el cuadro IV-9.)

La producción de mariscos^{15/} elevó su tasa de crecimiento a 11 por ciento anual, tasa 3 veces superior a la mundial. Contribuyeron a este aumento la mayor extracción mexicana de camarón y la reciente instalación de nuevas plantas para su elaboración en otros países de América Latina.

El intenso desarrollo de estas actividades después de la última guerra se explica por los descubrimientos tecnológicos relacionados con la extracción, que impusieron el uso de naves de creciente radio de acción y de redes de gran eficiencia. En el campo de la comercialización se dispone hoy de la congelación ultrarápida, que casi ha eliminado las barreras que las distancias imponían a un producto altamente perecedero. A comienzos de los años cincuenta esas innovaciones permitieron que los países de América Latina aumentasen su producción en vista de la creciente demanda internacional de productos congelados y enlatados.

14. La pesca fluvial, importante en varios países, ha crecido también a un ritmo elevado. Sin embargo, la falta de estadísticas continuas impide la elaboración de datos correspondientes.

15. Moluscos y crustáceos marinos. Las estadísticas sobre mariscos comprenden también ciertas cantidades de menor importancia de pesca fluvial.

Cuadro IV-9

AMERICA LATINA: PRODUCCION DE PESCADOS Y MARISCOS

(Miles de toneladas de peso vivo y porcentajes)

	1950	1957	1958	1959	1960 ^{a/}	1961 ^{a/}	Tasas		
							1950-57	1957-60	1960-61
A. Pescados									
Total:	...	1061	1528	2820	4300 ^{b/}	4900 ^{b/}	...	59.4	14.0
Argentina	39	57	63	73	80	...	8.0	6.1	...
Brasil	153	216	187	174	166	170	5.0	-8.4	2.4
Chile	21	161	176	232	340	360	33.8	28.3	5.9
Ecuador	10	24	28	33	40	42	13.5	18.5	5.0
México	...	43	75	82
Perú	83	452	895	2117	3490	4150	27.4	97.6	18.9
Venezuela	48	65	65	68	87	89	4.4	10.2	2.3
B. Mariscos									
Total:	...	147	189	193	205	210 ^{b/}	...	11.7	2.4
Brasil	26	26	28
Colombia	1	1	2	2	0.0
Chile	16	52	50	40	43	44	18.3	-6.2	2.3
Ecuador	...	2	3	3	3	4	...	14.5	33.3
México	...	70	86	89
Panamá	...	4	5	6	6	14.3	...
Perú	...	2	3	5	5	6	...	33.7	20.0
Venezuela	...	3	3	7	7	8	...	32.6	14.3

Fuentes: FAO, Anuario de Pesca (varios números) y estadísticas nacionales.

a. Datos preliminares.

b. Estimación sobre datos parciales.

Esa demanda mostró durante el quinquenio último, un pausado ritmo de crecimiento, pero en cambio aumentó mucho la de harina de pescado, producto cuyo uso como forraje y, en menor grado, como abono se difundió considerablemente en Europa y los Estados Unidos. Entre los países latinoamericanos, fue el Perú el que resultó más beneficiado, puesto que en su importante potencial ictiológico dispone en una elevada proporción de una especie --la anchoveta-- que no puede usarse como alimento humano. Más o menos desde 1957 comenzaron a establecerse plantas destinadas exclusivamente a la elaboración de harina, a la vez que se modificaba el tipo de embarcación que venía usándose y se establecían sistemas destinados a otear los bancos de anchoveta.

El aumento en la capacidad de las embarcaciones y el mayor rendimiento en cada una de sus salidas, junto con las facilidades ya existentes relativas a refrigeración y desembarque, permitieron un aumento en la exportación de harina. De 62.000 toneladas exportadas en 1957 se llegó a un ritmo mensual de 100.000 toneladas en el segundo semestre de 1961. Sin embargo, el valor no ha guardado relación con el volumen exportado, pues los precios de la harina bajaron en el mercado internacional a partir del segundo trimestre de 1959. En efecto, de 182 dólares por tonelada en marzo de dicho año llegaron a un nivel de 100 dólares, que se mantuvo hasta enero de 1961. El equivalente de esta última cotización en fábrica peruana fue de 60 dólares, suma escasamente superior a los costos estimados de producción. No obstante, cabe señalar que en el resto de 1961 los precios iniciaron un alza que no se detuvo hasta alcanzar los 88 dólares a fin de año.

Esta recuperación de los precios en 1961 ha supuesto un aliciente no sólo para los productores peruanos, sino también en relación con los planes chilenos de incremento de dicha producción. En 1961 operaban 35 plantas en Chile con una capacidad de 100.000 toneladas de harina de pescado, cifra que triplica la correspondiente a 1959. En 1960 el gobierno concedió una serie de ventajas --particularmente exenciones impositivas-- a las empresas que reinvirtieran el 75 por ciento de sus utilidades en la ulterior expansión o en el mejoramiento de la vivienda para sus obreros. No obstante, las posibilidades de aumentar la producción a más de 200.000 toneladas, de acuerdo con el plan nacional de

/desarrollo de

desarrollo de las pesquerías, están supeditadas a la instalación de nuevas plantas y a una mejora en las características de la flota que opera en el norte del país, zona en que las condiciones ictiológicas son similares a las peruanas.

De 1960 a 1961, la baja de los precios internacionales motivó la concesión de subsidios a las compras de pescado para harina y a la exportación de harina, que alcanzaron en conjunto un 20 por ciento del valor fob. Ese subsidio, que cubría la diferencia entre los costos chilenos y los precios ex-fábrica, se hizo necesario en cierto modo por la gran variación que se da en la capacidad de las plantas chilenas^{16/} y que explica el elevado costo interno de la producción. La expansión actualmente proyectada en el norte se hará con instalaciones de amplia capacidad, y ello contribuirá a rebajar el costo promedio, que a fines de 1961 era favorable en comparación con el precio internacional.

En la mayoría de los demás países latinoamericanos, la harina de pescado es todavía un subproducto de la elaboración de especies destinadas al consumo humano. Sin embargo, la relativa recuperación de los precios a fines de 1961 ha puesto de actualidad en algunos de ellos el estudio de planes que anteriormente se habían abandonado. Aunque no han podido aprovechar el aumento en la demanda mundial de harina durante el quinquenio considerado, esos países han tenido un considerable incremento en lo que se refiere al pescado desembarcado, o han trazado los planes necesarios para mejorar la flota y las instalaciones terrestres --caso del Brasil, por ejemplo-- a fin de aumentar la productividad. En todos los países --comprendidos Chile y el Perú-- el consumo directo de productos de la pesca ha mostrado un moderado pero continuo aumento a medida que mejoraban los sistemas de refrigeración en el transporte y en la venta y que se difundía la producción envasada. Como es natural, ello ha supuesto un ali- ciente más para los productores.

En lo que se refiere a la pesca de mariscos, su producción (véase de nuevo el cuadro IV-9) se ha visto considerablemente afectada por el descenso del precio internacional del camarón refrigerado y congelado, y por la frecuente petición de los productores norteamericanos en el sentido de que se aplique un impuesto

16. Entre 2 y 25 toneladas por hora, equivalente en pescado crudo.

/a la importación

a la importación, que actualmente es libre.^{17/} Los precios del camarón congelado en los Estados Unidos descendieron en 1959 a un nivel inferior en 16 por ciento al de 1957, y se han mantenido en ese nivel durante 1960 y hasta mediados de 1961. En el segundo semestre de este año ascendieron nuevamente para recuperar el nivel inicial.

Esas variaciones en los precios significaron una reducción relativa en el valor de las exportaciones mexicanas de camarón, cuyo volumen creció 26 por ciento entre 1957 y 1960, con un aumento en el valor de sólo el 6 por ciento. Las ventas internas también aumentaron lo mismo en lo que se refiere al producto refrigerado que al envasado, cuyo consumo se amplió geográficamente. La flota camaronera pudo aumentar así la producción a un ritmo creciente y que puede estimarse provisionalmente en un 7 por ciento anual de 1957 a 1961.

El descenso experimentado por los precios del camarón aparejó entre los demás países exportadores, que la producción se contrajese en 1959 y 1960. En los casos de Costa Rica y Panamá esa contracción fue relativamente moderada, reaccionando la producción hasta alcanzar en 1961 su nivel inicial. En el Perú la caída fue más brusca (15 por ciento aproximadamente), sin que a fines de 1961 hubiera todavía indicios de recuperación. La producción ecuatoriana mantuvo su crecimiento --que en 1960 era 18 por ciento mayor que en 1958-- pese a una paralización de las empresas más pequeñas que duró hasta mediados de 1961. En esos meses se reanudó la pesca del conjunto de las empresas y se han introducido modificaciones en el equipo, contándose entre ellas algunas naves de mayor radio de acción que permitirán seleccionar más ampliamente las zonas de actividad.

En los países que producen principal o exclusivamente para el mercado interno, la producción de mariscos aumentó en la Argentina y en Venezuela, pero bajó en Chile y el Brasil, que son los dos productores principales. En Chile el descenso se debió en parte a las medidas de conservación adoptadas durante el quinquenio para proteger ciertas especies cuya extracción había alcanzado un índice excesivo en relación con su potencial; y en los dos últimos años, a la pérdida de instalaciones pequeras en la zona afectada por el sismo de mayo de 1960.

17. Los derechos de importación se aplican sólo al producto elaborado mediante cocción.

/En el Brasil,

En el Brasil, el descenso en la producción de mariscos no afectó al camarón. En efecto, la producción de esta especie se duplicó entre 1958 y 1960, año este último en que llegó a 24.000 toneladas, con un valor de desembarque estimado en 3.4 millones de dólares. Esa producción se obtuvo con un equipo relativamente deficiente, pues la flota se compone en su mayor parte de embarcaciones pequeñas que carecen de elementos de conservación y cuyos aparejos han sufrido pocas modificaciones en los últimos años. Aparte su baja productividad, la flota tiene un radio de acción restringido y ha de limitar sus salidas a unas condiciones meteorológicas que serían aceptables en muchos casos para embarcaciones de mayor calado. Dada la importancia del consumo del camarón y demás productos pesqueros en el sur del país, se han iniciado estudios en São Paulo sobre la forma de expandir esta pesquería, y ya se han hecho recomendaciones concretas al gobierno central para que tome las medidas necesarias.^{18/} Una de ellas, que ha sido ya adoptada, es la importación de naves y aparejos modernos que serían vendidos a los pescadores, camaroneros y otros, mediante un sistema de créditos amortizables a largo plazo. Sin embargo, debe tenerse presente que el éxito del plan depende en parte de la posibilidad de obtener ese equipo mediante trueque por café.

18. En el Estado de São Paulo opera el Grupo Estadual de Pesquisas sobre Peixes Marítimos, formado por el Instituto Oceanográfico de la Universidad de São Paulo y el Servicio de Pesca y Caza.

2. Producción agropecuaria para el consumo interno^{19/}

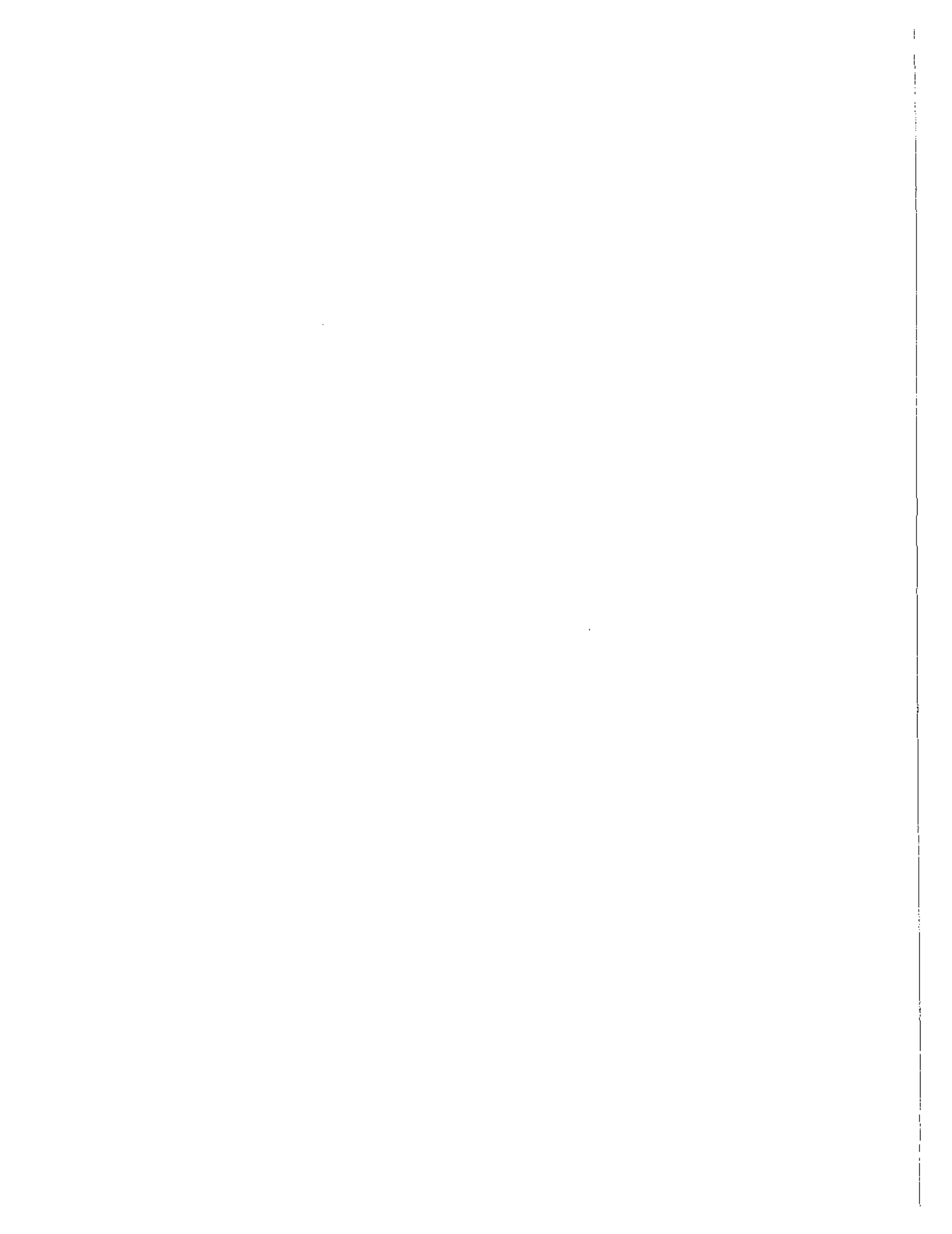
Aunque las estadísticas de que se dispone sobre la producción agropecuaria para el consumo interno adolecen de graves lagunas, las series con que se ha preparado el gráfico IV-2 miden con precisión aceptable los cambios experimentados por los principales productos agrícolas destinados a ese consumo en los respectivos países. Si bien las curvas de cada país podrían verse modificadas en determinados años por la inclusión de otros productos, es difícil que su tendencia cambie en forma significativa.

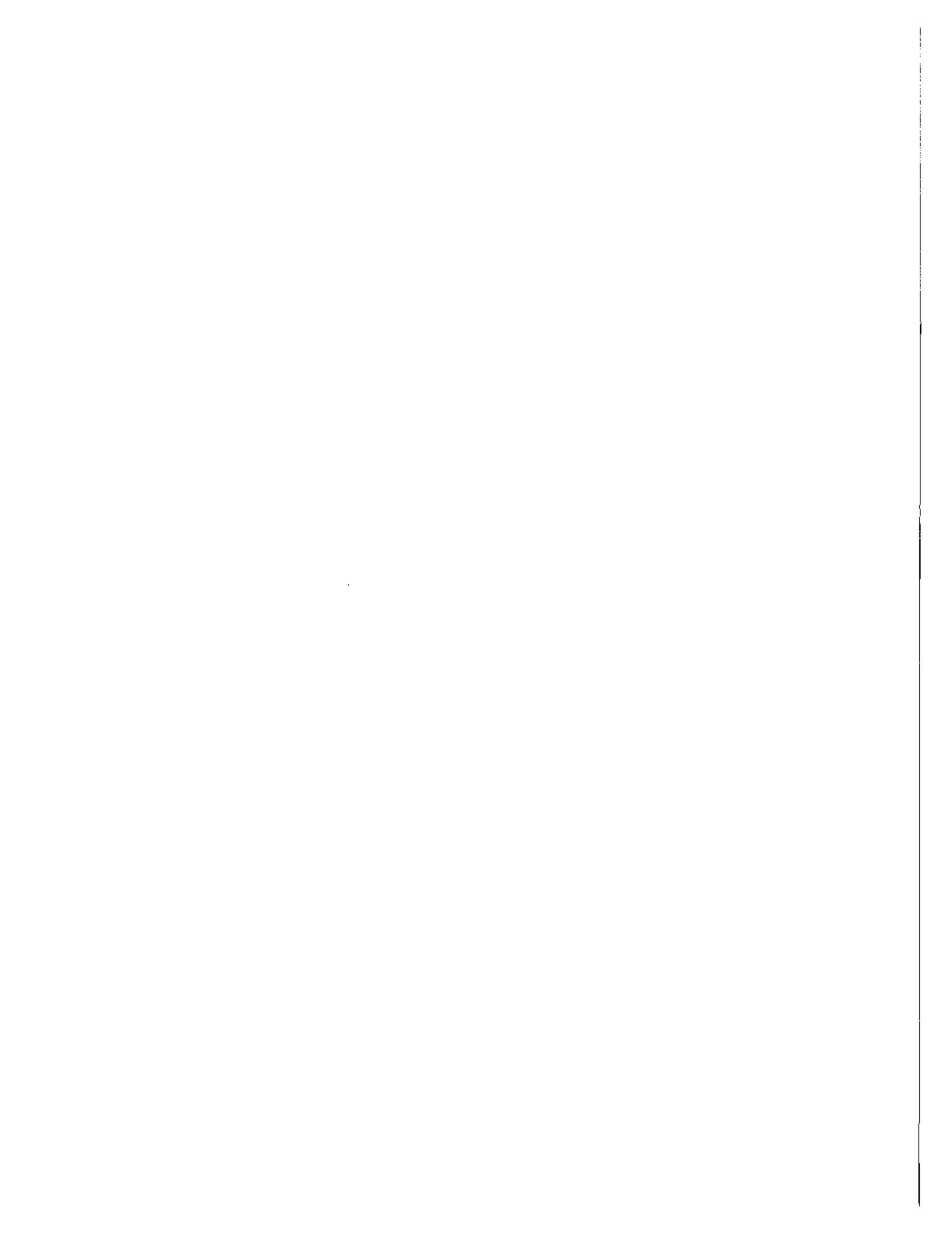
El gráfico muestra que en la mayoría de los países sobre los que hay información la producción por habitante de estos artículos era mayor a fines del período 1950-61 que en el año inicial de 1950. Muestra asimismo que el crecimiento de la producción sólo ha sido regular en dos de los países incluidos en el gráfico --esto es, el Brasil y Venezuela-- y que en los demás hubo variaciones en torno a la tendencia que van desde el extremo del caso uruguayo hasta el mínimo de la curva mexicana.

Se aprecia en general durante el último quinquenio la tendencia al estancamiento o a un descenso en la relación de esta producción con la población. Pese a su regularidad, el crecimiento de la producción venezolana y brasileña durante el quinquenio apenas logró compensar los incrementos de la población total, situación que se repite en los casos de la Argentina y México. En los demás países, en el período 1957-61 se pone de manifiesto la prolongación de un estancamiento anterior, excepto en el Ecuador y en el Perú, países en que se ha registrado un alza de esta producción que arranca desde el bajo nivel a que cayó en 1957.

El estancamiento de la producción argentina se debe en gran parte a las condiciones meteorológicas desfavorables que afectaron las principales áreas ganaderas y de cereales del país. Sin embargo, hay que tener presente que la producción agropecuaria argentina se utiliza lo mismo para consumo interno que para exportación y que ese hecho resta precisión a la distinción que aquí se hace. Por esa razón, la serie usada en el gráfico IV-2 debe considerarse sólo como una burda aproximación de la tendencia en el consumo.

19. Se incluyen en esta sección productos que en algunos países se cultivan exclusivamente para consumo interno, aunque en otros se destinan sobre todo a la exportación. Por lo tanto, es inevitable cierto grado de repetición con la sección anterior.





En el Brasil, la producción agropecuaria para consumo interno ha crecido durante el último quinquenio a la par de la población. Esa tendencia se debe al fuerte acrecentamiento de la producción de yuca (mandioca), frijol, arroz y maíz, que son productos fundamentales en la dieta popular. Fue también importante, aunque menor, el aumento registrado en la producción de azúcar y semillas oleaginosas comestibles. La producción de carne sufrió un estancamiento considerable y el volumen beneficiado ha tenido muy poca variación durante el quinquenio, ocasionando al parecer cierta escasez en el abastecimiento interno. Por ejemplo, las exportaciones de carne vacuna en frigorífico fueron reduciéndose después del alto nivel que alcanzaron en 1958, y a fines de 1961 hubo que prohibirlas del todo.

A pesar del aumento registrado en la producción total de muchos artículos agrícolas de consumo interno, no se produjeron necesariamente los correspondientes aumentos en su disponibilidad en las áreas urbanas de consumo, pues la expansión principal se experimentó en regiones que no están ligadas con São Paulo y Río de Janeiro por sistemas de transportes capaces de trasladar sus excedentes al mercado. Además, decayó la producción de ciertos productos importantes. Por ejemplo, el trigo alcanzó en 1955 a 1.1 millones de toneladas y desde esa fecha cayó persistentemente, reduciéndose tanto en el área cultivada como el rendimiento por hectárea. También desde 1955 han descendido los precios reales^{20/} del trigo nacional. Al igual que en los años últimos, el déficit triguero brasileño en 1961/62 será en parte cubierto con importaciones procedentes de los Estados Unidos (Ley 480) que podrán alcanzar hasta 1.5 millones de toneladas.^{21/} El precio del producto norteamericano en 1961 fue menor en dos terceras partes al del trigo nacional, por lo cual para la cosecha de 1961/62 se suprimió prácticamente el subsidio gubernamental que éste disfrutaba.

Como en las series mexicanas de producción agropecuaria para consumo interno tienen elevada ponderación el maíz y el trigo, las variaciones en el volumen cosechado de estos cereales tienden a influir, quizá excesivamente, en el índice

20. Es decir, precios mayoristas del producto deflactados por el índice de los precios al por mayor.

21. Compárese esa cifra con menos de un millón de toneladas en 1960/61 y menos de 500.000 en 1958/59.

del conjunto de esa producción. Así, el descenso que se advierte en 1960 (véase de nuevo el gráfico IV-2) refleja el que provocaron las desfavorables condiciones meteorológicas en ambos cultivos. Igualmente, la tendencia a largo plazo que muestra la curva mexicana refleja las especiales condiciones que prevalecieron en el país en su producción.

En la primera mitad de la década pasada, México importó un tonelaje considerable de ambos productos, razón por la cual se les dió cierta preferencia en la política de fomento agrícola. De 1950 a 1957, la producción de maíz aumentó 44 por ciento, en tanto que la de trigo lo hizo en 134 por ciento, cifra ésta que sólo fue superada por la que registró la producción de copra. Aun cuando las importaciones continuaron hasta 1959,^{22/} en 1960 la producción excedió el consumo, lo que permitió una exportación de 457.000 toneladas con un valor de 22 millones de dólares. En 1961, la producción aumentó 7 por ciento, quedando a un nivel que es 20 a 25 por ciento superior al de 1957.

Desde 1957 las importaciones mexicanas de trigo -- a diferencia del período anterior en que se llegó a más de 200.000 toneladas-- han descendido a niveles inferiores a las 1.000 toneladas. La producción alcanzó un nivel de 1.4 millones entre 1957 y 1959, nivel que ha sido mejorado en 100.000 toneladas en 1961. El estancamiento que se advierte en la producción desde 1957 se debe en parte a que el trigo ha sido desplazado por el maíz y otros cultivos en algunas de las áreas regadas del noroeste. Sin embargo, la menor superficie de cultivo se vió compensada con un aumento persistente en los rendimientos por unidad de área^{23/} como resultado de un régimen de abonos más intensivo, y por el uso de semillas mejoradas.

El crecimiento que muestra la producción agropecuaria para consumo interno en Venezuela responde a la política de fomento agrícola que se ha seguido para sustituir unas importaciones de alimentos que venían representando ingentes salidas de divisas por ese concepto. En 1957 las importaciones de alimentos, bebidas y tabaco eran de 185 millones de dólares, suma que se consiguió rebajar

22. En estos últimos años una parte de la importación de maíz corresponde a semilla y al tráfico fronterizo con los Estados Unidos.

23. Desde 1958, el promedio para el país es de 1600 kilogramos por hectárea.

a 145 millones en 1961. Durante el quinquenio considerado, el aumento más importante ha correspondido a los productos pecuarios, sobre todo carne, leche y huevos. Esto se ha debido al aumento de casi un 20 por ciento anual en la producción de forrajes concentrados, que permitió alcanzar tasas que representan un 7 por ciento anual en la carne producida y un 13 por ciento en la leche entregada para enlatado y pasteurización. Según estimaciones parciales, la producción de huevos alcanzará una tasa similar a la de la leche, lo que puede confirmarse con la reducción que han tenido los embarques norteamericanos para Venezuela.

En lo que concierne a los demás países, ya se ha dicho que la producción agropecuaria para consumo interno del Ecuador y el Perú experimentó un aumento sustancial durante el último quinquenio. En el Ecuador, ello fue resultado de la considerable expansión de los cultivos de caña de azúcar y de papas, mientras que en el caso del Perú se debió a la recuperación de la producción de autoconsumo registrada después de las sequías que padecieron entre 1956 y 1958 los valles interandinos. Sin embargo, estas sequías no hicieron sino acentuar el efecto de factores de orden económico que actuaron a largo plazo y disminuyeron la producción para el consumo. Si bien esos factores son complejos y es difícil medir su efecto a consecuencia, sobre todo, de la ausencia de estadísticas continuas, en términos generales puede afirmarse que están relacionados con las inversiones básicas, el crédito y la política de importaciones y precios. Las inversiones en carreteras, estaciones de experimentación, obras de regadío y otros elementos de infraestructura se orientaron anteriormente a promover las actividades agrícolas y mineras de exportación, lo que dió lugar a que la producción agrícola para el consumo interno prosperara sólo en las zonas vecinas a las ciudades principales, o sea en el área litoral del país, que es donde se concentran en gran parte la agricultura de exportación, las actividades del gobierno y el sector fabril.

Después de la reforma cambiaria de 1949, el aumento de la producción agrícola para la exportación ocasionó un virtual estancamiento en el área del litoral dedicada al cultivo de productos de consumo interno, y la producción de alimentos quedó en cierto modo circunscrita a los valles interandinos. Las posibilidades de obtener precios que costearan el transporte desde esos valles a la zona litoral se han visto repetidamente frustradas, dada la

/facilidad

facilidad para importar alimentos tanto en estado natural como elaborados que proporcionaron los aumentos casi continuos de unas exportaciones que se duplicaron entre 1954 y 1961. Así, por ejemplo, productos como el trigo, la carne, la miel de abejas, la cebada, el maíz y las frutas de clima templado --cuya producción se había acrecentado durante la última guerra y hasta el año 1950, para hacer frente a dificultades de balance de pagos-- comenzaron a importarse en cantidades cada vez mayores, quedando desplazada la producción de los valles interandinos. Ello provocó el descenso observado en la producción nacional por habitante.

En Chile, la producción agropecuaria para consumo interno tendió a crecer casi a la par con la población en los primeros siete años de la década anterior. En 1957-61 ha mostrado un estancamiento, que ha resultado en una reducción por habitante, y que es consecuencia del persistente descenso en la producción del cultivo que tiene mayor importancia en el país, que es el trigo. En efecto, la producción triguera en los últimos años apenas ha bastado para cubrir el consumo. Salvo la de maíz, que mostró un rápido aumento, la producción de otros cereales se ha mantenido en general sin mayores variaciones. Otro tanto ha ocurrido con la producción de legumbres secas. La de frijoles, por ejemplo, aunque sujeta a fuertes alternativas, ha mostrado una tendencia a declinar desde 1957.

En contraste con estos productos, que pueden considerarse en Chile como tradicionales, hubo un incremento considerable en la producción de remolacha, lo que se tradujo en aumentos sustanciales en la producción de azúcar, carne y leche en la zona sur. El cultivo de la remolacha fue estimulado por la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) a fin de reducir las crecientes importaciones de azúcar y, además, por la importancia que ese artículo tiene como forraje suplementario. Si bien su cultivo contribuyó al persistente aumento de la producción de carne y leche, también influyó en ello la mayor disponibilidad de forrajes provenientes del prensado de oleaginosas y de las superficies dedicadas a pastoreo y producción de heno, que aumentaron al disminuir la superficie sembrada de cereales.

Un factor de singular importancia en la producción agrícola de 1960 fue el sismo que asoló el sur del país, y que dió lugar al abandono de extensiones considerables de tierras de cultivo y ganaderas. El aumento del índice de producción fue de casi un 6 por ciento en 1961, y responde en parte a la reanudación normal de las actividades agrícolas en las zonas afectadas y a las condiciones meteorológicas favorables que se dieron en el resto del país.

II. MINERIA

De 1957 a 1961 la minería latinoamericana no mantuvo la tasa de expansión obtenida en años anteriores, fenómeno que se debe principalmente a las condiciones mucho menos favorables del mercado internacional del petróleo. El menor crecimiento de la producción del combustible y del hierro --del cual se habían abierto importantes yacimientos entre 1950 y 1957-- no fue compensado por la mayor expansión de los metales no-ferrosos, que se debió principalmente a las cuantiosas inversiones iniciadas a principios de los años cincuenta bajo el influjo de los precios relativamente favorables que entonces estaban vigentes. (Véase el cuadro IV-10.)

En el período 1950-57 la minería de América Latina alcanzó una elevada tasa de crecimiento, que llegó a un 8.5 por ciento anual, gracias a las favorables condiciones que prevalecieron en la demanda internacional de petróleo y a la iniciación de la explotación de hierro en el Perú y Venezuela. La producción de combustibles logró alcanzar una tasa de 9.3 por ciento anual, reflejo del continuo auge de las industrias del petróleo venezolana y, en menor grado, mexicana. Asimismo, la producción de metales ferrosos creció a razón de 24.7 por ciento anual debido a que se inició su explotación en Colombia, el Perú y Venezuela y al persistente incremento que tuvo en el Brasil y México. Por su parte, el grupo de metales básicos no-ferrosos creció a una tasa de 3.4 por ciento anual, no muy elevada en relación con la de 4.5 por ciento registrada por la producción mundial.

Durante el último quinquenio (1957-61) ese crecimiento ha disminuido, reduciéndose el correspondiente al índice general a sólo 2.9 por ciento anual. Tal deterioro fue provocado por el lento ritmo de crecimiento (2.7 por ciento) que tuvo la producción de combustibles --componente mayoritario del índice de América Latina--, y por haberse terminado los planes de producción de hierro en el Perú y, en Venezuela cuando apenas comenzaban a explotarse nuevos yacimientos en otros países productores de minerales ferrosos. En cambio, los metales básicos no-ferrosos --cobre, plomo y zinc principalmente-- muestran un considerable aumento tanto en América Latina como en el resto del mundo.

/Cuadro IV-10

Cuadro IV-10

AMERICA LATINA: INDICES DE PRODUCCION DE MINERALES

(1955=100)

	1950	1957	1958	1959	1960	1961 ^{a/}	Tasas de variación (%)	
							1950-57	1957-61
Producción total	70	124	119	127	135	139	8.5	2.9
Combustibles ^{b/}	67	125	120	128	134	139	9.3	2.7
Minerales metálicos	79	121	115	124	142	142	6.3	4.1
Ferrosos	38	178	167	180	206	203	24.7	3.3
No-ferrosos	87	110	104	114	133	134	3.4	5.1
Preciosos	100	95	96	95	98	97	-0.7	0.5
Otros	82	110	118	121	110	125	4.3	3.2

Notas y fuentes: Los índices se han calculado a base de valores a precios de 1955, y esos precios corresponden a cotizaciones representativas del mercado internacional. Para carbón, petróleo crudo, mineral de hierro, mineral de cobre, mineral de estaño, plata, oro, azufre, y salitre se emplearon precios de CEPAL, Suplemento Estadístico del Boletín Económico de América Latina, noviembre 1960; para otros minerales se utilizaron precios unitarios de exportación computados de estadísticas oficiales de los principales países exportadores.

a. Estimación preliminar.

b. Incluye sólo parte de la producción de gas natural.

/Aunque durante

Aunque durante la década pasada el consumo interno de productos minerales ha crecido más que la producción, ésta sigue orientándose hacia el mercado internacional, cuya demanda y precios --así como la oferta de los exportadores no latino-americanos-- determinan en gran parte las variaciones a corto plazo de la producción de América Latina. El descenso de la tasa de crecimiento del petróleo se debe así a la sustitución parcial en el mercado norteamericano de combustibles refinados por gas natural. Ello redujo la tasa anual de aumento en el consumo de crudo e influyó a la postre en las importaciones.

Los factores externos --que aquí sólo se esbozan, pues ya fueron tratados con detalle en otro lugar de este estudio--^{24/} afectaron asimismo en 1961 a la producción venezolana de hierro, cuya baja fue superior a los aumentos de producción registrados en otros países. Los precios del plomo y el zinc se computaron en forma desfavorable durante todo el quinquenio, pues se mantuvieron en el nivel más bajo de los últimos once años. Por otro lado, el precio de la plata, que ahora es bueno relativamente, sólo mejoró en 1961.

Las condiciones que ofrece el mercado internacional son distintas en cada país, de acuerdo con un mecanismo a veces complejo en el que intervienen, entre otros, los siguientes elementos: la capacidad proyectada con anticipación; la mezcla de metales y metaloides en los minerales, y la mayor o menor concentración de la propiedad minera. Por ejemplo, en el caso del zinc, los incentivos para aumentar la producción pueden provenir, como ocurrió en 1961, de un aumento en el precio de la plata, metal con el que frecuentemente aparece mezclado.

En el caso de las explotaciones de cobre a tajo abierto existe cierta subutilización en la capacidad de reducción. El aumento de los costos unitarios resultantes de un uso todavía menor de esa capacidad constituye una limitación fundamental en el descenso de la producción. Inversamente, las pérdidas de producción ocasionadas por motivos ajenos al plan normal de operaciones --por ejemplo, las huelgas-- pueden recuperarse después.

24. Véase el capítulo I.

En ciertos casos interviene, asimismo, como factor que atempera o hace más dinámica la producción, el número de empresas que comprende la minería. En el Perú, por ejemplo, la principal empresa cuprífera poseía en 1958 sólo el 19 por ciento de la capacidad de concentración, debido a lo cual sólo la mitad de los productos que fundía correspondían a su propia producción. Los demás productores podían vender sus concentrados a dicha empresa o directamente a los exportadores, ya que en el Perú no existen impuestos de exportación que diferencien el producto según su grado de elaboración. En los períodos de alza de precios empiezan a producir una serie de minas marginales, que venden directamente a los exportadores, registrándose así un aumento en la proporción de los productos naturales --minerales y concentrados-- en las exportaciones. La situación se invierte al bajar los precios.

Las diferencias entre los países latinoamericanos en materia de política minera son tan grandes como las que muestra la estructura de esa industria entre los propios países. En Venezuela, donde la minería ha constituido una fuente importante de ingresos fiscales y de divisas, la política gubernamental de los últimos años ha tendido a conseguir una mayor participación en los ingresos mineros. En Chile, se reformó en 1955 la legislación sobre la gran minería para aumentar la producción --y por ende los ingresos fiscales y de divisas-- aun a cambio de obtener una menor participación fiscal en el ingreso total de las empresas. Por tanto, mientras la nueva legislación venezolana de 1958 elevó la participación fiscal nominal de 50 a 60 por ciento del ingreso,^{25/} la ley chilena del "nuevo trato" impuso tasas marginales descendentes a las exportaciones que sobrepasaran cierto volumen básico. En 1961 se dictaron disposiciones impositivas adicionales, encaminadas a que las grandes compañías obtuvieran una tasa de expansión de su capacidad productiva de un 15 por ciento cada tres años.

Los otros dos exportadores principales --México y el Perú-- tienen en común una producción basada en yacimientos mixtos que son explotados en forma predominante por grandes empresas extranjeras. Sin embargo, en el Perú no sólo participa

25. Esta proporción sería más elevada en el grado en que las empresas vendiesen su producto a descuentos no reconocidos por el gobierno.

en la producción un número variable de empresas nacionales y mixtas, sino que además la minería metálica ha aportado desde 1950 más de un cuarto de las divisas ingresadas por concepto de exportación. Esta proporción es inferior en México a un 10 por ciento y, además, la minería ha perdido su importancia relativa como fuente de recursos fiscales. En este sentido, cabe señalar que los impuestos de producción y exportación que paga la minería en el país fueron elevados sustancialmente en 1955, gravándose así todavía más la producción minera, al mismo tiempo que descendían las cotizaciones del mercado internacional. El descenso de otros precios en 1953 y 1954 fue compensado en parte por la devaluación externa del signo monetario, hecho que no se repitió al registrarse posteriores descensos. En 1961 el gobierno decidió otorgar un alivio impositivo --equivalente a la reducción de la mitad de los impuestos-- a aquellas empresas mineras que tuvieran una mayoría de capital mexicano y a las que adoptasen esta modalidad en el futuro. A fin de aprovechar esta ventaja, algunas de las empresas productoras crearon filiales con el aporte estipulado de capital mexicano, lo que originó cambios considerables en su propiedad legal.^{26/}

En cambio, en el Perú, la Ley Minera de 1952 eximió a la minería de los impuestos pagados por los demás sectores, privilegios que, aparte de beneficiar a las empresas foráneas, afectó a un considerable número de empresas nacionales y mixtas que trabajaban en este sector. Gran parte de los aumentos de producción posteriores a 1957, fue resultado de las inversiones hechas con el estímulo que proporcionó esta ley.

Sin embargo, la minería peruana ha cambiado en forma apreciable al iniciarse las explotaciones a tajo abierto en la producción de cobre y de hierro, que han elevado considerablemente el producto interno, pero sin dar lugar a un aumento en la ocupación, los ingresos netos de divisas o los recursos fiscales. Esto se debe en parte a los bajos costos de operación que se pagan en el Perú, pero también a la acelerada amortización del préstamo que concediera originalmente a la empresa

26. Véase la exposición del Presidente de la República, Excelentísimo señor Adolfo López Mateos en el Tercer Informe de Gobierno rendido ante la Representación Nacional, el 1° de Septiembre de 1961, p. 46.

el Banco de Exportaciones e Importaciones de los Estados Unidos,^{27/} y a una reducción igualmente rápida de los créditos obtenidos en otras fuentes extranjeras. Como el aumento de la producción tampoco contribuyó mayormente a los ingresos fiscales, hubo que financiar el crecimiento de los gastos públicos con el alza de tarifas que se aplicó a los impuestos directos e indirectos pagados por el resto de la economía.

Dentro del período considerado la producción para consumo interno ha mostrado incrementos superiores a los que muestra la destinada a la exportación. En México la producción de mineral de hierro, estaño y petróleo ha tenido un crecimiento rápido y persistente. La minería de la Argentina y el Brasil se ha desarrollado asimismo atendiendo la demanda interna de combustibles líquidos y de metales básicos. Sus índices de producción tanto extractiva como de refinación indican un crecimiento continuo y --por lo que hace al Brasil-- acelerado en relación con los primeros siete años de la década anterior.

Los aumentos de la producción para consumo interno en los países mencionados fueron en gran parte consecuencia del desarrollo alcanzado por su industria fabril en el sector de las industrias mecánicas.^{28/} En los demás países, sólo ocurrió así en el caso de algunos minerales --carbón y petróleo principalmente-- de uso generalizado en la economía.

27. A fines de 1961 sólo se le debían 89 millones de dólares de un préstamo de 122 millones hecho en 1959.

28. Véase la sección IV del capítulo V.

1. Petróleo

Las cifras de producción del petróleo sólo miden un aspecto de esta actividad, que por lo demás comprende un conjunto de operaciones cuyos resultados --en términos de crudo o gas extraído-- únicamente pueden apreciarse en el transcurso de un cierto período. En tal sentido, las cifras del cuadro IV-11, en el que se acusa durante 1957-61 una reducción en la tasa de crecimiento de la producción en el conjunto de América Latina, deben relacionarse con la actividad de exploración en los países productores. Por ejemplo, la exploración ha alcanzado un mínimo en Venezuela, pese a lo cual la producción ha continuado creciendo a expensas de las ingentes reservas cubicadas con anterioridad.

En el Brasil, aunque la intensa exploración no ha incorporado nuevos campos a los ya tradicionales, ha logrado en cambio ampliar las reservas. En la Argentina, se ha obtenido con una moderada actividad el aumento más importante del período en la producción latinoamericana de crudo.

La producción venezolana de petróleo crudo aumentó de 547 millones de barriles en 1950 a 1014 millones en 1957, y las nuevas condiciones que se dieron en el mercado internacional con la reapertura del Canal de Suez obligaron a las empresas a adoptar medidas para reajustar la producción. En 1958 se produjo un descenso del 32 por ciento en el número de pozos completados, pero la producción sólo disminuyó 6.3 por ciento debido a que comenzaron a producir algunas concesiones otorgadas con anterioridad en el Lago Maracaibo.

Las condiciones existentes indujeron a las compañías a reducir al máximo sus costos, limitando sus operaciones al desarrollo de las pertenencias de que disponían y a mejorar el sistema de oleoductos de exportación. El número de pozos completados se ha reducido a una fracción no sólo del máximo de 1957, sino también de los años anteriores, en los cuales las condiciones del mercado internacional podían calificarse de relativamente normales. (Véase el cuadro IV-12.)^{28/}

28. En ese cuadro se presenta una serie de costos por barril adicional, de la cual se han excluido los pagos por concesiones en 1956 y 1957, y que muestra el efecto que tuvieron aquellas medidas.

La producción se ha mantenido en 1960 y 1961 en el elevado nivel alcanzado en 1957 y aún lo ha superado debido a una extracción más intensa en los campos actuales. Los productores particulares cuentan todavía con reservas suficientes como para mantener esta producción durante los próximos 8 años, período que se prolonga en forma apreciable si se consideran las cifras estimadas como probables dentro de las actuales concesiones.

La Corporación Venezolana de Petróleo fue creada en 1960, y se le ha otorgado la exclusividad en materia de exploración fuera de las actuales concesiones. En mayo de 1961 inició sus perforaciones en zonas que ofrecían ser prometedoras, y a fines del año disponía ya de una importante capacidad diaria de extracción. Sin embargo, las operaciones de desarrollo han prevalecido, ocasionando un acrecentamiento de consideración en las reservas ya cubiertas.

La actividad de exploración de los últimos diez años ha sido intensa en el Brasil, y se han desarrollado varios yacimientos de importancia en la costa de Bahía. La producción de estos yacimientos --todos de propiedad del organismo estatal Petroleo Brasileiro (PETROBRAS), ha reducido significativamente la dependencia de los abastecimientos foráneos al satisfacer casi un tercio de la demanda interna de crudo. (Véase el cuadro IV-13.) El aumento de las reservas en 1960 a 600 millones de barriles --cifra que asegura la producción actual y permite su intensificación-- se debió principalmente a la explotación de esos nuevos yacimientos en Bahía.

PETROBRAS efectúa una intensa exploración en otras áreas, pero hasta ahora con resultados poco favorables. En cambio, su actividad en materia de refinerías ha proporcionado al país una capacidad de refinación de 300.000 barriles diarios, que es suficiente para satisfacer la demanda interna.

En la Argentina, cuyas actividades petroleras estaban principalmente a cargo de Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF), la producción creció entre 1950 y 1957 a una tasa acumulativa anual de 5.4 por ciento, que es bastante inferior a la que corresponde a la demanda interna (7.3 por ciento). En 1958 el gobierno autorizó a YPF a contratar con empresas particulares la exploración y explotación

/Cuadro IV-13

Cuadro IV-11

AMERICA LATINA: PRODUCCION DE PETROLEO CRUDO

(Millones de barriles de 42 galones)

País	1950	1955	1957	1958	1959	1960 ^{a/}	1961 ^{b/}
Argentina	23.4	30.5	34.0	35.8	44.7	63.9	84.9
Brasil	.3	2.0	10.1	18.9	23.6	29.6	34.8
Colombia	34.1	39.7	46.8	46.9	53.6	55.4	53.2
México	20.6	89.4	88.3	93.5	96.4	99.0	106.7
Venezuela	546.8	787.4	1014.5	950.8	1011.5	1041.7	1065.7
Otros	19.0	26.5	30.7	31.2	30.3	32.9	33.6
Total	644.2	975.5	1224.3	1177.2	1260.0	1322.7	1378.3

Fuentes: 1950, 1955, 1957-60: Departamento del Interior de los Estados Unidos, División de Minas, Minerals Yearbook; 1961: Naciones Unidas, Boletín Mensual de Estadística (varios números); Petroleum Press Service; y Banco de Londres y América del Sur, Fortnightly Review (varios números).

Nota: Los totales no siempre coinciden con la suma de los componentes, por haberse redondeado las cifras.

a. Cifras preliminares.

b. Estimaciones a base de datos parciales.

Cuadro IV-12

VENEZUELA: POZOS COMPLETADOS, PRODUCCION Y COSTO DE PETROLEO

Años	Pozos completados (Unidades)	Producción (Millones de toneladas)	Costo por barril adicional (dólares)
1948	889	71.7	...
1953	951	94.2	0.41
1957	1746	148.4	0.46
1958	1195	139.1	0.67
1959	707	147.9	0.58
1960	430	152.4	0.41
1961	400	155.2	0.24

Fuente: World Oil, Houston, Tejas (varios numeros)

Cuadro IV-13

BRASIL: RESERVAS Y PRODUCCION DE CRUDO Y GAS NATURAL

Años	Petróleo crudo			Gas natural (Millones de metros cúbicos)
	Reservas (Millones de barriles)	Producción	Consumo	
1950	26	0.3	33.0	61.2
1954	40	0.1	58.4	63.6
1955	35	2.0	64.6	61.8
1957	200	10.1	70.1	158.5
1958	250	18.9	83.1	300.0
1959	260	23.5	...	427.2
1960	600	29.6	94.0	535.2
1961	...	33.6

Fuentes: World Oil, Houston, Tejas (varios numeros); Departamento del Interior de los Estados Unidos, División de Minas, Minerals Yearbook; Oficina de Estadística de las Naciones Unidas; Confederação Nacional da Industria.

/temporal de

temporal de áreas de su propiedad. YPF celebró en el mismo año contratos por términos de explotación que variaban entre 15 y 30 años con seis empresas importantes, que se encargaron de explorar y desarrollar zonas paralelas a la cordillera de los Andes y en el extremo sur del país. Esas empresas iniciaron sus actividades a fines de año, y en 1959 se registró un aumento en la producción de crudo de un 37 por ciento. Fue necesario restringir la producción al mediar cierto atraso en la construcción de los oleoductos para despacho a las refinerías.

La tasa de crecimiento de la producción pasó así del 5.4 por ciento ya mencionado en el período 1950-57 al 23.4 por ciento de 1957 a 1960. En diciembre de ese último año pudo satisfacerse totalmente la demanda interna de petróleo crudo. La posibilidad de obtener excedentes exportables se vio confirmada a comienzos de 1961, año en que las operaciones se enderezaron principalmente a desarrollar y extender los campos encontrados desde 1958. Según informaciones preliminares, a mediados de 1961 las inversiones de YPF y de las empresas particulares trataban de consolidar los sistemas de producción. La exploración de otras zonas se continuó a fines de año, previéndose mayores incrementos en la producción y exportación de crudo de 1962.

La producción en escala comercial se inició en Chile durante 1949. En el período 1957-61 se han desarrollado y extendido los campos de Magallanes. Las inversiones de la Empresa Nacional de Petróleos (ENAP) se dedicaron a consolidar estos yacimientos, y con este propósito se cateó el estrecho de Magallanes en 1960-61. En lo tocante a producción de crudo, los resultados han sido muy favorables. (Véase el cuadro IV-14.) ENAP ha continuado haciendo estudios en el norte del país, y a comienzos de 1961 ha abierto pozos de exploración en las provincias de Tarapacá y Atacama. Invirtió en ese año un millón de dólares en estudios geológicos y geofísicos de las provincias centrales, con lo cual sus inversiones de exploración --fuera de la zona de Magallanes-- alcanzarán a 5 millones de dólares.

La producción de crudo ha crecido en México a una tasa moderada, porque la empresa fiscal Petróleos Mexicanos (PEMEX) destinó una parte principal de sus inversiones a la construcción de gasoductos, oleoductos y refinerías. Debido a ello,

/Cuadro IV-14

Cuadro IV-14

CHILE: RESERVAS Y PRODUCCION DE PETROLEO CRUDO

Años	Reservas (Millones de barriles)	Producción (Miles de barriles)
1950	30	630
1955	40	2577
1957	50	4337
1958	55	5568
1959	75	6428
1960	60	7231
1961	150	10300

Fuentes: World Oil, Houston, Tejas; Oficina de Estadística de las Naciones Unidas.

se ha triplicado durante el quinquenio, la producción de gas natural, que se ha aprovechado en proporciones relativamente mayores al concluirse el gasoducto entre Ciudad Pemex y la capital del país. La capacidad de refinación ascendió a 351.000 barriles diarios en 1961, y ha excedido a la propia producción (283.000 barriles).

En materia de exploración PEMEX desarrolló en 1959 una intensa actividad, que dio por resultado el descubrimiento del nuevo campo de Santa Ana en la Bahía de Campeche. El campo entró en producción en julio de 1961, con un rendimiento inicial de 10.000 barriles diarios, que pueden llegar a la cifra de 40.000 en 1962, con lo que la producción total alcanzará la capacidad de refinación.

En los casos del Perú y el Ecuador, países en que hay empresas particulares que explotan yacimientos relativamente antiguos, la producción ha mostrado una tendencia desfavorable desde 1957. La ecuatoriana viene bajando desde 1955, sin que la escasa actividad de exploración haya descubierto nuevos campos que sustituyan al único que actualmente está en producción. En el Perú, la caída de la producción en los antiguos yacimientos de Brea-Pariñas ha contrarrestado los aumentos registrados en los demás pozos de la Costa y la producción nueva de las vertientes amazónicas y el zócalo continental. En Brea-Pariñas --yacimiento cuya propiedad está en litigio desde hace tiempo-- la empresa concesionaria ha limitado la inversión en nuevos pozos, manteniendo la producción a base de recuperación secundaria, inundación y otras técnicas usualmente utilizadas para elevar el índice de extracción en yacimientos agotados.

2. Cobre

Las variaciones anuales en la producción de cobre de América Latina, ocasionadas por los cambios a corto plazo en el mercado internacional, tuvieron en los últimos años una importancia secundaria frente a las modificaciones que experimentó la capacidad productiva. Las adiciones a esa capacidad se reflejan en los niveles de producción, y le han permitido a América Latina recuperar en los cuatro años últimos la posición relativa que tuviera en 1950 en la producción mundial.

En efecto, el nivel de producción en 1957 fue 30 por ciento mayor que en el quinquenio 1950-55, en virtud de la conjunción de precios elevados y de las condiciones favorables que se ofreció a la inversión en el Perú y Chile desde 1952 y 1955 respectivamente. En el primer país la Ley de Minería de 1952 vigente todavía, dió como resultado un continuo aumento de la producción, que pasó de un contenido metálico de 30.000 toneladas en 1952 a 57.000 en 1957. (Véase el cuadro IV-15.) Del mismo modo, la llamada Ley del "Nuevo Trato", dictada por Chile en 1955, dió lugar a que las tres empresas principales del país invirtieran en los cinco años siguientes alrededor de 180 millones de dólares, elevándose la producción de algo más de 360.000 toneladas en 1953-54 a 486.000 en 1957. En 1959-60 se inició la explotación de los yacimientos de El Salvador, con una capacidad inicial de 120.000 toneladas de blister, cantidad que compensó el agotamiento de otro yacimiento existente y permitió un ligero aumento en el nivel de la producción nacional.

En el Perú también subió apreciablemente el nivel de la producción en 1960, al iniciarse en escala comercial la de los yacimientos de Toquepala,^{29/} que cuentan con reservas calculadas en 1.000 millones de toneladas de mineral con uno por ciento de cobre, y poseen una capacidad inicial de refinación de 140.000 toneladas anuales a un costo apenas superior a 11 centavos de dólar por libra.^{30/} En 1961 este costo se redujo todavía más cuando la ley del mineral tratado se elevó a 1.67 por ciento, ampliándose el margen con los costos africanos. (Véase el cuadro IV-16.)

29. En realidad, se trata de tres yacimientos contiguos, uno de los cuales es Toquepala.

30. Véase Forbes Financial Weekly, Nueva York, 1º de marzo de 1960.

Cuadro IV-15

AMERICA LATINA: PRODUCCION DE MINERAL DE COBRE

(Miles de toneladas, contenido metálico)

País	1950	1955	1957	1958	1959	1960 ^{a/}	1961 ^{b/}
Chile	362.8	433.5	485.5	467.0	546.3	532.3	547.6
México	61.7	54.7	60.6	64.9	57.2	60.3	49.3
Perú	29.9	43.4	57.1	53.6	50.7	212.4	215.0
Otros	25.1	23.0	21.5	17.1	12.8	15.7	15.7
<u>Total</u>	479.5	554.6	624.7	602.6	667.0	820.7	827.6

Fuentes: 1950, 1955, 1957-1960: Departamento del Interior de los Estados Unidos, División de Minas, Minerals Yearbook; 1961: Naciones Unidas, Boletín Mensual de Estadística; Banco Central de Chile, Boletín, y Banco de Londres y América del Sur, Fortnightly Review (varios números).

a. Cifras preliminares.

b. Estimaciones a base de datos parciales.

Cuadro IV-16

COBRE: ESTIMACION DEL COSTO DE PRODUCCION POR LIBRA,
TOQUEPALA Y PRINCIPALES PRODUCTORES, 1960
(Centavos de dólar)

	<u>Estimación de costo</u>	
	<u>Máximo</u>	<u>Mínimo</u>
Estados Unidos	28	18
Chile	18	15
Africa	15	13
Toquepala (Perú)	...	11

Fuente: Forbes Financial Weekly, Nueva York, 1^o de marzo de 1961.

Las inversiones para poner a Toquepala en producción alcanzaron a 237 millones de dólares a fines de 1959. De ellos, 120 millones procedían de un crédito del Banco de Exportaciones e Importaciones de los Estados Unidos.^{31/} Las inversiones continuaron en 1961 con objeto de aumentar la capacidad de flotación y fundición a una cifra superior a las 250.000 toneladas. El bajo costo y los futuros planes de expansión son consecuencia de la operación a tajo abierto del yacimiento de Toquepala, y se lograron además merced a las concesiones que en materia de impuesto otorgó el gobierno que en 1954 firmó con la empresa un contrato especial en el que --de acuerdo con las estipulaciones del código minero de 1952-- se la exime del principal rubro de impuesto a la renta y de los derechos de exportación e importación que pagan los demás sectores del país, exonerándola a la vez de los controles de cambios y de exportación.

La ley chilena de 1955 ha sido revisada por el gobierno, que elaboró y sometió al Congreso un proyecto de ley basado en que las rebajas impositivas concedidas por la ley no tuvieron los efectos que se esperaba. Aunque la producción de cobre aumentó, lo hizo a un ritmo inferior al de la producción mundial. En efecto,

31. American Smelting and Refining Co., Annual Report, 1959.

mientras Chile participó en ella con un 20.8 por ciento en 1945-49^{32/} esa proporción fue sólo de un 16.1 por ciento en 1955-59. En 1960 y 1961 su participación bajó a 15 por ciento, descenso que en parte motivó el acuerdo a que llegaron las empresas internacionales en el sentido de reducir la producción en 10 por ciento a partir de octubre de 1960.^{33/} Este acuerdo, que cumplieron varias de las empresas chilenas, no fue acatado por la principal empresa africana --que prefirió aumentar sus existencias-- ni por los productores de los Estados Unidos.^{34/}

El nuevo proyecto de ley dispone que las empresas sigan un plan de inversiones capaz de elevar la capacidad de reducción en un 15 por ciento cada tres años, lo que además puede contribuir a disminuir la estrecha relación con los precios que guarda la producción chilena. La simultaneidad de las variaciones en cotización y en precio (véase el gráfico IV-3) tiene especial repercusión en la economía nacional, pues el cobre proporciona al país el 15 por ciento de los ingresos tributarios y el 68 por ciento de las divisas.

Es posible que los efectos de la ley sean sustanciales dentro de un plazo relativamente corto, pues ya en julio de 1961 una de las empresas inició un proyecto para incrementar su producción extractiva y de fundición en un 7 por ciento en el término de un año. La empresa propietaria del mineral de El Salvador tiene asimismo proyectado el establecimiento de una refinería en Chañaral destinada a reducir los concentrados que actualmente se envían a los Estados Unidos.

La producción mexicana ha tenido escasa variación durante los últimos once años, manteniéndose alrededor de las 60.000 toneladas anuales. En 1961 descendió a 49.000 toneladas aproximadamente, debido en parte a una huelga de tres meses que se declaró a fin de año en la mina principal del país. La pérdida que ocasionó esta huelga fue equivalente a 5.600 toneladas de contenido recuperable.

32. Excluyendo los países de economía centralmente planificada.

33. Véase The Economist, 25 de noviembre de 1961.

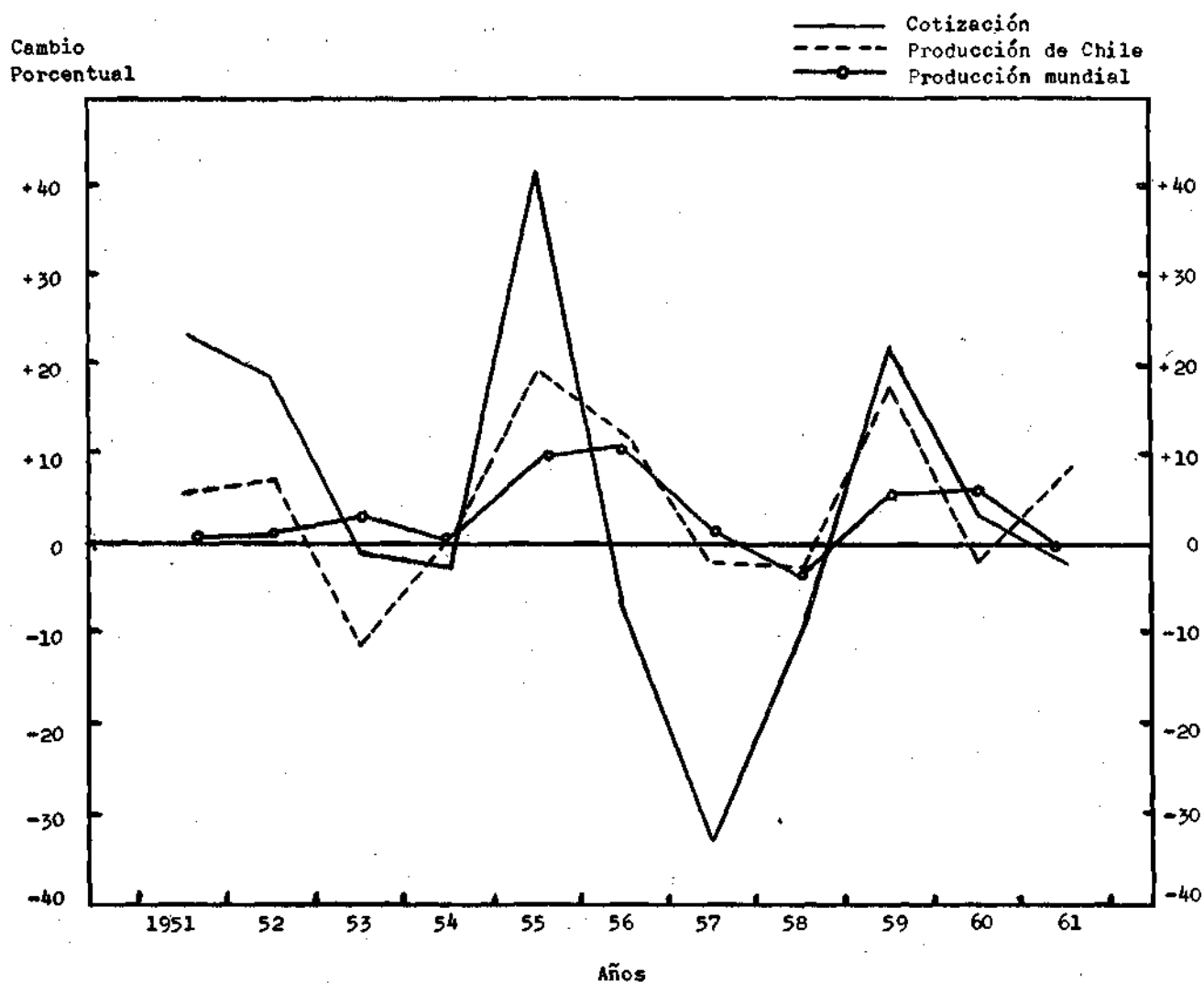
34. Estos últimos lo hicieron en virtud de las especiales circunstancias que privaron en el mercado norteamericano para el cobre nacional.



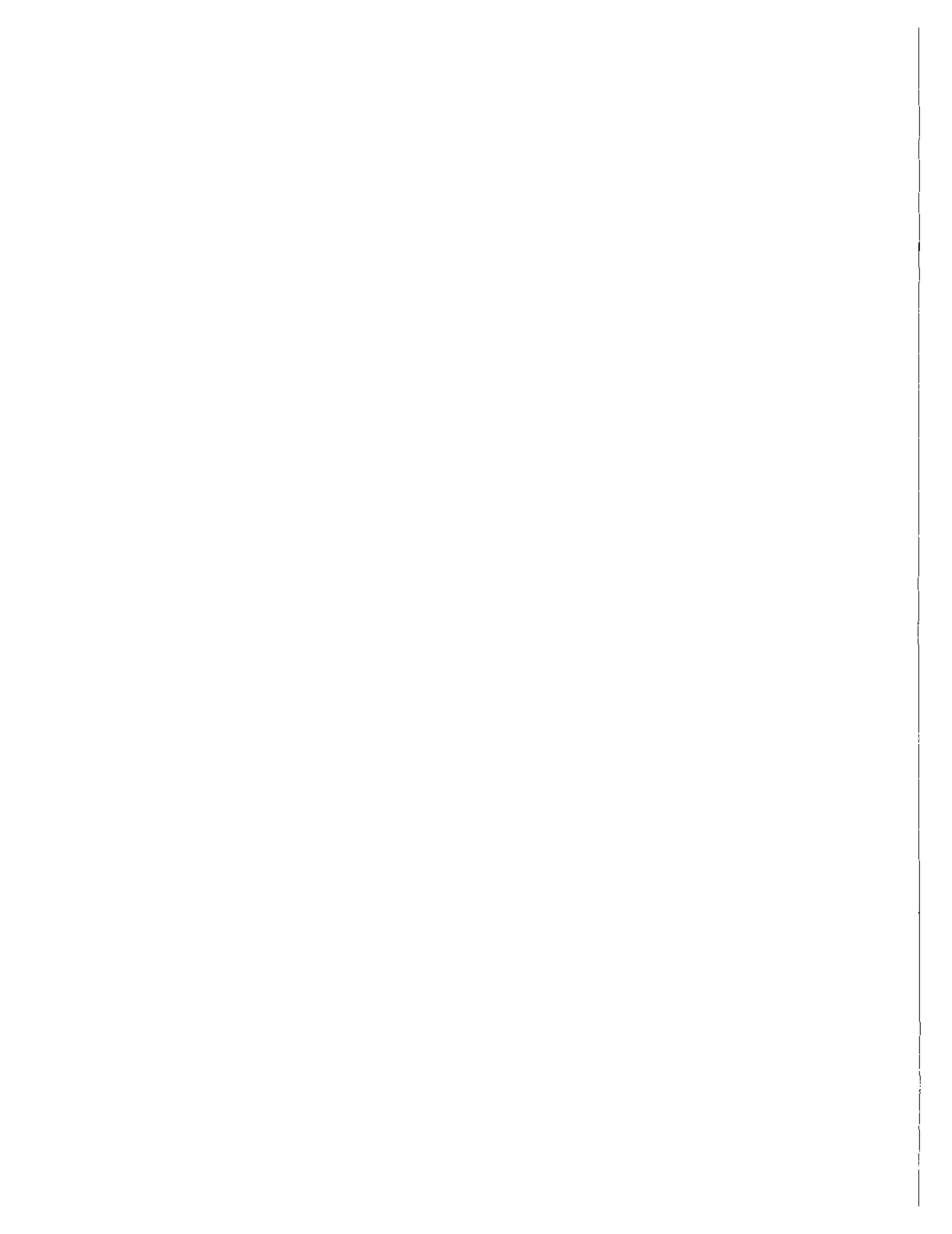
Gráfico IV - 3

COBRE: VARIACIONES EN SU COTIZACION INTERNACIONAL Y EN SU PRODUCCION
EN CHILE Y EN EL MUNDO, 1951-61

(Variación porcentual sobre el año anterior)



Fuentes: Departamento del Cobre, Santiago de Chile; y Naciones Unidas, Boletín Mensual de Estadística.



3. Plomo

La producción de plomo en América Latina bajó un 5 por ciento entre 1957 y 1961 como consecuencia de un descenso del 33 por ciento en las cotizaciones internacionales. Esta baja fue general en los tres principales países exportadores. (Véase el cuadro IV-17.) Sin embargo, se dieron ciertos factores de orden nacional que contribuyeron a acentuarla en México y Bolivia o contenerla en el caso del Perú.

La producción de México muestra, a largo plazo, una tendencia al descenso. De un volumen de 238.000 toneladas en 1950, bajó a 211.000 en 1957 y a 190.000 en 1960, nivel al que se mantuvo en 1961.

La producción peruana de plomo aumentó de 65.000 toneladas en 1950 a 131.000 en 1957. La caída de precios en este último año y las cuotas de importación impuestas por los Estados Unidos en octubre de 1958, llevaron a la principal empresa minera y refinadora a reducir en 20 por ciento en 1958 --y en un 10 por ciento adicional en 1959-- las compras de concentrados a otras empresas, así como a elevar el volumen de refinación de concentrados provenientes de minas de su propiedad.^{35/} En 1960 el alza del precio del plomo dió lugar a una expansión de 30 por ciento en las operaciones de la refinería a base principalmente de minerales comprados. (Véase el cuadro IV-18.)

Parte del aumento en la producción en 1960 se debió a las condiciones que prevalecieron en el mercado de la plata, metal cuya producción era insuficiente en relación con la demanda internacional. En 1961 las expectativas de un alza en su precio dieron lugar a un acrecentamiento de la producción del plomo refinado y de las exportaciones de este metal, que superaron a las del año anterior en un 21 por ciento. Sin embargo, la producción minera no varió para el conjunto del país. El aumento señalado provino en parte de la mayor refinación y exportación de las existencias en poder de productores.

^{35/} Véase Cerro de Pasco Corporation, Report to Stockholders, 1959.

Cuadro IV-17

AMERICA LATINA: PRODUCCION DE MINERAL DE PLOMO

(Miles de toneladas, contenido metálico)

	1950	1955	1957	1958	1959	1960	1961 ^{a/}
México	238.1	210.8	211.0	200.0	195.0	189.8	189.3
Perú	62.1	118.7	124.0	120.0	115.2	151.2	150.0
Otros	31.1	57.3	78.4	72.0	74.3	67.2	65.1
Total	331.3	386.8	413.4	392.0	384.5	408.2	404.4

Fuentes: 1950, 1955, 1957-60: Departamento del Interior de los Estados Unidos, División de Minas, Minerals Yearbook; 1961, British Bureau of Non-Ferrous Metal Statistics, World Non-Ferrous Metal Statistics; Fondo Monetario Internacional, International Financial Statistics; y Banco de Londres y América del Sur, Fortnightly Review.

a. Estimaciones basadas en datos parciales.

Cuadro IV-18

PERU: OPERACION DE LA REFINERIA DE PLOMO, 1957-61^{a/}

(Miles de toneladas)

	Producción	Correspondiente a minerales	
		propios	comprados
1957	69.8	23.2	46.6
1958	65.0	28.4	36.6
1959	57.3	24.3	33.0
1960	73.5	30.5	43.0
1961	77.2	29.2	48.0

Fuente: Informes anuales de la empresa refinadora.

a. Estos datos no pueden compararse estrictamente con los del cuadro IV-17, por tratarse de producción sujeta a posterior refinación.

4. Zinc

Al igual que en el caso del plomo, la producción de zinc en América Latina descendió después de 1957, a medida que bajaron los precios internacionales, y se recuperó en 1960 y 1961 merced a la ligera mejoría de dichos precios y a las expectativas --confirmadas después-- de alzas en el precio de la plata. En 1961 la producción del área alcanzó a 515.100 toneladas de metal recuperable, excediendo así en un 10 por ciento a la de 1960 y en un 7 por ciento a la de 1957.

La producción mexicana se ha visto favorecida por una mejora en la ley media del zinc en los minerales mixtos de plomo, zinc y plata, y por la terminación de una refinería de zinc de 30.000 toneladas de capacidad. También constituyó un factor positivo la rebaja parcial de impuestos de producción y exportación que se concedió desde 1960 a uno de los productores principales. La reducción de impuestos otorgada por la Ley de Minería de 1961 a las empresas de propiedad mayoritaria mexicana fue especial aliciente en el caso del zinc para que las empresas extranjeras buscaran la participación de accionistas nacionales en sus propiedades. El principal productor extranjero transfirió el 51 por ciento de sus intereses a una empresa refinadora y a otra minera formada recientemente. Además de la ya citada adición de una refinería de 30.000 toneladas de capacidad, próximamente se iniciará la construcción de otra planta más —también de 30.000 toneladas— lo que permitirá elaborar en el país una gran parte de la producción. Esas inversiones se ven favorecidas por la estructura de los impuestos sobre producción y exportación, que gravan con tasas menores a los productos refinados que a los minerales o concentrados.

La reducida capacidad de refinación continúa siendo un obstáculo principal para la minería de zinc en otros países, porque obliga a pagar altos fletes internos hacia los puertos de exportación y, además, porque limita las ventas a aquellos países que poseen refineries. En la Argentina la producción de concentrados supuso aproximadamente el doble de la capacidad de refinación. (Véase el cuadro IV-19.) Ello provocó una fuerte acumulación de existencias, por más que el país importa una cantidad comparable de metal en barras. La producción de Bolivia y de Guatemala, que íntegramente es de concentrados, puede decirse que desapareció con la baja de precios iniciada en el primer trimestre de 1957 y que se prolongó hasta mediados de 1959. Desde entonces las exportaciones bolivianas

Cuadro IV-19

AMERICA LATINA: PRODUCCION Y REFINACION DE ZINC

(Miles de toneladas)

País		1950	1955	1957	1958	1959	1960	1961
Argentina	A	12.7	21.1	35.0	44.0	47.0	33.9	29.5
	B	7.5	13.5	14.0	15.0	14.0	17.7	16.2
México	A	223.5	269.4	254.0	243.0	239.0	243.6	260.2
	B	53.5	56.1	56.3	57.4	55.6	52.9	60.6
Perú	A	87.9	166.1	158.0	132.0	141.0	178.1	210.4
	B	1.3	17.1	26.7	28.8	29.0	26.7	32.7
Otros	A	19.9	35.9	34.5	21.3	5.9	13.0	15.0
Total	A	344.0	492.5	481.5	440.3	432.9	468.6	515.1

Fuentes: 1950, 1955, 1957-60: Departamento del Interior de los Estados Unidos, División de Minas, Minerals Yearbook; 1961, Naciones Unidas, Grupo de Estudio sobre Plomo y Zinc, y Boletín Mensual de Estadística; Fondo Monetario Internacional, International Financial Statistics; y Banco de Londres y América del Sur, Fortnightly Review.

- A. Minerales concentrados.
- B. Zinc refinado.

/corresponden

corresponden al zinc contenido en los concentrados de plata y, por lo tanto, su aumento en 1960 y 1961 sólo refleja las condiciones del mercado del segundo metal. La recuperación de la producción guatemalteca en esos años parece que responde a la misma razón.

La producción del Perú se vio considerablemente afectada por la carencia de una refinería comercial. La que existe pertenece a una empresa que exclusivamente reduce concentrados propios, viéndose obligados los demás productores a vender su producto directamente en el mercado externo. Entre 1956 y 1959, la producción bajó en 20 por ciento, aunque la empresa propietaria de la refinería aumentó la suya en 15 por ciento, porcentajes que ponen claramente de manifiesto la crisis que atravesaron los demás productores.

5. Estaño

La producción boliviana de estaño^{36/} --que había caído de 32.000 toneladas en 1950 a menos de 28.000 toneladas en 1957 a consecuencia del bajo nivel de los precios mundiales y de dificultades en la administración de las minas nacionalizadas-- hubo de reducirse todavía más en 1958 y 1959, de acuerdo con los dictados del Convenio Internacional del Estaño. La producción en 1958 fue sólo de 18.000 toneladas, cifra que se elevó a 24.000 en 1959, para luego caer nuevamente.

A partir de 1960 Bolivia figura entre los productores que no lograron cumplir con las cuotas del Convenio ni aprovechar después la persistente alza de precios en 1961. La incapacidad de la minería boliviana para aumentar su producción de acuerdo con las nuevas condiciones de la demanda responde a factores que se han hecho sentir desde hace varios años. Uno de ellos es el considerable agotamiento de las vetas principales en las minas, sin el reemplazo que proporcionarían nuevos descubrimientos. Baste señalar que la ley del mineral extraído actualmente es inferior al uno por ciento, cuando el promedio en 1950 era de 8 por ciento. En segundo lugar, los equipos de extracción y los empleados en los procesos subsiguientes de concentración requieren ser reparados o, algunos de ellos, renovados.^{37/}

^{36.} La producción de los otros países es reducida y se considera como sub-producto de la refinación de otros minerales.

^{37.} A fin de mejorar estos equipos se ha obtenido en junio de 1961 un crédito de 38 millones de dólares del Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Por último, es de gran importancia el problema que ocasiona la mala condición de las vías y el anticuado equipo rodante del ferrocarril a Antofagasta. Aunque este ferrocarril continúa transportando los concentrados a ese puerto, no se encuentra en condiciones de aumentar sus servicios ni dispone de capital suficiente para reparar en forma adecuada vías y equipos.

Además, existen otros factores que influyen en los costos de la Corporación Minera Boliviana (COMIBOL), que incurrió en déficit en 1959 y 1960. Uno de ellos es la redundancia de mano de obra. Para subsanar esa y otras dificultades, el Gobierno de Bolivia ha firmado un convenio con el BID, la ADI y un organismo del Gobierno de la República Federal de Alemania, por medio del cual cada uno de los firmantes ha suministrado una parte del capital necesario para renovar el equipo de la empresa, proporcionando además el BID la asistencia técnica requerida para racionalizar la producción de COMIBOL.

6. Mineral de hierro

La producción de hierro de América Latina en 1950 se circunscribía a los dos países exportadores --el Brasil y Chile-- y al mineral reducido por la siderurgia mexicana. La demanda de mineral de alta ley por parte de los Estados Unidos --conectada con el agotamiento de las reservas en la zona del Mesabi-- dio lugar a la explotación de los yacimientos de Cerro Bolívar en Venezuela y de Marcona en el Perú. En 1957 la producción conjunta latinoamericana^{38/} se había cuadruplicado en relación con 1950, llegando a 18 millones de toneladas de contenido fino. Aunque esta cifra ha sido superada con creces desde entonces, la producción adquirió un ritmo mucho más pausado al descender las compras norteamericanas de hierro venezolano, que ha sido parcialmente sustituido por mineral canadiense.

La exploración de nuevos yacimientos, la iniciación de la producción en algunos de ellos y la introducción de métodos de concentración durante el quinquenio considerado tienen particular significación por las posibilidades que ofrecen de aumentar esta minería en un futuro próximo. En el sur de la Argentina se han encontrado varios yacimientos de importancia, que están en proceso de cubicación. Si bien los primeros ensayos muestran un tenor de azufre un poco superior

^{38/} Comprende aquellos pequeños productores cuyo mineral es usado en la elaboración de cemento.

al que normalmente aceptaría el mercado de exportación, existe la posibilidad de reducirlos localmente, con lo que podrían suprimirse las importaciones que en la actualidad requiere la industria siderúrgica.

En el Brasil, debido a una intensificación de los trabajos en los yacimientos actuales, la producción ha sobrepasado los 6 millones de toneladas. (Véase el cuadro IV-20.)

El Gobierno de México ha solicitado la colaboración de las Naciones Unidas para formar un catastro de los yacimientos que sean susceptibles de explotación, varios de los cuales son sólo conocidos superficialmente, pues antes no hubo interés en explotarlos debido a su localización.

La producción chilena, que se mantuvo estancada hasta 1957, se ha duplicado desde entonces, al iniciarse actividades en nuevos yacimientos en el norte del país. A fines de 1960 una empresa obtuvo autorización oficial para invertir inicialmente 15 millones de dólares a fin de trabajar un yacimiento cuya explotación, al término de cinco años, puede alcanzar a más de 15 millones de toneladas de mineral bruto por año. La Compañía de Acero del Pacífico (CAP) ha adquirido un yacimiento que destina a satisfacer en el futuro la demanda de su planta siderúrgica, pero que además exportará más de un millón de toneladas a partir de 1962. Al igual que el de México, el Gobierno de Chile se interesó directamente en la producción de hierro. El Instituto de Investigación Geológica, en colaboración con las Naciones Unidas, ha descubierto en el norte del país un yacimiento que, según estimación preliminar, podría rendir 5 millones de toneladas anuales. Su explotación estará a cargo de la Empresa de la Gran Minería S.A., creada recientemente y cuyo capital inicial de 60 millones de dólares será aportado por el gobierno.

La producción de Marcona en el Perú ha registrado en los últimos años leyes de hierro inferiores, con cierto acrecentamiento de impurezas. La compañía que explota el mineral construyó en 1961 una planta de tratamiento, aumentando sus ventas a 4.2 millones de toneladas brutas, esto es, un 20 por ciento sobre 1957. A fines del quinquenio considerado se inició la explotación del yacimiento de Acarí, y gracias a ello la producción peruana total ha aumentado 67 por ciento en los dos años señalados.

Cuadro IV-20

AMERICA LATINA: PRODUCCION DE MINERAL DE HIERRO

(Miles de toneladas, contenido metálico)

País	1950	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961 ^{a/}
Brasil ^{b/}	1351	2368	2853	3484	3630	3984	5027 ^{c/}	6214 ^{c/}
Chile	1771	922	1598	1620	2182	2340	2844	3802
Colombia ^{d/}	—	99	128	142	149	125	176	179
México	286	430	488	569	582	535	521	688
Perú	—	1058	1613	2146	1555	2095	3139	3572
Venezuela	127	5483	7218	9942	10062	11177	12667	9602
Otros	12	310	318	377	104	126	114	(114)
Total	3547	10670	14216	18280	18264	20382	24488	24057

Fuentes: Naciones Unidas, Boletín Mensual de Estadística (varios números) y Statistical Yearbook, 1960; Departamento del Interior de los Estados Unidos, División de Minas, Minerals Yearbook, 1960; Banco Central de Chile, Boletín.

a. Estimaciones preliminares.

b. Se aplicó el coeficiente de contenido metálico usualmente empleado para la producción y exportación de hierro del Brasil (70 por ciento). Sin embargo, debe tenerse en cuenta que ese coeficiente parece sobreestimar el contenido metálico en los años últimos.

c. Producción de arrabio, más exportaciones.

d. Producción de arrabio.



ORGANIZACION DE LOS ESTADOS AMERICANOS
CONSEJO INTERAMERICANO ECONOMICO Y SOCIAL
PRIMERAS REUNIONES ANUALES

AL NIVEL DE EXPERTOS
AL NIVEL MINISTERIAL

Agosto
Septiembre

1962

OEA
Documentos
Oficiales
OEA/Ser.H/X.3
(español)

MEXICO, D. F.

Distribución: Limitada

Doc. 5-C (español) PROVISIONAL
6 agosto 1962
Original: español

ESTUDIO ECONOMICO Y SOCIAL DE AMERICA LATINA, 1961

preparado conjuntamente por las Secretarías de la
Organización de los Estados Americanos (OEA) y
de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL),
bajo la responsabilidad de la OEA

CAPITULOS V Y VI

Nota: Estos dos capítulos se reparten por anticipado y se incorporarán a la versión completa del Estudio, que será distribuido a los gobiernos a la mayor brevedad posible. Este texto es provisional y está sujeto a cambios de contenido y presentación que se incorporarán a la versión final impresa.

I N D I C E

	<u>Páginas</u>
Capítulo V - LA INDUSTRIA MANUFACTURERA	371
I. <u>Introducción</u>	371
1. Diversificación y sustitución de importaciones . .	371
2. La elasticidad de la oferta	373
3. Competencia y exportaciones industriales	375
4. Disparidades geográficas en el desarrollo industrial	378
5. Cambios en la estructura industrial	383
II. <u>Industrias de consumo corriente</u>	388
III. <u>Industrias intermedias</u>	397
1. Evolución general	397
2. Fabricación de papeles y pastas celulósicas	407
a) Crecimiento de la producción	407
b) Distribución geográfica	409
c) Autoabastecimiento	410
d) Integración de la industria	411
e) Planes de expansión	412
f) Evolución de la industria en 1961	412
3. Industrias químicas	415
a) Petroquímica	419
b) Otros productos	422
4. Refinación de petróleo	424
5. Producción de cemento	427
6. Siderurgia	431
a) Consideraciones generales	431
b) Situación de la industria en algunos países . .	436
IV. <u>Industrias mecánicas</u>	442
1. Evolución general	442
a) Origen de los impulsos iniciales	444
b) Tendencias en la evolución y propagación de los impulsos	448
c) La estructura geográfica de las industrias mecánicas	452

	<u>Páginas</u>
2. Industria automotriz	455
a) Producción total	458
b) Sustitución de componentes	466
c) Inversiones y ocupación	467
d) Demanda	468
3. Fabricación de tractores	471
4. Construcciones navales	476
5. Equipos para industrias básicas	480
Capítulo VI - EL PRODUCTO Y SU UTILIZACION	483
I. <u>Los bienes y servicios disponibles</u>	483
II. <u>El producto bruto por origen industrial</u>	494
III. <u>Utilización de los bienes y servicios disponibles</u>	506
1. Los cambios en la inversión fija	506
2. Consumo	513

Capítulo V

LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

I. INTRODUCCION

El crecimiento del producto industrial durante el último quinquenio ofrece caracteres decididamente positivos en el conjunto de América Latina. El valor bruto del sector registró entre 1956 y 1961 un incremento anual acumulativo de 8.0 por ciento aproximadamente, frente al 5.2 por ciento del quinquenio anterior. Según los datos provisionales de que se dispone, en 1961 hubo una expansión casi tan intensa, del orden del 7.5 por ciento.^{1/} Dado que el ritmo de crecimiento del sector industrial es superior al de todos los demás grandes sectores de la economía, cabría afirmar que el crecimiento económico general alcanzado por América Latina durante este lapso se debe primordialmente al desarrollo manufacturero.

Como consecuencia de un aumento más intenso, la industria de transformación ha elevado su participación en el producto total de las economías latinoamericanas de un 21 a un 24 por ciento entre 1956 y 1961. Nótese que los desplazamientos ocurridos en la estructura productiva latinoamericana en favor del sector manufacturero corresponden --al menos en términos generales-- a la estructura normal del desarrollo económico, que usualmente implica un crecimiento más intenso de la producción industrial.

1. Diversificación y sustitución de importaciones

Un rasgo sobresaliente y favorable de la reciente industrialización latinoamericana ha sido la diversificación de la producción. Sus resultados varían

1. Desde el punto de vista de una evolución equilibrada debe destacarse un hecho menos alentador. Como se desprenderá de los datos que aquí se presentan, la aceleración del ritmo de crecimiento del conjunto de países debe atribuirse principalmente al rápido progreso experimentado en determinados países. Sus altos índices compensan el desarrollo más lento que registran la mayoría de las repúblicas latinoamericanas. El impulso del desarrollo industrial del Brasil fue sostenido durante todo el período considerado. Le sigue el de México a lo largo de varios años, aunque en 1961 mostró menos dinamismo. En cambio, la notable recuperación de la industria argentina en ese año ponderó fuertemente el total regional.

/mucho entre

mucho entre los distintos países según el grado de su desarrollo, pero en el fondo el proceso siempre ha supuesto extender a nuevos campos la sustitución de importaciones y a la vez abastecer en forma más regular los respectivos mercados nacionales de diversos productos que antes escaseaban.

El proceso de la sustitución de importaciones no trae consigo necesariamente un ahorro de divisas a corto plazo, al menos en cantidades absolutas. En efecto, la creación de nuevas industrias --sobre todo de las que representan la última etapa de un proceso productivo-- puede ocasionar notables aumentos en la importación de materias primas, productos semielaborados y combustibles, además de requerir la adquisición de equipos, ya que la nueva actividad tiende muchas veces a ampliar el abastecimiento del mercado de los productos que antes se importaban.

Por lo tanto, la significación primordial de las sucesivas "sustituciones" reside en el hecho de que permiten el crecimiento económico. En efecto, mediante este proceso se conquistan progresivamente para la actividad productora nacional campos que hasta entonces eran abastecidos por industrias extranjeras, abriéndose nuevas posibilidades para la ocupación de la mano de obra local. Ello contribuye desde luego a la expansión del producto de este sector, aunque tampoco debe olvidarse que las nuevas industrias aparejan nuevas necesidades y, en consecuencia, las divisas pueden escasear durante todo ese proceso.

Así pues, no es de extrañar que en términos generales, y a pesar de ciertas fluctuaciones en los distintos años, los coeficientes de importación de los países latinoamericanos^{2/} se hayan caracterizado por ser notablemente constantes. Desde luego, en una etapa más avanzada de su evolución aquellos países que cuentan con recursos físicos suficientemente equilibrados y con diversos climas en su territorio son susceptibles de alcanzar una posición general más autosuficiente.

Aunque los cálculos del grado de autosuficiencia industrial suelen tropezar con problemas metodológicos y estadísticos, a base de estimaciones muy provisionales y sólo aproximadas cabe afirmar que alrededor de dos tercios de las necesidades industriales de los países latinoamericanos se cubren en la actualidad con producción nacional. Esta proporción es más alta en lo que toca a los bienes de

2. Es decir, los cocientes de sus importaciones totales en su producto total.

consumo corriente, más o menos igual al promedio general en el caso de los productos intermedios, y significativamente inferior en el de los productos de las industrias mecánicas, sobre todo equipos de producción. Las cifras disponibles parecen confirmar también que el grado de autosuficiencia en materia de productos industriales ha mejorado en la última década.

En lo que se refiere a los aspectos puramente internos de la diversificación, se ha llevado a cabo, por lo menos en varios países, una apreciable "integración tecnológica" en los sucesivos procesos industriales. De ese modo, la actividad manufacturera, que en muchos campos estaba limitada a las últimas etapas de la elaboración, ha experimentado una progresiva expansión y abarca ahora las correspondientes etapas intermedias y básicas. Tal proceso, además de aumentar el valor agregado nacional en los productos finales, ha ampliado las economías externas existentes dentro y alrededor del sector manufacturero. Especialmente conviene hacer hincapié en la mejor utilización de subproductos y coproductos, así como en las diversas ventajas que se derivan de la presencia de proveedores locales de materias primas y semielaboradas.

Este proceso no siempre se ha cumplido sin dificultades. A menudo se ha visto frenado por los notorios "estrangulamientos" de los sistemas productivos latinoamericanos --fenómenos típicos del subdesarrollo y semidesarrollo--, que subsisten aún en las economías más adelantadas de América Latina. Más aún, su atenuación en algunos puntos produjo a veces la agudización en otros. Así ocurrió con el reciente alivio de los transportes terrestres brasileños, merced a la creación de la industria automotriz nacional, que a su vez ha provocado dificultades temporales en el campo del abastecimiento siderúrgico, etc. Pero el mismo ejemplo brasileño pone de manifiesto que los estrangulamientos tienden a ser subsanados por el propio curso del desarrollo, aunque sea sólo al cabo de un proceso bastante accidentado.

2. La elasticidad de la oferta

Un hecho muy prometedor desde el punto de vista de la evolución en el campo de los factores limitativos es la incipiente fabricación de equipos productivos. En algunos países ya está firmemente arraigada y ha de promover la elasticidad

/de la oferta

de la oferta en una creciente variedad de industrias, e incluso en la construcción de algunas obras de capital social básico. Asimismo, se registran indicios de un desarrollo alentador --aunque todavía lento-- de los recursos humanos requeridos para la industrialización: la mano de obra capacitada y la administración de empresas. Cabe señalar también un indudable aumento en el caudal de experiencia técnica (know-how), que es indispensable para el manejo de las complejas obras de la industria moderna, aunque en varios aspectos puede constituir, un sensible elemento restrictivo.

Lamentablemente, apenas se han hecho progresos en lo que se refiere a otros recursos necesarios, como por ejemplo las divisas obtenidas en cuenta corriente.^{3/} Dejando de lado los ahorros de las propias empresas, cuya importancia no puede despreciarse, también han sido muy escasos los adelantos en la formación del ahorro privado nacional canalizado hacia la industria.

En relación con la creciente elasticidad de la oferta, hay otro hecho que, aunque nuevo y esporádico, puede apuntarse como síntoma interesante de la industrialización latinoamericana: la propagación "en cadena" de los impulsos creativos de algunas industrias de reciente instalación hacia otras conexas, lo que ocasiona un crecimiento sostenido en el grupo manufacturero respectivo. Fenómenos como éste se han limitado por ahora a un campo determinado de las industrias de los países más adelantados de América Latina. Concretamente se trata de la experiencia de las nuevas industrias mecánicas de la Argentina y el Brasil. Su expansión "espontánea" se ha visto estimulada tanto por los acrecidos recursos nacionales y foráneos disponibles como por las dimensiones de los respectivos mercados internos, junto con la perspectiva que ofrece de la Zona Latinoamericana de Libre Comercio. Debe señalarse también que la posibilidad de obtener altos precios --frutos del fuerte proteccionismo y de las dificultades cambiarias-- ha contribuido en no poca medida a la notable prosperidad que algunas de estas industrias han experimentado.

3. Véase a este respecto el capítulo II del Estudio.

3. Competencia y exportaciones industriales

La política de industrialización de los distintos países denota crecientes esfuerzos tanto durante el período 1956-61 como en parte del inmediatamente anterior. Varios países han recurrido a casi todos los instrumentos capaces de promover directamente la producción y la creación de nuevas industrias, aunque combinándolos en formas diferentes y con diversos grados de determinación. Las medidas aplicadas han sido muy diversas en muchas ocasiones: tipos de cambio múltiples y reformas arancelarias, exenciones tributarias y créditos selectivos, etc., además del establecimiento de empresas estatales que proporcionen insumos básicos.

El criterio que caracterizó la aplicación de gran parte de estas medidas fue el de que indirectamente prestaran asistencia a las respectivas actividades productoras para compensar sus costos de producción por lo común más elevados que los de los países industrializados, al menos inicialmente.^{4/}

Se reconoce generalmente que las medidas proteccionistas y otras de mayor alcance todavía son muy importantes para crear e impulsar las industrias locales, pero también es cierto que los incentivos así creados tienden a veces a extenderse y perdurar más de lo necesario. A consecuencia de ello, ciertas industrias de

4. Las causas inmediatas de los altos costos de producción varían de acuerdo con la naturaleza de las actividades, y en el estudio por sectores se harán los comentarios correspondientes. (Véanse las secciones II, III y IV del presente capítulo.) Sin embargo, cabe mencionar aquí algunas causas importantes y que son comunes a todas las actividades: las menores escalas de producción, especialmente desventajosas en el caso de industrias altamente mecanizadas y capitalizadas; la falta de equipos modernos; los métodos de trabajo ineficientes; la larga duración de los procesos productivos, atribuible en parte a carencia de capacitación efectiva; los abastecimientos caros e irregulares; la insuficiencia de obras de infraestructura y de otras economías externas; la falta de financiamiento o sus difíciles condiciones. El caso de las industrias de creación reciente se ve agravado por otros problemas, ya que la marcha de su producción puede adolecer todavía de desajustes tecnológicos, su mercado puede no estar organizado y, por otra parte, sus inversiones recientes y apenas amortizadas suelen constituir una carga onerosa. Es ocioso subrayar que las condiciones actuales no siempre son desventajosas para las industrias locales en América Latina; basta señalar que el costo de mano de obra es menor, que los gastos de investigación tecnológica son insignificantes y que las cargas tributarias son más bajas que en los países industrializados.

América Latina presentan todavía ciertas características de debilidad en su desarrollo y lo demuestra especialmente el hecho de que por sus precios y calidades poco competitivos apenas pueden exportar regularmente en gran escala.

Por otra parte, en varios casos el estado ha adoptado o apoyado medidas tendientes a contribuir a la formación de los recursos productivos cuyo fomento estaba a su alcance: adiestramiento de la mano de obra; capacitación de empresarios; aumento de la eficiencia mediante una mayor racionalización y tecnificación, así como otras iniciativas enderezadas a promover la canalización del ahorro privado hacia la industria. Sin embargo, tales medidas --capaces también de reducir los costos de producción-- han quedado fuera del ámbito central de la política de industrialización, excepción hecha de algunos pasos dados recientemente.

De todos modos, con la adhesión de gran parte de los países latinoamericanos a las dos zonas regionales de libre comercio^{5/} --paso que exigirá una adaptación paulatina de las actuales condiciones hacia el logro de un grado más alto de competencia-- se ha producido ya un notable cambio en la línea de la política industrial antes señalada.

Los costos y precios altos no constituyen característica de todas las industrias de América Latina. Además de las barreras proteccionistas en los posibles mercados de exportación, hay otros factores que han conspirado contra la exportación de los productos industriales latinoamericanos, o por lo menos contra la exportación de aquéllos que no ofrecían notables ventajas iniciales. Así, varios gastos relacionados con el comercio exterior, y especialmente los costos de fletes, han contribuido a la creación de recargos diferenciales. Otra desventaja frecuente de las industrias locales de bajo capital ha sido su incapacidad para competir en el exterior en materia de crédito comercial.

Además de todo ello, no hay duda de que en muchas oportunidades los mercados externos no han podido conquistarse sencillamente por la falta de orientación exportadora en los empresarios. Sin embargo, no es menos indudable que los beneficios que pueden obtenerse de la creación de las zonas de libre comercio dependerán en gran medida de los esfuerzos de esos empresarios, a los cuales no

5. Véase la sección V del Capítulo I. pp. 132 ss.

sólo corresponderá buscar los medios para aumentar su eficiencia industrial y racionalizar sus costos, sino también recurrir a la aplicación individual y colectiva de las conocidas técnicas de promoción comercial.^{6/} Más aún, un factor decisivo para obtener buenos resultados de las zonas de libre comercio será la participación de los empresarios en la ejecución práctica de los tratados que las rigen mediante una intervención activa en el establecimiento de los acuerdos de especialización y complementación previstos, y que permitirán a base del entendimiento de los empresarios de varios países, reducir las variedades producidas en un lugar y fabricar en escala mayor con equipos más eficientes.

Para tener una visión de conjunto sobre las actuales exportaciones industriales latinoamericanas, conviene ante todo distinguir dos tipos de empresas exportadoras: a) las que se han establecido con el expreso propósito de producir principalmente para la exportación y b) las que producen en primer término para satisfacer las necesidades internas. Alrededor de 2 tercios de las exportaciones industriales realizadas por los países latinoamericanos en 1958 correspondían a empresas pertenecientes al primer grupo y de ellas aproximadamente un 95 por ciento eran compañías extranjeras.^{7/} Cabe observar también que en su casi totalidad las mercaderías exportadas por este grupo fueron productos con escaso grado de elaboración --metales de primera fundición, carnes congeladas, azúcar cruda, etc.--, o derivados del petróleo venezolano cuya industrialización, al igual que la fundición y refinación de metales no ferrosos, sólo constituye una extensión de las actividades de explotación primaria de los respectivos países.

6. Entre las medidas de promoción comercial cuya aplicación previsiblemente se impondrá en escala mayor están las visitas personales a los respectivos mercados, el establecimiento de organizaciones de ventas en los mismos y el envío de muestras gratuitas y artículos de propaganda a bajo precio para introducir los productos.

7. Las proporciones que se indican en el texto se han calculado a base de datos de siete países --la Argentina, el Brasil, Chile, México, el Perú, el Uruguay y Venezuela-- cuyas exportaciones industriales en 1958, con un valor de 1,760 millones de dólares, representaron más de 3 cuartas partes de las exportaciones industriales totales de los países latinoamericanos, estimadas en alrededor de 2,250 millones de dólares. Estas cifras comprenden las exportaciones interlatinoamericanas.

En cuanto a los productos exportados por el otro grupo de empresas, que constituyeron aproximadamente un tercio del total de las exportaciones industriales, casi la mitad se compuso también de artículos de escasa elaboración --aceites comestibles y no comestibles, tablas de madera, etc.--, o de derivados de petróleo obtenidos en países como el Brasil y México que sólo son exportadores marginales de tales productos. Dos tercios de la otra mitad correspondieron a productos alimenticios con mayor grado de elaboración y sólo el tercio restante --o sea, alrededor de un 6 por ciento del total general de América Latina, con un valor aproximado de 120-125 millones de dólares-- abarcó productos manufactureros no alimenticios de un grado de elaboración relativamente mayor. Por lo demás, estas últimas exportaciones se compusieron en más de sus tres cuartas partes de hilados, tejidos y manufacturas textiles, constituyendo el resto una gran variedad de pequeños rubros de toda clase de industrias.^{8/}

4. Disparidades geográficas en el desarrollo industrial

Los resultados alcanzados por el desarrollo de la industria manufacturera en América Latina difieren mucho entre los distintos países. Las posibilidades de un desarrollo a más corto plazo están determinadas en gran medida precisamente por las disparidades que han venido predominando en tal materia desde hace mucho tiempo. En realidad, en ningún otro campo de la economía existen diferencias tan pronunciadas entre los países latinoamericanos como su grado de industrialización.

Estas desigualdades se han mitigado muy poco, y en algunos casos han ido ahondándose, durante el período 1956-61. Aún así, muchos de los países latinoamericanos menos desarrollados se han empeñado, y lo han hecho con éxito, en seguir --aunque a cierta distancia-- el camino de las otras repúblicas más industrializadas.

Como varias desigualdades geográficas de la industrialización --por obvias que algunas sean-- no se prestan a mediciones estadísticas representativas, y en lo que se refiere a muchas otras faltan datos adecuados para su demostración, solamente

8. Muy recientemente han surgido dos industrias latinoamericanas que, sin trato preferencial alguno, se están abriendo paso en los mercados externos: el papel de diario y la celulosa de Chile, y los productos industrializados de la pesca --harina de pescado y conservas-- del Perú.

se presentarán aquí tres series de indicadores comparativos, basados en tres distintos criterios, con el fin de ilustrar algunas características de tales disparidades.

Un posible primer criterio consideraría el volumen de la producción manufacturera, pero no en vista del tamaño de los países latinoamericanos, que son tan distintos, sino en función del número de sus habitantes. Si se toma como base el promedio simple de los coeficientes del producto bruto industrial por habitante del Ecuador, El Salvador y Honduras para el año 1960,^{9/} el índice correspondiente para el Perú es aproximadamente 1.5 veces mayor; 2.5 para Colombia, entre 3 y 3.5 para Chile, el Brasil y México, y 6.5 veces para la Argentina.^{10/}

Otro posible índice del desarrollo industrial podría basarse sobre la cuota del sector manufacturero en el total del producto de los sectores primarios y secundarios. El sector manufacturero suele crecer durante el desarrollo económico --o por lo menos durante sus primeras etapas-- más rápidamente que los demás grandes sectores de la economía; pero como en las etapas más avanzadas el conjunto de los sectores terciarios, correspondientes a los diversos servicios --comercio, transportes, gobierno, servicios financieros, salud y entrenamiento, etc.-- tiende a crecer otro tanto o aún más, conviene excluir de la comparación esa variable.^{11/} Considerando así la cuota del sector manufacturero en el producto

9. 1959 en el caso de Honduras.

10. El significado de este criterio es bastante relativo. En efecto, los coeficientes correspondientes --que tal vez sorprendan en algunos casos-- han recibido la decisiva influencia de la diversa participación de los grupos étnicos indígenas en la producción y el consumo. Además, la selección de uno de los métodos que suelen adoptarse en tales comparaciones para convertir las distintas unidades monetarias puede también hacer variar en cierta medida los resultados. A fin de por lo menos reducir el efecto de tal selección, las cifras aducidas se han calculado como promedios simples entre los coeficientes que corresponden a los tres métodos de conversión descritos por la CEPAL en el Boletín Económico de América Latina, vol. I No. 2, en una reciente publicación de las Naciones Unidas (Patterns of Industrial Growth 1938-1958, Nueva York, 1960) y en la versión provisional del documento E/CN.12/589, también de la CEPAL. La naturaleza de tales promedios señala de por sí que las cifras citadas sólo pueden considerarse como órdenes burdas de magnitud.

11. El valor también relativo del criterio aquí adoptado se desprenden el hecho de que aun así un factor "accidental" --la importancia del sector minero-petrolero, determinada en gran parte por los correspondientes recursos naturales-- influye mucho en los resultados, según podrá apreciarse en algunas de las cifras presentadas.

conjunto de los sectores primarios y secundarios, el coeficiente correspondiente llega en el Brasil a más del 50 por ciento y a casi otro tanto en México; en la Argentina y Chile sobrepasa el 40 por ciento; en Colombia es algo superior al 30; en el Perú y Costa Rica, alrededor del 20; en Venezuela, Bolivia y Nicaragua aproximadamente el 18, y en Honduras algo más del 16 por ciento. Debe tenerse presente que en algunos países la cuota relativamente baja del sector manufacturero guarda relación con la mayor importancia de los sectores primarios. Tal es el caso de la Argentina, Chile, el Perú y, sobre todo, de Venezuela.

Finalmente, con objeto de dilucidar el grado de diversificación industrial en los distintos países --y en parte para conocer su adelanto en materia de integración interindustrial-- pueden compararse también las proporciones de determinados grupos de actividades dentro de las respectivas estructuras manufactureras. Un criterio de sencilla aplicación es el de considerar la cuota conjunta de las industrias intermedias y mecánicas en el valor agregado total de la industria manufacturera.^{12/} En 1959, el total de estos dos grupos representó en el Brasil más de la mitad del producto industrial, en la Argentina y México, cerca de la mitad; en Chile y Venezuela, más del 40 por ciento (en este último por la refinación de petróleo); en Colombia, algo menos de un tercio; en el Perú, alrededor de una cuarta parte; en el Ecuador y Costa Rica, algo más de una sexta parte; en el Salvador y Honduras, entre una séptima y una octava partes, y en Panamá (1956) una onceava parte.^{13/}

12. Los conceptos de industria intermedia e industria mecánica empleados en el presente capítulo, se definen en las reseñas introductoras de las secciones respectivas. (Véanse las secciones III y IV.) Según podrá apreciarse, ambos términos se usan en una acepción bastante amplia. Así por ejemplo entre los productos de las industrias intermedias se incluyen ciertos productos paraquímicos --jabones, velas, etc.-- así como otros artículos generalmente de uso final. Las industrias mecánicas comprenden, a su vez, entre otras actividades la elaboración de herramientas y utensilios sencillos. Es evidente que la inclusión de tales renglones aumenta un poco las proporciones que corresponden a estos dos grupos en los países menos industrializados.

13. Los datos para gran parte de los países mencionados se han tomado de la CEPAL (documento E/CN.12/602) sobre El Salvador y Honduras se han utilizado informaciones indirectas referidas al año 1958, compatibles con los datos de años inmediatamente anteriores consignados en los estudios respectivos de la CEPAL sobre su desarrollo económico (E/CN.12/495 y E/CN.12/549). Acerca de Panamá sólo se dispuso de datos referidos al año 1956 y que se recogen en el estudio de la CEPAL El desarrollo económico de Panamá (E/CN.12/494).

El gráfico V-1 muestra la fuerte interrelación de los tres aspectos comentados respecto del grado de desarrollo industrial en los once países latinoamericanos sobre los cuales se pudo reunir suficiente información. En efecto, la ubicación de los puntos correspondientes a los distintos casos nacionales --su concentración a lo largo de un eje de casi 45 grados y su tendencia a agruparse de acuerdo con las distintas categorías del producto industrial por habitante-- indica una tendencia bastante paralela del adelanto manufacturero en los tres aspectos señalados.^{14/}

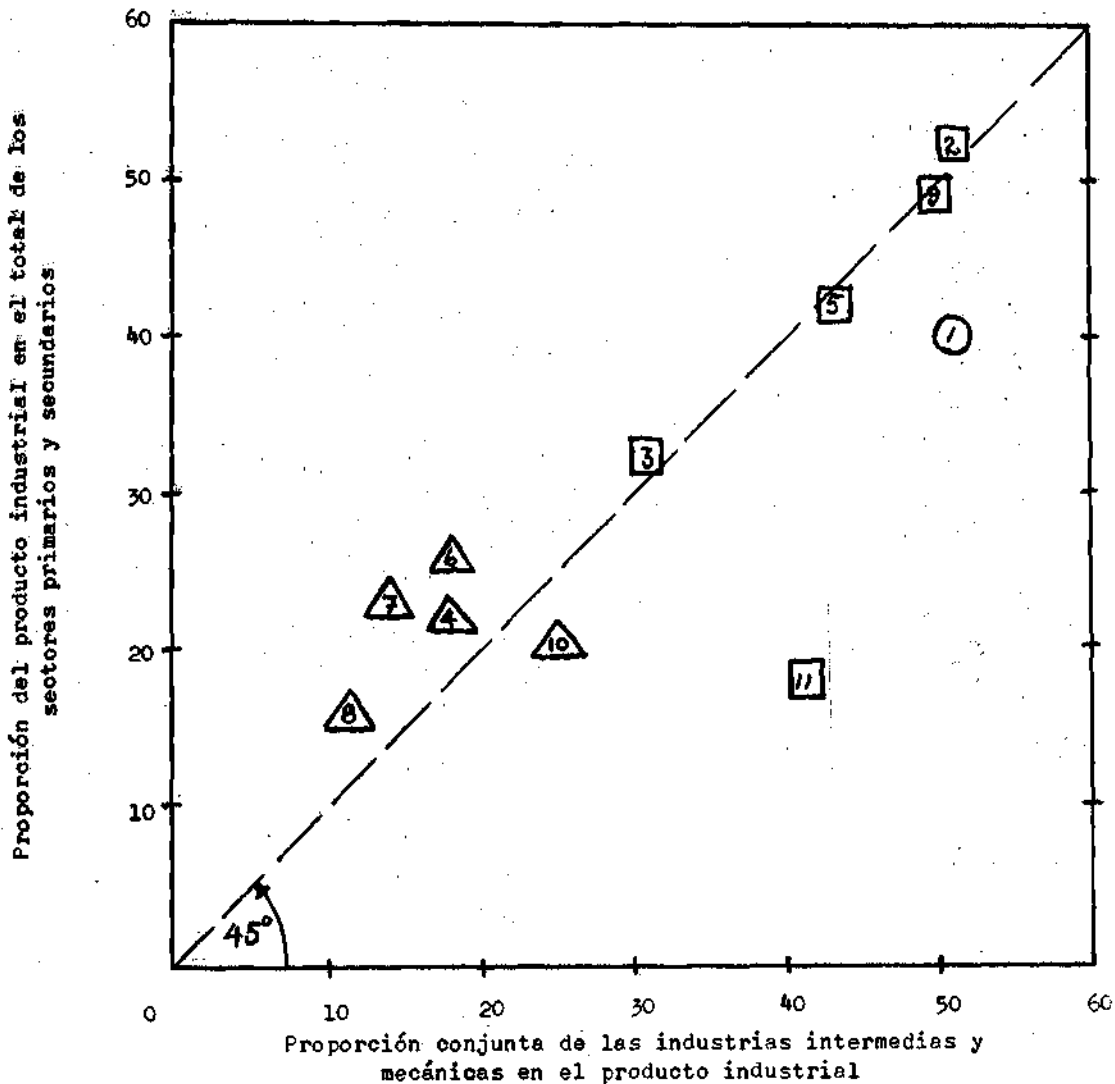
Las diferencias regionales tan marcadas en los niveles, la diversificación y la integración de la producción manufacturera, así como en otras varias manifestaciones externas de la economía industrial, corresponden, desde luego, a la muy diferente disponibilidad de recursos productivos y mercados, no sólo entre los distintos países, sino incluso entre algunas zonas de sus territorios.

La lentitud en la formación de recursos de tipo más "evolucionado" y el virtual estancamiento de los mercados en los países de menor desarrollo se atribuyen normalmente a la movilidad muy baja de los factores existentes --sobre todo de la mano de obra no especializada-- y también a la grave escasez de transportes y de energía, así como a los múltiples vestigios institucionales y culturales de una sociedad precapitalista que en general condiciona el ambiente. Aun cuando tal economía cuenta con algunos segmentos de mayor productividad, las circunstancias señaladas tienden a trabar las eventuales tendencias de nivelación propias de las economías modernas. En realidad, uno de los rasgos típicos de las economías poco desarrolladas es su fraccionamiento en sectores muy heterogéneos y apenas

14. El único caso relativamente divergente es el de Venezuela, cuya posición se encuentra alejada del eje intermedio en dos direcciones. En efecto, la alta cuota de la extracción de petróleo "reprime" la posición relativa del sector manufacturero de este país, hecho que tiende a sub-valorizar el grado de su industrialización de acuerdo con el segundo criterio. Por otra parte, el notable papel de la refinación de petróleo aumenta la participación de las industrias intermedias en su producto industrial, lo que a su vez tiende a sobrevaluar el grado de la industrialización según el tercer criterio. Cabe advertir, además, que el punto correspondiente a la industria argentina se encuentra también levemente desplazado hacia abajo, debido a la gran importancia relativa de otros dos sectores productivos de su economía. En el gráfico V-1 los datos correspondientes al tercer indicador --referidos originalmente al año 1959 o a un año precedente-- se han extrapolado al año 1960 para uniformar las bases de comparación.

Gráfico V - 1

AMERICA LATINA: PRODUCTO INDUSTRIAL POR HABITANTE, ESTRUCTURA MANUFACTURERA Y POSICION RELATIVA DEL SECTOR EN LA PRODUCCION DE BIENES DE ONCE PAISES, 1960



Fuentes: Para gran parte de los datos básicos: diversos estudios y series estadísticas de la CEPAL; para algunos aspectos del Ecuador, El Salvador y Venezuela: datos de los bancos centrales.

Nota: Δ Menos de 30 por ciento del más alto coeficiente del producto industrial por habitante,

\square De 30 a 65 por ciento,

\circ Más de 65 por ciento (en este intervalo sólo se sitúa la base de la comparación, con 100 por ciento).

- Clave:**
- | | |
|---------------|----------------|
| 1. Argentina | 7. El Salvador |
| 2. Brasil | 8. Honduras |
| 3. Colombia | 9. México |
| 4. Costa Rica | 10. Perú |
| 5. Chile | 11. Venezuela |
| 6. Ecuador | |

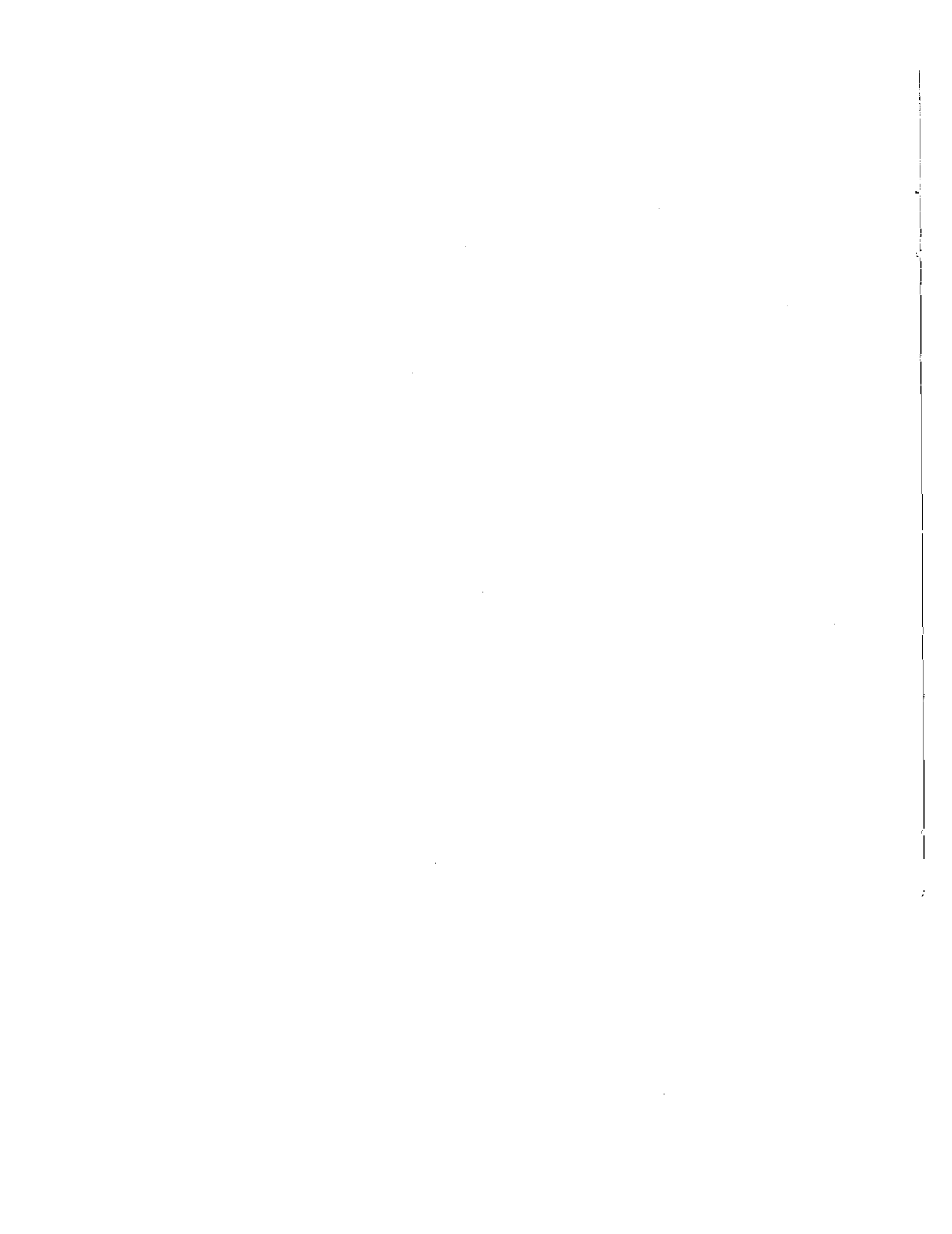
coherentes, entre los cuales no sólo es escasa la transmisión de los impulsos creadores, sino hasta el simple intercambio de productos en muchas ocasiones. Por lo demás, a esta yuxtaposición de sectores marcadamente separados se combina a menudo la coexistencia de zonas relativamente superpobladas --donde existe un alto grado de "subocupación"-- y de otras virtualmente despobladas. Como es sabido, no es raro en América Latina que partes considerables de la población se encuentren todavía al margen de la economía monetaria, y dedicadas sólo a un autoabastecimiento familiar al nivel de la subsistencia.

En el campo del desarrollo manufacturero nacional, algunas acciones tendientes a una descentralización planificada son susceptibles de adelantar la solución. En este sentido, últimamente se ha promovido una acción de mayor envergadura en relación con las zonas atrasadas de países como el Brasil y México, y también se está trabajando en la elaboración o realización de importantes programas de desarrollo regional en otros varios como el Perú, Bolivia, etc. Por otra parte, los esfuerzos de integración y complementación económica latinoamericana están destinadas a producir efectos análogos.

5. Cambios en la estructura industrial

Aunque el desarrollo manufacturero de los distintos países latinoamericanos se encuentra en diversas fases evolutivas, entre sus industrias se manifiesta muy claramente la existencia de dos grupos, cuyo comportamiento es muy distinto, que abarcan en casi todas partes las mismas actividades y cuyas marcadas diferencias se manifiestan especialmente en cuanto a su ritmo de crecimiento. Unos de estos grupos es el de "industrias vegetativas" --especialmente de bienes no duraderos de consumo-- y el otro el de "industrias dinámicas", que comprende las intermedias y mecánicas, principalmente.

El primero, que aquí se llamará de consumo corriente, comprende todas aquellas industrias que prácticamente han agotado las posibilidades de sustitución o están a punto de agotarlas. Sus exportaciones son insignificantes o cuando menos no cuentan con una demanda externa de decidido incremento. Su desarrollo, de otro lado, no suele recibir estímulos especiales por otras circunstancias. Su evolución adquiere así un carácter vegetativo, es decir, sólo crece al ritmo del aumento de la población o del ingreso.



global durante el último decenio en el conjunto de América Latina fue aproximadamente 2.5 veces más intenso que el de las industrias tradicionales, o sea casi tan vigoroso como el de las industrias mecánicas.^{16/}

Debido al crecimiento más rápido de las industrias intermedias y mecánicas, su proporción conjunta en el producto manufacturero está también en continuo aumento. Mientras en 1950 su posición relativa en el producto manufacturero de América Latina apenas pasó del 36 por ciento, frente a más de un 58 por ciento de las industrias tradicionales y 5.5 por ciento del grupo residual,^{17/} en 1959 su participación fue de cerca de 50 por ciento, frente a un 45 por ciento del primer grupo.^{18/} Según cálculos provisionales, en 1961, las proporciones respectivas

16. Cabe advertir que, además de los tipos de industrias mencionados, existen dos agrupaciones en la sección pertinente de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU), que no encajan bien en ninguno de los tres grandes grupos aquí señalados. Se trata de las actividades agrupadas bajo el título de "industrias manufactureras diversas", que por su heterogeneidad y su comportamiento algo errático no se prestan bien a tal encasillamiento, y del grupo denominado "impresión y editoriales", que por su naturaleza se distingue profundamente de todas las demás. Por lo tanto, en los cálculos referentes a la estructura manufacturera, estas dos categorías se han considerado como un pequeño grupo residual. A este residuo correspondió, tanto al comienzo como a fines del pasado decenio, una participación que fluctúa entre 5 y 5.5 por ciento en los totales del producto manufacturero de América Latina, y su tasa de crecimiento global se situó, aproximadamente, entre la de las industrias vegetativas y la de las industrias dinámicas.

17. Véase su definición en la nota anterior.

18. Los datos de la estructura manufacturera consolidada de América Latina citados en el presente Estudio se han tomado del documento E/CN.12/602 de la CEPAL, efectuando pequeños ajustes en algunas cifras correspondientes a una leve ampliación de su cobertura. El cálculo de las tasas de crecimiento latinoamericano de los tres grandes grupos de actividades que se distinguen dentro del sector manufacturero se ha hecho --siguiendo en principio la metodología del documento citado-- a base de los datos de diez países cuyo producto industrial representa alrededor de un 90 por ciento del producto industrial de la América Latina. Los datos básicos de la estructura se han tomado en la mayoría de los casos de censos industriales o encuestas oficiales de amplia cobertura; en dos casos (Perú y Colombia) de investigaciones de la CEPAL y en otro de una encuesta del Banco Central del país (Venezuela). Para extrapolar los datos de la estructura se han utilizado los índices de producción industrial, censos y encuestas posteriores, así como otros indicadores de la producción manufacturera; en los casos de Colombia, Costa Rica y el Ecuador se han adoptado series preparadas por el grupo asesor de las Naciones Unidas, la Universidad Nacional y el Banco Central respectivamente, en tanto que los datos argentinos y mexicanos para el último quinquenio se han ajustado a fin

(Continúa)

/llegaron

llegaron a ser de un 52 por ciento aproximadamente, para las industrias dinámicas, de cerca del 43 por ciento para las tradicionales, y de algo más de un 5 por ciento para el grupo residual.

El cambio estructural más pronunciado del decenio es el que ha experimentado la industria brasileña. Las proporciones existentes entre el grupo vegetativo y el dinámico --comprendido en este último el grupo residual-- casi se han invertido. En efecto, la posición del conjunto dinámico se elevó de un 40 por ciento aproximadamente del total a casi un 60 por ciento, mientras la cuota del grupo vegetativo varió análogamente en sentido opuesto.

Cabe anticipar, que si bien la transformación de la estructura manufacturera latinoamericana --y la de las industrias de los distintos países integrantes de la región-- es susceptible de mantener ese mismo sentido durante varios años, el proceso indudablemente llegará con el tiempo a determinados límites, pues las industrias del primer grupo, que suministran gran parte de los bienes de consumo corriente y de algunos de los duraderos, mantendrán siempre cierta posición dentro del conjunto manufacturero. Al aproximarse este límite, la pauta de la transformación estructural señalada tendrá que declinar. La participación mínima que debe reservarse a las industrias de bienes de consumo corriente depende desde luego de las condiciones de cada país, pero es interesante observar que en los Estados Unidos la posición relativa de este grupo se ha reducido casi hasta un 20 por ciento. El caso norteamericano marca probablemente el límite máximo para el desplazamiento de las cuotas respectivas de los dos principales conjuntos manufactureros en las actuales condiciones de la demanda final, de las relaciones interindustriales y del comercio exterior.

(Continuación)

18. de completar su cobertura. Con respecto al año 1961 todas las cifras utilizadas fueron provisionales y se han tenido que hacer estimaciones incluso para algunos aspectos referidos al año 1960. Debido a ello, todas las cifras que abarcan el último quinquenio deben considerarse solamente como órdenes de magnitud. Para convertir a dólares constantes los valores expresados en moneda nacional --con el objeto de consolidar y ponderar los datos-- se ha usado el método descrito por la CEPAL en el Boletín Económico de América Latina, vol. I, No. 2.

/En las secciones

En las secciones que siguen se analizará el desarrollo de las industrias en América Latina de acuerdo con la distinción tripartita señalada entre: a) industrias de bienes de consumo corriente, que constituyen el grueso de las industrias tradicionales; b) industrias intermedias; y c) industrias mecánicas.

La extensión que se dedica al estudio individual de esos tres grandes grupos no será proporcional a su participación en el producto. En efecto, sólo se hará una breve reseña general sobre la evolución de las industrias de consumo corriente, acerca de las cuales no se dispone de suficiente información puesta al día. La mejor disponibilidad de datos respecto a los problemas del desarrollo de las industrias intermedias y mecánicas, permite un estudio más detallado que obedece además al interés particular que merece su evolución en la actual etapa de la industrialización latinoamericana, pues se espera que su desenvolvimiento contribuya a llenar sensibles lagunas en el sistema productivo y a eliminar varios obstáculos del adelanto posterior.

II. INDUSTRIAS DE CONSUMO CORRIENTE^{19/}

El conjunto de las industrias latinoamericanas de bienes de consumo corriente ha experimentado durante el último quinquenio una expansión anual acumulativa de un 4 por ciento aproximadamente en su producción para el consumo interno y para la exportación. Ese ritmo de crecimiento es levemente inferior al del incremento simultáneo del producto total de las economías latinoamericanas, aunque sobrepasa en forma perceptible la tasa de crecimiento demográfico.

Conviene observar que la reciente expansión de este grupo manufacturero denota una ligera mejoría con respecto al crecimiento registrado en el quinquenio anterior, en que apenas había llegado a un 3.5 por ciento. Uno de los elementos más importantes de esta reciente vigorización es el acelerado crecimiento de varias industrias de consumo corriente en el Brasil paralelo al ascenso general del nivel de la actividad manufacturera en ese país. Por lo demás, ello confirma que la pausada expansión que en general tiene este grupo podría mejorar también en otras partes, si se tornasen más favorables las condiciones latinoamericanas.

19. Ya se ha dicho que el campo de las industrias consideradas en esta sección corresponde, en realidad, al de las industrias denominadas en la sección anterior "tradicionales" o de tipo vegetativo. Así, su cobertura es en algunos aspectos algo más amplia y en otros ligeramente más estricta de lo que puede sugerir el título, aunque de todos modos el grueso del valor agregado de este grupo corresponde al de las industrias de consumo corriente propiamente tales. Para decirlo en forma más exacta: los rubros aquí considerados son aquéllos que se incluyen en las agrupaciones 20-26 y 29 de la CIIU, o sea los que comprenden, además de casi todos los bienes de consumo corriente de origen principalmente vegetal y animal, algunos renglones de consumo duradero --muebles y ciertas estructuras caseras de madera-- y abarcan aquellas actividades que representan las etapas precedentes de la elaboración de dichos artículos de consumo, como la producción de hilados, preparación de cueros y pieles y la industrialización de maderas. Debe advertirse que, por razones estadísticas prácticas, se excluyen del grupo algunos rubros que por su naturaleza deberían incluirse en él: papeles de escribir y ciertos productos químicos finales. Nótese que la industrialización de algunos importantes productos primarios de exportación --molienda de cereales y de azúcar, fabricación de aceites vegetales y congelación de carnes, por ejemplo-- queda incluida en el grupo así definido, lo que significa que deben guardarse ciertas reservas en el análisis de los datos.

/ Por otro

Por otro lado, la notable disminución de la proporción de las industrias de consumo corriente en el producto manufacturero de América Latina --de un 58 por ciento en 1950 a un 43 por ciento aproximadamente en 1961-- también acusa los efectos de la impetuosa industrialización brasileña, que produjo un cambio radical en la estructura industrial del país, mediante un sobresaliente aumento de sus industrias no tradicionales.

Las transformaciones estructurales análogas que simultáneamente experimentaron otras naciones, fueron de diversa intensidad, pero en todo caso menos pronunciadas. Aunque las proporciones correspondientes a los dos principales grupos industriales --el vegetativo y el dinámico-- se equilibran más o menos en los países grandes, en otros muchos subsiste la preponderancia del primer grupo de industrias, correspondiéndoles en 1959 como un 70 por ciento en el Perú, un 75 en Costa Rica y el Ecuador y alrededor de un 85 por ciento en El Salvador y Honduras.

En cuanto a la composición de este gran grupo manufacturero en el plano latinoamericano, debe mencionarse que en 1959 casi la mitad estuvo constituida por las industrias elaboradoras de alimentos, bebidas y tabacos, y cerca de una cuarta parte por las industrias textiles, incluyendo en ambos casos las etapas anteriores de los procesos industriales correspondientes. Del resto, la importancia relativa mayor correspondió a las actividades dedicadas a la confección de vestuario y calzado,^{20/} y fracciones relativamente menores a las industrias de cuero, pieles, madera y muebles.

Las causas de la lenta evolución general de las industrias de consumo corriente son múltiples. Ante todo, debe tenerse presente que si bien su expansión no se ha visto dificultada por la escasez de empresarios experimentados, o por falta de mano de obra calificada, como en el mismo grado que la de las demás ramas de la producción, tampoco ha recibido similares estímulos especiales.

20. Las informaciones disponibles posiblemente subestiman la importancia relativa de esta rama, debido a la fuerte participación que suele tener en ella el artesanado cuyos datos generalmente no se recogen en forma completa.

Las posibilidades de sustitución en estas industrias han llegado a ser en general bastante precarias^{21/} y excepción hecha de determinados rubros alimenticios, apenas han podido conquistar mercados externos de importancia. Por otra parte, la tendencia a satisfacer los requerimientos de una demanda muy diversificada en pequeños mercados nacionales ha conducido a menudo a la fabricación de excesivas variedades de productos en muy baja escala. Además, no debe olvidarse que estas industrias han sido en términos generales las menos favorecidas por los grandes cambios registrados en la demanda. No es raro que en tales condiciones, se haya demorado a menudo la renovación y modernización de los equipos productivos, impidiendo el abaratamiento del producto y la conquista de nuevos sectores consumidores, incluso en los mercados internos.

Un breve examen de las tasas de crecimiento por ramas --en términos del valor agregado bruto-- explica otros aspectos de la débil expansión de estas actividades. Aunque sólo en un sentido relativo, entre las tasas de crecimiento se destaca la del conjunto de las industrias alimenticias, bebidas y tabaco (4.5 por ciento) que sobrepasa ligeramente a la del grupo entero.^{22/} La sigue en magnitud el coeficiente de incremento conjunto de las industrias de vestuario, calzado, cuero y pieles (cerca de 4 por ciento) que se sitúa un poco por debajo del promedio del grupo. La expansión más débil corresponde a las ramas textiles, y a las de la madera y los muebles. Debe advertirse que el crecimiento de estas últimas (3 por ciento) excede muy poco al aumento de la población.

La idea general que dan esas tasas de incremento de las distintas ramas del grupo --y de algunos conjuntos mayores dentro del mismo-- puede complementarse con un análisis de la evolución en la manufactura de determinados productos importantes.

21. La afirmación es válida no sólo para el conjunto de América Latina, sino también para gran parte de los países, pero no excluye que todavía haya posibilidades de sustitución de cierta importancia en este campo en algunos países, especialmente los de Centroamérica.

22. En los cálculos pertinentes, los datos de estas tres ramas se han considerado en conjunto, debido a la dificultad de separarlos para algunos países.

El cuadro V-1 indica para América Latina --y para el mundo entero con fines de comparación-- las tasas de crecimiento correspondientes a la producción de harina de trigo, azúcar, cerveza, cigarrillos, tejidos de algodón y calzado de cuero. Esas tasas, calculadas a base de datos expresados en términos físicos, corroboran a grandes rasgos la validez de los coeficientes antes aludidos, basados en datos de valor constante. Sin embargo, por elocuente que parezca la evolución en la producción de artículos tan diversos y difundidos, puede no ser representativa para el grupo entero, y las ponderaciones de dichos rubros en el total no se conocen con exactitud.

El ritmo de expansión de tipo vegetativo que caracteriza estas industrias no es exclusivo de América Latina. Comparando las tasas de crecimiento quinquenales y cuatrienales latinoamericanas con las correspondientes tasas mundiales, llama la atención la gran semejanza de su evolución respectiva. Sin embargo, de tal analogía en los coeficientes de incremento no debe concluirse que las condiciones de desarrollo y operación de esas industrias hayan sido igualmente desfavorables en el resto del mundo y, en particular, en los países más desarrollados. En efecto, la situación es bastante distinta si se hace una comparación con los niveles de producción por habitante en las zonas más industrializadas. La producción por habitante de la mayoría de los seis productos considerados en el cuadro V-1 es en general 2, 3 y hasta 3.5 veces más alta en los países industrializados que en América Latina. (Véase ahora el cuadro V-2.) Ello explica la falta de apremio en dichos países para acelerar el aumento de su desarrollo en este terreno.

Como la instalación y el manejo de las industrias de consumo corriente no suele tropezar con mayores dificultades en las etapas iniciales o intermedias de la industrialización --la sustitución empieza normalmente con su establecimiento o modernización--, el lento incremento o casi estancamiento de la producción latinoamericana en los rubros pertinentes, se debe sobre todo a que han crecido a una tasa muy baja los ingresos de aquellos sectores de la población en que la disponibilidad física de estos productos es menor. Influyen también las limitadas posibilidades de exportación, vinculadas con los altos costos de producción.^{23/}

23. Otros factores son los diversos aspectos de las condiciones de clima que influyen en las necesidades y determinan los posibles cultivos, así como algunas costumbres tradicionales del consumo: por ejemplo, la preferencia de la harina de maíz sobre la de trigo por parte de los sectores indígenas de la población.

Cuadro V-1

AMERICA LATINA Y EL MUNDO: TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL EN LA PRODUCCION DE ALGUNOS ARTICULOS DE CONSUMO CORRIENTE, 1955-56 y 1956-60

(A base de datos indicados en términos físicos)^{a/}

	Harina de trigo	Azúcar	Cerveza	Cigarrillos	Tejidos de algodón	Calzado de cuero ^{b/}
<u>América Latina</u>						
1957 ^{c/}	0.4	14.9	6.4	4.2	-4.2	6.1
1958 ^{c/}	4.5	6.8	4.5	6.3	11.8	5.3
1959 ^{c/}	4.2	3.5	0.1	0.7	0.3	0.0
1960 ^{c/}	1.7	4.6	5.3	3.7	5.7	...
1951-56 ^{d/}	3.6	0.7 ^{e/}	2.6	3.5	2.3	1.8
1956-60 ^{d/}	2.6	7.3	4.3	3.8	3.2	3.8 ^{f/}
<u>Mundo^{g/}</u>						
1951-56 ^{d/}	2.1	3.4	3.0	4.2	3.8	4.0
1956-60 ^{d/}	2.7	7.0	4.1	3.9	3.8 ^{f/}	3.9 ^{h/}

Fuentes: Anuarios estadísticos de las Naciones Unidas; varias publicaciones de la CEPAL y diversas fuentes nacionales (bancos centrales, bancos comerciales, instituciones financieras y asociaciones de industriales).

a. Los datos básicos para harina, azúcar y tejidos están dados en medidas de peso (kilos); para la cerveza en medida de volumen (litros); para el calzado (pares) y para los cigarrillos en unidades.

b. Los datos, por lo general, sólo abarcan la producción fabril, incluyendo calzados de cualquier tipo --zapatos, botas, sandalias, etc.--, siempre que su parte superior (empeine) sea total o principalmente de cuero.

c. Tasas de crecimiento con respecto al año precedente.

d. Tasas de crecimiento anual acumulativo.

e. La baja tasa se debe a la abundante zafra cubana en el año inicial de la comparación. Sin tomar en cuenta los datos de Cuba, la tasa para el período sería de 5.0.

f. Período 1956-59.

g. Excluida la República Popular de China.

h. Período 1955-58.

Cuadro V-2

AMERICA LATINA: PRODUCCION POR HABITANTE DE SEIS ARTICULOS DE CONSUMO CORRIENTE COMPARADA
CON LA DE ALGUNAS ZONAS MAS INDUSTRIALIZADAS DEL MUNDO, 1960
(A base de datos indicados en términos físicos)^{a/}

	Harina de trigo		Azúcar		Cerveza		Cigarrillos		Tejidos de algodón		Calzado de suero ^{d/}	
	Coeficiente ^{b/}	Indice ^{c/}	Coeficiente	Indice	Coeficiente	Indice	Coeficiente	Indice	Coeficiente	Indice	Coeficiente	Indice
América Latina	30	100	73	100	17	100	838	100	2.7	100	0.56 ^{e/}	100
Estados Unidos	63	210	14	19	59	341	2.726	325	9.3	344	3.5 ^{f/}	618
Seis países del Mercado Común Europeo ^{g/}	89	357	28	38	50	288	1.055	125	6.3	233	1.8 ^{g/}	321
Siete países de la zona de libre comercio de Europa ^{e/}	60	200	21	28	64	369	1.813	216	5.2	190	2.0 ^{f/}	357
URSS ^{e/}	31	42	9	51	1.115	133	5.4	198	1.7	303

Fuentes: Las del cuadro V-1.

- a. Los datos básicos para harina, azúcar y tejidos están dados en medidas de peso (kilos); para la cerveza en medidas de volumen (litros) y para el calzado (pares) y cigarrillos en unidades.
- b. Las cifras representan la producción por habitante, en términos de las medidas indicadas en la nota a/.
- c. Números relativos cuya base de comparación --100-- es la producción latinoamericana en el rubro respectivo.
- d. Los datos por lo general sólo abarcan la producción fabril.
- e. 1959.
- f. 1957.
- g. 1958. Provisional.

El hecho de que las industrias alimenticias hayan registrado una tasa de incremento algo más alta que las demás de consumo corriente, se explica en gran parte por la circunstancia de que esta rama ha sido hasta el presente la única, dentro del grupo, que ha encontrado a más largo plazo campos de expansión de cierta importancia en los mercados de exportación. En cuanto a las fluctuaciones relativamente intensas de su producto a corto plazo, parece innecesario advertir que gran parte de las actividades en esta rama industrial dependen estrechamente de las condiciones meteorológicas que afecten en un sentido o en otro la buena marcha de la agricultura y la ganadería. Así, la alta cuota de estas industrias en la estructura manufacturera de América Latina --más de un 20 por ciento junto con las ramas similares-- ha contribuido a la evolución, ya de por sí accidentada, de las economías latinoamericanas.

En relación con las industrias textiles, las fuertes fluctuaciones experimentadas en algunos años indican una vinculación bastante estrecha con las alternas tendencias inflacionarias y deflacionarias^{24/}. Mientras en los períodos francamente inflacionarios suele registrarse una marcada acumulación de las existencias comerciales con fines especulativos --y a ello se prestan bien los artículos que produce esta industria--, en los períodos en que se aplican medidas restrictivas predomina el afán de liquidar esas existencias.

A más largo plazo, los problemas de esta industria son idénticos en general a los que caracterizan a todo el grupo manufacturero vegetativo, aunque quizá en este campo, se manifiesten en forma más acentuada. De los resultados preliminares de una reciente investigación hecha por la CEPAL^{25/} se desprende la urgente necesidad de a) aumentar la eficiencia industrial con las medidas de racionalización pertinentes, b) proceder a una renovación de la parte anticuada del equipo, y c) reducir el número de tipos fabricados. Se espera que tales medidas no sólo permitirán el aumento del intercambio regional y una expansión del consumo interno, con la consiguiente posibilidad de aprovechar más intensamente los equipos, sino también un mejoramiento de los salarios.^{26/}

24. Véase a este respecto el Capítulo III de este Estudio.

25. Véase Informe Anual al Consejo Económico y Social. 1962 (E/3581; E/CN.12/AC.50/Rev. 1) p.38.

26. Aunque la capacidad de la industria textil se encuentra subutilizada en varios países latinoamericanos, en algunas repúblicas todavía se halla en su fase de formación y complementación.

Aún parece ser mayor la necesidad de acelerar el proceso de tecnificación y racionalización en otra rama tradicional de la industria latinoamericana: la tenería y curtiduría. Esas actividades pueden crecer muchísimo en varios países de América del Sur, algunos de los cuales podrán aumentar sus exportaciones de cueros trabajados.^{27/}

La expansión de la fabricación de calzado de cuero no siempre muestra un crecimiento muy lento, pero sí una gran inestabilidad. Esta rama figura en primer plano entre las actividades manufactureras latinoamericanas en que la subutilización de las instalaciones suele revestir caracteres marcados. En la Argentina y en el Uruguay más de la mitad de la capacidad --incluyendo los equipos menos modernos-- quedó en algunas ocasiones inactiva por períodos prolongados. Con todo, en otros países se notan tendencias expansionistas en el sector fabril del ramo, que es el que tiende a reducir la contribución del artesanado, si bien hasta ahora no ha restado a éste su importancia.^{28/}

Las industrias madereras se encuentran en la actualidad entre las ramas productoras de más lento crecimiento de América Latina, pero a diferencia de otras industrias tradicionales, ofrecen muy favorables perspectivas para su desarrollo en un futuro próximo. En efecto, la expansión de la demanda interna tiende a acelerarse y existen prometedoras posibilidades en los mercados externos. Los cuantiosos recursos naturales que estas industrias tienen a su disposición permitirían no sólo cubrir las crecientes necesidades internas, sino exportar cantidades sustancialmente mayores hacia el resto del mundo. En la actualidad, América Latina produce anualmente alrededor de 10 millones de metros cúbicos de madera aserrada y 220.000 metros cúbicos de madera contrachapada. Sus exportaciones netas de madera aserrada hacia el resto del mundo no son muy significativas, y todavía es necesario importar cantidades cada vez mayores de madera contrachapada y un volumen más o menos constante de celulosa y de papeles. Según los

27. El campo susceptible de mejoramiento se extiende --aparte de las propias operaciones de curtido-- al cuidado del ganado para que la calidad de las pieles no sea afectada a consecuencia de plagas o marcas, y a la buena conservación de los cueros trabajados que se pongan a la venta.

28. Por ejemplo, en el Perú --según una estimación de la CEPAL, basada en datos de la asociación nacional del ramo-- un 30 por ciento de la producción provenía en 1955 de talleres que no contaban con más de 15 obreros.

resultados preliminares de una reciente investigación conjunta de la CEPAL y de la FAO,^{29/} gran parte de las industrias madereras latinoamericanas se encuentran en una etapa bastante rudimentaria de desarrollo y, en términos generales, apenas pueden proporcionar productos de calidad a un costo razonable. Esta situación es el resultado de una reforestación descuidada, de un sistema de transportes insuficiente y caro, y de equipos poco adecuados.

^{29/} Véase CEPAL, op. cit. p. 39.

III. INDUSTRIAS INTERMEDIAS^{30/}

1. Evolución General

Como ya se ha indicado en la introducción, las industrias intermedias en el conjunto de América Latina se distinguen por su notable impulso. En efecto, el producto bruto de estas actividades manufactureras registró en el último quinquenio, un crecimiento anual de un 11 por ciento, una de las más altas tasas sectoriales de incremento. De acuerdo con las informaciones asequibles, tal tendencia se ha mantenido durante el año 1961. En la expansión señalada han participado países que representan más de cuatro quintas partes de la población de América Latina, pero sin duda uno de los factores más dinámicos para que se experimentase ese crecimiento en el plano regional ha sido el sostenido desarrollo de casi todas las industrias intermedias brasileñas siendo también apreciable el aporte de las industrias mexicanas. Para ilustrar mejor el impulso de este grupo manufacturero, en el Cuadro V-3 se muestran las tasas anuales de crecimiento de algunos de los productos.

30. Con la expresión "industrias intermedias" se suele hacer referencia a aquellas ramas industriales que suministran "insumos" --materias primas, combustibles, materiales auxiliares, etc.-- a otras ramas manufactureras así como a las demás actividades productoras (construcción, agricultura, etc.). Sin embargo, por razones prácticas, en el presente análisis esa expresión abarca todas aquellas actividades --y sólo a aquéllas-- que se comprenden en las agrupaciones 27 y 30-34 de CIIU, lo que significa que la inclusión o exclusión de ciertos casos límites o casos conexos no se ha efectuado rigurosamente de acuerdo con el criterio de los insumos. Por ejemplo, el producto total de la industria química ha sido computado dentro del producto de las industrias intermedias por la dificultad de desglosar algunos artículos finales: jabones, fósforos y gran parte de los artículos farmacéuticos destinados al consumo humano. Algo semejante sucede con la refinación de petróleo, rama que suministra combustibles para varias industrias y para muchos transportes comerciales y abastece de materia prima la industria petroquímica, pero que también entrega cantidades considerables al consumo privado. Por otra parte, no pareció conveniente incluir en el grupo aquellas ramas manufactureras "tradicionales" --por ejemplo la industria del cuero-- que atienden necesidades de las industrias de bienes de consumo corriente y cuya evolución se asemeja marcadamente a la de estas últimas. En definitiva, los productos de las actividades incluidas en el grupo manufacturero aquí considerado son principal aunque no exclusivamente materiales fabricados en grandes masas homogéneas --productos químicos, cemento, metales de elaboración primaria, etc.-- y las respectivas industrias también se caracterizan por el hecho de que su comportamiento --ritmo de expansión, capitalización, etc.-- muestra muchas analogías. Es sumamente probable que si se pudiesen excluir del grupo los jabones, detergentes y artículos farmacéuticos destinados al consumo final, las tasas de crecimiento globales serían aun más elevadas que las registradas aquí. Lo mismo puede afirmarse sobre el efecto de excluir las fibras artificiales aunque la razón conceptual de esta exclusión sería más problemática.

Cuadro V-3

AMERICA LATINA Y EL MUNDO: TASAS DE CRECIMIENTO DE LA PRODUCCION DE ALGUNOS IMPORTANTES MATERIALES INTERMEDIOS, 1956-61a/

	Tasas de crecimiento	
	anual acumulativo	
	América Latina	Mundo
Pastas celulósicas para papeles y cartones	13.3	4.1 ^c
Papeles y cartones	8.1	5.1 ^c
Acido sulfúrico	13.8 ^b	5.9 ^c
Soda cáustica	17.8 ^b	7.7 ^c
Carbonato de sodio ^e	18.6 ^b	2.0 ^c
Derivados de petróleo	10.9	6.4 ^c
Cemento	5.7	7.1 ^c
Arrabio	11.2	3.8 ^c
Acero bruto	12.3	3.2 ^c
Aceros terminados	12.0	3.2 ^c

a. En los cuadros siguientes se recoge gran parte de los datos básicos sobre los cuales se han calculado las tasas de crecimiento referentes a América Latina. Nótese que los datos originales indican la producción en términos físicos (toneladas), en tanto que la tasa de crecimiento del grupo intermedio en su conjunto --señalada antes en el texto-- representa la expansión de este grupo manufacturero en términos de valor constante. Con todo, el que se trate de dos tipos de datos básicos no excluye la posibilidad de efectuar ciertas comparaciones y apreciar, con aceptable grado de aproximación, qué ramas superaron con su dinamismo el crecimiento medio del grupo, y cuáles tuvieron una expansión más lenta. Cabe advertir además que, aunque la mayoría de los materiales intermedios recogidos en el cuadro son los productos principales de las respectivas ramas industriales, sus cifras no indican por sí mismas la evolución experimentada por el grupo manufacturero total, ya que las respectivas ponderaciones no se conocen con suficiente exactitud.

- b. Año-base 1955 y año final 1960.
- c. Año-base 1955 y año final 1959.
- d. Año-base 1951 y año final 1955.
- e. Crudo sometido a refinación.

Las actividades comprendidas en el grupo de las industrias intermedias representaron en 1959 alrededor de un 31 por ciento del producto manufacturero de América Latina. Ello implica un notable cambio estructural si se considera que en 1950 su participación había sido solamente de un 24 por ciento. Debe advertirse que esos porcentajes son promedios ponderados de las correspondientes cifras nacionales, y por eso prevalece en ellos el efecto de la estructura manufacturera de los países latinoamericanos más grandes e industrializados. Los países en cuya estructura industrial se destacó más la posición relativa de este grupo en 1959 fueron el Brasil, México, Chile, la Argentina y --debido a la gran importancia de la refinación de petróleo-- Venezuela. La composición del producto manufacturero varía bastante entre los distintos países latinoamericanos, particularmente en función de su grado de industrialización. Por ejemplo en la estructura manufacturera de Costa Rica, el Ecuador, El Salvador y el Perú la participación de las industrias intermedias fluctúa entre 12 y 19 por ciento.

En cuanto a los progresos hechos en materia de sustitución de importaciones, como la evolución quinquenal ofrece diversas facetas en las distintas ramas industriales del grupo, de acuerdo con los problemas propios de cada una, este aspecto del desarrollo sólo se analizará al examinar los sectores manufactureros. Sin embargo, en términos globales y aproximados, puede anticiparse que en varios importantes rubros la producción representa ya alrededor de 2 tercios del consumo aparente. En algunos de ellos el aporte del comercio exterior a la oferta local es mucho mayor, por ejemplo en los productos semipesados de la industria petroquímica. En cambio, en otros --verbigracia el cemento-- su papel es exiguo.

Para apreciar mejor el grado de desarrollo que han alcanzado las industrias intermedias latinoamericanas en relación con los niveles mundiales y para evaluar el significado del actual volumen de producción, conviene comparar en el plano internacional la producción y el consumo por habitante de sus productos más conocidos. El Cuadro V-4, preparado a esos efectos, muestra la producción por habitante en 1961 de acero bruto, cemento, papel, ácido sulfúrico, soda cáustica y derivados de petróleo^{31/} en varios países latinoamericanos, los Estados Unidos

31. Los derivados del petróleo se consideran en su conjunto.

Cuadro V-4

AMERICA LATINA: PRODUCCION POR HABITANTE DE SEIS PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS INTERMEDIAS
COMPARADA CON LA DE LOS ESTADOS UNIDOS Y ALGUNOS PAISES EUROPEOS, 1961

(Kilogramos por habitante)

	Acero bruto	Cemento	Papeles y cartones ^{a/}	Acido sulfúrico ^{b/}	Soda caústica ^{b/}	Derivados de petróleo ^{a/}
Argentina	20	135	17	8	2	618
Brasil	38	69	9	3	1	178
Colombia	12	108	4	2	2	255
Chile	56	112	14	10	1	205
Ecuador	-	45	0	-	-	125
México	47	88	12	7	2	482
Perú	6	58	5	2	0	216
Uruguay	3	154	14	-	0	531
Venezuela	8	205	8	1	0	6,811
América Latina ^{e/}	26	86	9	4	1	286 ^{d/}
Estados Unidos ^{e/}	499	310	167	90	24	2,195 ^{d/}
6 Países del Mercado Común Europeo ^{e/}	430	361	37	53	32	638
7 Países de la Zona de Libre Comercio de Europa ^{f/}	356	256	63	40	25	594

Fuentes: Naciones Unidas, Statistical Yearbook 1959 y Boletín Mensual de Estadística; Petroleum Press Service. Para los datos de producción latinoamericana véanse las fuentes de los cuadros que más adelante se dan sobre las industrias respectivas.

- a. En conjunto.
- b. Datos de 1960.
- c. Calculado a base de los datos de todos los países latinoamericanos.
- d. Excluyendo a Venezuela. (Incluyéndola el coeficiente sería 527.)
- e. Datos de 1960 para el acero, cemento y derivados de petróleo, y de 1959 para el resto.
- f. Datos de 1960 para el acero y cemento, y de 1959 para el resto.

/y dos grupos

y dos grupos de naciones europeas altamente industrializadas. El consumo aparente por habitante de esos mismos artículos aparece en el Cuadro V-5.^{32/} Aunque no es sorprendente que los niveles latinoamericanos de producción por habitante --y también los del consumo bajo la influencia de la limitada capacidad para importar-- sean inferiores a los alcanzados por los países más industrializados del mundo, los dos cuadros mencionados ponen de manifiesto los amplios márgenes que los separan, especialmente en lo que toca a algunos de estos productos.

Son particularmente notables las diferencias en la producción por habitante de soda cáustica, ácido sulfúrico y acero.^{33/} Una comparación de los coeficientes latinoamericanos con los de las zonas más desarrolladas --tomando promedios simples de las cifras pertinentes de los Estados Unidos y Europa-- revela que estos últimos superan 27, 15 y 16 veces respectivamente a los latinoamericanos en esos tres rubros. En lo que se refiere a los papeles y cartones y a los derivados de petróleo, las proporciones son de 1 : 10 y 1 : 4 respectivamente. En la producción por habitante de cemento se observa una diferencia relativamente menor. En efecto, se obtiene una relación de 1 : 3.5.

Si se considera ahora el consumo por habitante de esos productos, se nota que en la mayoría de los casos las importaciones realizadas por América Latina han suavizado las diferencias interregionales señaladas; pero aún así el consumo de soda cáustica y acero es 10 veces mayor en los países más desarrollados y casi 6 veces en papeles y cartones. Debido a las importaciones europeas de derivados de petróleo, la proporción se modifica en ese rubro a 1 : 5. En cuanto al cemento, la relación se mantiene igual que en el caso de la producción: 1 : 3.5. Por su parte, las importaciones de ácido sulfúrico son mínimas a causa de los problemas que representa transportarlo en grandes cantidades.

Aunque las necesidades de las distintas economías en productos intermedios pueden diferir bastante según su grado de desarrollo y su estructura industrial, es interesante observar que las tasas más altas de crecimiento en América Latina entre las antes presentadas, corresponden a aquellos productos intermedios de uso más difundido y en cuya manufactura la región está más atrasada relativamente.

32. Por ser muy incompletos todavía los datos de importaciones en 1961, los coeficientes del Cuadro V-5 corresponden a 1960.

33. Los primeros dos materiales se han seleccionado para la comparación por tratarse de los productos químicos industriales de uso más difundido (utilizados en la fabricación de una gran variedad de otros productos).

Cuadro V-5

AMERICA LATINA: CONSUMO POR HABITANTE DE SEIS PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS INTERMEDIAS, COMPARADO CON EL DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA Y ALGUNOS PAISES EUROPEOS, 1960

(Kilogramos por habitante)

	Acero bruto <u>a/</u>	Cemento	Papeles cartones <u>b/</u>	Acido sulfúrico	Soda caústica	Derivados de petróleo <u>b/</u>
Argentina	80	126	22	8	3	706
Brasil	43	68	12	3	3	196
Colombia	25	85	9	2	3	228
Chile	51	110	11	10	2	243
Ecuador <u>e/</u>	...	47	4	125
México	45	91	15	10	3	475
Perú	14	56	7	2	2	215
Uruguay	36	152	14	3	2	621
Venezuela	79	224	18	1	2	1 415
América Latina <u>d/</u>	39	82	13	4	3	342 <u>e/</u>
Estados Unidos <u>c/</u>	500	...	134	3 893
6 Países del Mercado Común Europeo <u>e/</u>	360	351	42	627
7 Países de la Zona de Libre Comercio de Europa <u>c/</u>	328	239	50	843

Fuentes: Para producción: las del cuadro V-2; para comercio exterior: Naciones Unidas, Yearbook of International Trade Statistics; Oficina de Estadística de la Comunidad Económica Europea; Foreign Trade Monthly Statistics; Petroleum Press Service; publicaciones oficiales nacionales.

- Incluye los aceros elaborados importados (equivalentes en acero bruto).
- En su conjunto.
- Los datos no indicados se incluirán en la segunda versión del Estudio. Los datos indicados para Europa se refieren a 1959.
- Calculado a base de los datos de todos los países latinoamericanos.
- Incluyendo a Venezuela. (Excluyéndola el coeficiente sería 301.)

/En tal sentido,

En tal sentido, esos coeficientes corroboran el hecho de que son grandes las necesidades insatisfechas de América Latina en los rubros correspondientes. Al mismo tiempo, los coeficientes reflejan el esfuerzo actual de varios países para disminuir en forma acelerada las diferencias que separan sus niveles de producción y de consumo de los de algunas zonas más adelantadas.^{34/} El campo de expansión de esas industrias se amplía todavía más si se consideran las grandes posibilidades que existen en materia de sustitución de importaciones.

Todo ello pone de relieve que la pauta para el desarrollo de gran parte de estas actividades manufactureras está principalmente determinada en la actualidad por los factores limitativos de la oferta. Conviene, pues, examinar la evolución de la oferta de factores productivos escasos, que son importantes para el desarrollo de estas industrias. Aunque las informaciones de que se dispone al respecto son sólo fragmentarias, el análisis realizado permite adelantar algunos comentarios generales.

Como varias de las industrias comprendidas en este grupo se caracterizan por su mayor complejidad tecnológica, su desarrollo implica el paso progresivo de una industrialización cada vez más exigente en lo que toca a la cantidad y preparación del personal técnico y a la necesidad de capataces especializados y mano de obra calificada. Si bien es cierto que la operación de varias fábricas latinoamericanas requiere todavía --y seguirá requiriéndolo por un tiempo-- el asesoramiento de grandes firmas foráneas o la intervención de un personal extranjero más o menos numeroso, es también innegable --y así lo corroboran las informaciones referentes a gran parte de los países-- que se han realizado notables esfuerzos en este campo, especialmente en la Argentina, el Brasil, Chile y México, que cuentan ya con importantes y eficientes cuadros de personal formados con elementos nacionales. Al destacar este aspecto positivo también es preciso subrayar que no son pequeñas las dificultades que hay que vencer todavía.

34. Cuando la base de comparación es un bajo volumen inicial, es obvio que los aumentos porcentuales elevados pueden resultar de otros aumentos que no son significativos en términos absolutos. Así ocurre indudablemente con varias industrias intermedias incipientes de América Latina, y en el análisis particular de esos casos se llamará la atención sobre ello. Sin embargo, debe tenerse presente que todo el grupo de industrias intermedias, con su considerable ponderación, crece también a un fuerte ritmo. En lo que se refiere, por ejemplo, a la expansión siderúrgica, podrá apreciarse más adelante que la producción de acero asciende ya a unos 5 millones de toneladas. Los productos siderúrgicos elaborados durante el último año representan a precios mundiales aproximadamente un valor de 700 millones de dólares. (Véase el punto 6 de esta sección.)

Los problemas inherentes a la formación tecnológica, no son desde luego los únicos que afectan el proceso de industrialización latinoamericana en relación con el elemento humano. Es preciso mencionar también las deficiencias existentes en el campo de la organización y administración de empresas, en las relaciones públicas y en materia de normas técnicas de producción e instalación. Aunque esas deficiencias no se limitan a las industrias intermedias, la importancia de ese problema en ellas es especialmente grande porque su sistema de costos es sumamente sensible a la falta de eficiencia industrial. Durante el último quinquenio se han multiplicado las iniciativas enderezadas a resolver esos problemas en el plano nacional mediante la creación de centros de productividad y otras medidas. Sin embargo, la experiencia parece demostrar que la relativa rigidez de tales programas hace que sean más útiles para mejorar la eficiencia de determinadas industrias claves que para elevar el nivel de productividad de la mano de obra en el sector manufacturero en general. Quedan aún por encontrarse fórmulas social y políticamente aceptables, a través de las cuales la amplia gama de experiencia técnica que ha acumulado la empresa privada en los países industriales pueda transferirse a los países en vía de desarrollo en forma masiva y pueda aprovecharse por sus empresarios.

El conjunto de las industrias intermedias se caracteriza por una intensidad de capital mayor que la que prevalece en las industrias de consumo y aun en algunas industrias mecánicas. Por lo tanto, la acentuada expansión de este grupo de industrias ha exigido una aceleración de las inversiones pertinentes. El financiamiento de las crecientes necesidades de capital ha supuesto mayores esfuerzos de las economías latinoamericanas interesadas, pero también se ha visto favorecido por un fenómeno significativo del quinquenio último, y que es la reorientación de las nuevas inversiones extranjeras hacia las industrias intermedias paralelamente con una mayor afluencia de inversión hacia las ramas manufactureras mecánicas recién creadas. Las instituciones foráneas de financiamiento --sobre todo el Banco de Exportaciones e Importaciones de los Estados Unidos-- han seguido prestando su importante cooperación, y asimismo se han intensificado los créditos comerciales concedidos para la adquisición de ciertos equipos. En cuanto a los esfuerzos nacionales mismos, cabe hacer notar que la inversión pública directa e indirecta ha continuado desempeñando un

papel preponderante en este campo, especialmente en el Brasil, México y Venezuela, y en grado menor en la Argentina, Colombia y algunos otros países. Sin embargo, debe subrayarse también el papel que han desempeñado asimismo las firmas existentes con sus continuas reinversiones y varias iniciativas recientes dirigidas a fomentar la intervención del capital privado nacional en el financiamiento de estas industrias. Por lo que toca al creciente interés del capital extranjero privado, debe destacarse el hecho de que la mayoría de los inversionistas estuvo constituida por grandes firmas mundiales. Ello pone de manifiesto una apreciación favorable de las perspectivas generales de las industrias en cuestión, y esto, a su vez, puede en buena parte ser consecuencia de las medidas de protección y de integración económica ya adoptadas y de las que son previsibles.

Otro aspecto que hay que considerar es la influencia de la elevada intensidad de capital de estas industrias en la determinación del tamaño óptimo de sus plantas. La amortización de equipos onerosos gravita fuertemente sobre el total de costos y hace que varias de las industrias intermedias sean muy sensibles a las escalas de operación. El hecho de que muchas empresas latino-americanas no hayan podido lograr hasta ahora posiciones de competencia en el mercado internacional y de que sus condiciones de operación repercuten adversamente en el orden interno sobre el nivel general de costos y precios, guarda estrecha relación con que sus plantas no produzcan en escala más económica. A guisa de ejemplo, cabría mencionar que de los 15 centros siderúrgicos integrados de América Latina que están actualmente en pleno funcionamiento, sólo hay uno cuya producción alcance a un millón de toneladas al año y otro --que es el que le sigue en tamaño-- que tenga 600 000 toneladas de capacidad.^{35/} Por

35. Se trata de las plantas de Volta Redonda en el Brasil y de Monclova en México. Dentro de un año deberán funcionar en América Latina otros dos centros integrados de 600 000 toneladas de capacidad aparte del Mexicano de Monclova, a saber: San Nicolás en la Argentina y Puerto Ordaz en Venezuela, y dentro de cinco años o no mucho más tarde existirán probablemente cinco o seis usinas cuya capacidad sea superior al millón de toneladas: dos o tres en el Brasil, una en la Argentina y tal vez otra en Venezuela.

otra parte, entre las fábricas de productos químicos destinadas a la producción en masa no hay ninguna cuyas dimensiones se asemeje a las que son corrientes en países altamente industrializados.^{36/}

La escasez de determinados factores productivos en América Latina y el gran papel que desempeñan en la determinación de la capacidad total de las distintas industrias intermedias constituye un argumento más para aprovechar esos factores en la forma más racional posible. Repartir en un grado mayor las diversas especializaciones entre varios países podría poner remedio a esa situación. Para ello, la implantación de los mercados regionales debe estimular la formación de establecimientos industriales de dimensiones más adecuadas. Consideraciones de este orden pueden ser decisivas en el caso de industrias muy sensibles a las escalas de producción que están comenzando a crearse y un caso ejemplar de ello serían determinadas ramas químicas pesadas.^{37/}

36. Los requerimientos de las escalas de producción no son desde luego uniformes ni tan rígidos para todas las industrias intermedias. Por ejemplo, piénsese en el caso de las exportaciones de cemento a los Estados Unidos, realizadas a precios idénticos a los internos por fábricas de 200 000 a 400 000 toneladas de capacidad.

37. Las Naciones Unidas están llevando a cabo varios estudios destinados a dilucidar la estructura de costos de las más importantes industrias --sobre todo intermedias-- en América Latina. Sus resultados, llamados a orientar las decisiones en materia de nuevas inversiones, harán posible determinar, de acuerdo con las condiciones locales, las escalas óptimas de operación.

2. Fabricación de papeles y pastas celulósicas

Durante el último quinquenio la industria papelera ha mostrado una evolución sumamente favorable en gran parte de los países productores de América Latina. Su desarrollo se ha visto impulsado gracias a i) el continuo aumento de la demanda; ii) la amplia disponibilidad de materias primas, excepción hecha del papel de diario; iii) el creciente interés del capital de inversión nacional y extranjero, y iv) la concesión de financiamientos oficiales y externos. Además, la operación y ampliación de las plantas ya establecidas y la creación de otras nuevas a base de fórmulas ya probadas no han presentado los problemas de orden tecnológico que afrontaron varias otras industrias intermedias.^{38/}

Tanto los datos referentes al desarrollo logrado en el conjunto de América Latina como los relativos a muchos de los países ponen de manifiesto a) una expansión acelerada con respecto al quinquenio anterior; b) una distribución geográfica más pareja de la producción en años recientes; c) un continuo adelanto en materia de autoabastecimiento regional de papeles y cartones, y d) una progresiva integración dentro de la industria.^{39/} Al mismo tiempo, las informaciones concernientes a los proyectos en marcha hacen prever e) una importante expansión en un futuro próximo.

a) Crecimiento de la producción

La producción de pastas registró durante el último quinquenio un crecimiento anual acumulativo de casi 13.5 por ciento; la fabricación de papeles y cartones en conjunto, un aumento de 8 por ciento, y la manufactura de papel de diario --considerada separadamente-- un incremento anual del 23 por ciento. (Véase el cuadro V-6.) Todas esas tasas de crecimiento se comparan favorablemente con las correspondientes al quinquenio anterior, que fueron de casi 9

^{38.} Con todo, debe consignarse que la calidad de los productos y el buen aprovechamiento de los equipos instalados han sido perjudicados por el hecho de que la región carece en general de medios de educación técnica en materia de papeles y celulosa.

^{39.} Es decir, un mayor grado de producción local de pastas celulósicas por unidad de papeles fabricados.

AMERICA LATINA: PRODUCCION DE PASTAS CELULOSICAS, PAPELES Y CARTONES, 1951, 1956, 1960 Y 1961

(Miles de toneladas)

	Pastas para papeles y cartones				Papeles y cartones (total)				Papel de diarios			
	1951	1956	1960	1961 ^{a/}	1951	1956	1960	1961 ^{a/}	1951	1956	1960	1961 ^{a/}
Argentina	42	61	80	103	231	308	295	370	3	17	9	12
Bolivia	-	-	-	-	1	1	1	1	-	-	-	-
Brasil	167	209	322 ^{b/}	337	326	486	609 ^{b/}	639	42	39	68 ^{b/}	70
Centroamérica ^{c/}	-	-	0	0	-	-	1	2	-	-	-	-
Colombia	1	2	9	11	10	35	53	58	-	-	-	-
Cuba	-	-	25	30	36	45	87	91	-	-	15	20
Chile	21	20	105	122	46	66	120	131	11	11	52	70
Ecuador	-	-	-	-	1	1	1	1	-	-	-	-
México	81	145	240	265	190	255	403	422	-	-	14	18
Paraguay	-	-	-	-	-	0	1	1	-	-	-	-
Perú	7	18	30	32	22	34	48	55	-	-	-	-
Uruguay	3	5	6	6	25	32	36	40	-	-	-	-
Venezuela	-	-	-	-	9	15	55	60	-	-	-	-
Total América Latina	322	451	817	911	897	1.278	1.710	1.874	56	67	158	190
Tasas de incremento con respecto al año precedente			11.1	11.5			5.9	9.6			5.3	20.2
Tasas de incremento anual acumulativo ^{d/}		7.0		15.1		7.3		8.0		3.7		23.2

Fuente: Información directa de los productores o sus asociaciones gremiales, y de organismos públicos. En los países de pequeña producción se han hecho estimaciones.

- a. Estimaciones preliminares
- b. Provisional
- c. El Salvador y Guatemala
- d. Corresponden a los periodos 1951-56 y 1956-61 respectivamente.

/por cierto

por ciento para las pastas, algo más de 7 por ciento para los papeles y cartones, y menos de 4 por ciento en el caso del papel de diario. El crecimiento más vigoroso del rubro de pastas se debe al empeño hecho en general en el sentido de equilibrar paulatinamente con la de papeles la fabricación local de celulosa, que estaba más atrasada en el pasado.^{40/}

En cuanto a la importancia relativa de la industria papelera --en su más amplia acepción, o sea incluyendo también la elaboración de productos de papel-- cabe hacer notar que su producto bruto constituyó en 1959 alrededor del 8.5 por ciento del producto bruto conjunto de las industrias intermedias. Se ha calculado que la expansión de toda esta rama manufacturera, en términos del aumento del valor agregado bruto a precios constantes, se acercaba últimamente al 12 por ciento anual.

b) Distribución geográfica

Pese a la fuerte concentración de la industria papelera en los tres países más grandes de América Latina, su reciente desarrollo tuvo un carácter de mayor alcance en el aspecto geográfico. Se han registrado incrementos más o menos notables de la producción en el Brasil, Colombia, Cuba, Chile, México, el Perú y Venezuela, país este último que se incorporó en 1961 a los productores de celulosa. Además, en la Argentina se ha progresado en la manufactura de pastas. El Uruguay es el único país entre los productores relativamente importantes en que la fabricación de papeles acusa muy poca expansión, y se ha estancado la elaboración de pastas, que tenía menor significación. En los otros cinco países productores --Bolivia, el Ecuador, El Salvador, Guatemala y el Paraguay-- es muy reducido el volumen de la fabricación de papeles y no existe la elaboración de pastas.

Seis países latinoamericanos no producen papeles y once no fabrican pastas. A consecuencia de que el desarrollo se haya repartido entre ocho países, el grado de concentración de la industria ha ido disminuyendo últimamente. Mientras en 1956 más del 80 por ciento de la fabricación de papeles y cartones y más del 90 por ciento de la de pastas correspondía todavía a la Argentina, el Brasil y México, en 1961 la producción conjunta de estas tres repúblicas sólo

^{40.} El caso del papel de diario se comentará más adelante, junto con otros aspectos conexos.

representó un 76 y 77 por ciento de los respectivos totales regionales. En los últimos años Chile ha conquistado un lugar importante entre los productores --especialmente en celulosa-- y es actualmente la única nación latinoamericana que realiza exportaciones de cierta importancia, sobre todo en pasta kraft y papel de diario.

c) Autoabastecimiento

En promedio de los años 1959-60 la producción interna de papeles y cartones en América Latina cubrió algo más de dos tercios de sus necesidades totales. La fabricación local ha suministrado asimismo dos tercios de las pastas utilizadas en la producción papelería nacional. Comparada con las anteriores, estas proporciones reflejan una creciente autosuficiencia con respecto al pasado. En efecto, en 1956 los coeficientes de autoabastecimiento^{41/} fueron de 62 por ciento para los papeles y cartones y de 54 para las pastas, y en 1951 sólo de 59 y 46 por ciento respectivamente. Sin embargo, la sustitución lograda en materia de papeles y cartones en relación con los distintos productos es todavía muy desigual. Existe una diferencia muy pronunciada entre el papel de diario y el resto de papeles y cartones, correspondiéndole al primero una tasa de sustitución de 23 por ciento y al último, de 82 por ciento.

Tan marcada diferencia se debe al hecho de que el papel de diario, aparte de reunir ciertos requisitos en materia de resistencia y aptitud para la impresión, tiene que producirse a un costo muy bajo, pues es factor determinante del costo de uno de los principales medios de comunicación popular. Dado que varios países septentrionales que poseen vastos bosques de coníferas y cuentan con recursos energéticos baratos, han logrado producir papeles de diario en condiciones muy adecuadas,^{42/} y como para este artículo apenas ha existido tradicionalmente una protección arancelaria en los países latinoamericanos, los inversionistas no habían tenido hasta hace muy poco tiempo alicientes para actuar en este sector de la producción. Las circunstancias han mejorado recientemente en

41. Es decir, la proporción de lo producido localmente en el consumo aparente total.

42. El papel que mejor satisface las exigencias en materia de calidad y de costo es el que se fabrica a base de maderas de coníferas con un elevado contenido de pasta mecánica, siendo ésta la fibra virgen más barata que se conoce.

varios países de América Latina y el afán de recuperación se manifiesta en las altas tasas de crecimiento antes señaladas,^{43/}

d) Integración de la industria

Para observar la progresiva integración de esta industria --en el sentido de la creciente capacidad de su primera etapa para abastecer las necesidades de la segunda-- conviene examinar las variaciones en la relación entre el volumen total de papeles y cartones fabricados y el de pastas producidas durante el período considerado. Los sucesivos coeficientes de dicha relación --de 0.36 en 1951, de 0.38 en 1956 y de 0.48 en 1961-- indican que en el último quinquenio se ha llevado a cabo un significativo cambio en esta materia.

Dentro del material fibroso utilizado para fabricar papeles y cartones, al papel usado le corresponde en América Latina una participación promedio de casi 40 por ciento. Aunque las proporciones de su mezcla con la fibra virgen difieren grandemente en los distintos tipos de papeles y cartones, es un hecho que se aplica muchas veces en cantidades superiores a las normas acostumbradas en los respectivos renglones de producción, con el consiguiente deterioro de la calidad del producto. Cabe esperar que la creciente mejora en la relación pasta/papel permitirá reducir a niveles razonables la utilización de fibras usadas en la fabricación de papeles, proceso al que posiblemente contribuirá también un crecimiento más acelerado de la fabricación de cartones que puede soportar mayores proporciones de papel usado.

Las posibilidades de abastecimiento de materias primas en la industria de celulosa latinoamericana son muy favorables, en términos generales, pues la región posee grandes recursos fibrosos que no han sido explotados todavía. La mayor parte de esta industria opera a base de materia prima maderera obtenida de los bosques de coníferas y de las plantaciones de especies latifoliadas de clima templado. Además, en varios países se han hecho ya grandes progresos

43. La maduración de las plantaciones de pino radiata --especie de rápido crecimiento y gran altura-- en Chile, unida a la disponibilidad de energía relativamente barata han asegurado condiciones adecuadas para la industria en ese país. La adaptación de las correspondientes técnicas a las fibras provenientes de otros tipos de árboles --sobre todo del eucalipto-- han mejorado las posibilidades de otros países latinoamericanos en esta materia.

en el aprovechamiento de abundantes recursos fibrosos no tradicionales, sobre todo de residuos agrícolas entre los que se destaca el bagazo de la caña de azúcar. Se han logrado asimismo experiencias muy prometedoras --pese a su heterogeneidad-- con maderas provenientes de los bosques tropicales.^{44/}

e) Planes de expansión

Los proyectos en etapa avanzada de ejecución permiten prever que la capacidad de la industria para producir papeles y cartones alcanzará hacia fines de 1962 casi 2.3 millones de toneladas, ampliándose al mismo tiempo las instalaciones destinadas a fabricar pastas celulósicas a 1.3 ó 1.4 millones.^{45/}

Si se toman en cuenta además los planes que son susceptibles de realizarse aproximadamente hacia 1965, puede estimarse que la producción de papeles y cartones se elevará dentro de cuatro o cinco años a casi 3 millones de toneladas y la de pastas a algo menos de 2 millones. Ello implicaría una nueva aceleración de las tasas de crecimiento en ambos rubros, especialmente en el de pastas.

Del cotejo de los planes de expansión aludidos con las últimas proyecciones del consumo se desprende que por varios años las importaciones deberán mantenerse aproximadamente en sus niveles absolutos actuales, pero que se reducirán gradualmente en términos relativos al consumo total.^{46/}

En lo que se refiere al futuro desarrollo del intercambio regional latinoamericano, puede preverse que Chile será el país que exporte mayores cantidades de celulosa y papel al resto de la región.

f) Evolución de la industria en 1961

La evolución experimentada por la industria en 1961 en el conjunto de América Latina pone de manifiesto que se mantuvo el ritmo de crecimiento de los años anteriores, aunque con ciertas fluctuaciones debidas en su mayoría

44. En varios casos el principal problema que hay que resolver es el del suministro de energía y transporte.

45. Recuérdese que la producción de 1961 en estos dos rubros fue de 1.9 y 0.9 millones, respectivamente.

46. Véase el documento E/CN.12/570 publicado por la CEPAL y preparado por el Grupo Asesor CEPAL/FAO/DOAT en Papel y Celulosa para América Latina.

a los intervalos irregulares en que se inician o se normalizan las actividades de las nuevas plantas. Las cifras provisionales asequibles muestran incrementos regionales de 11.5 y 9.5 por ciento respectivamente en los dos rubros principales de la industria, correspondiéndole al papel de diario un coeficiente del 20 por ciento, que es nuevamente muy superior al del resto.

En la Argentina la producción de 1961 superó los niveles de 1959, después de la baja sufrida en 1960 a consecuencia de un prolongado conflicto laboral. En cuanto a la creación de capacidad nueva, se destaca la habilitación de la primera planta importante de celulosa semiquímica en Zarate (delta del Paraná, Provincia de Buenos Aires), con 30 000 toneladas anuales a base de salicacias. Se inició la construcción de una planta en el ingenio de Ledesma (Provincia de Jujuy) que aprovechará el bagazo de caña de azúcar de la zona.^{47/} Se trata de una planta integrada, que producirá 35 000 toneladas anuales de papel de imprenta y escribir. Además, está muy avanzado el estudio de otro proyecto que aumentaría la fabricación local de papel kraft en 30 000 toneladas a base de celulosa de araucaria, árbol que abunda en la provincia de Misiones en que se establecerá la planta. Dos proyectos adicionales en estudio se refieren a la ampliación de instalaciones existentes relativamente menores. Finalmente, hay que mencionar un proyecto mayor que todos los anteriores y en el que se han asociado tres empresas papeleras extranjeras con una argentina. Se trata de la instalación en Baradero (Provincia de Buenos Aires) de una fábrica de papel para diarios que tendrá una capacidad aproximada de 800 000 toneladas y operará a base de salicáceas.

La industria papelerera del Brasil viene expandiéndose en forma sostenida y con notables resultados. Existe la posibilidad de que desaparezca o se reduzca significativamente el déficit en celulosa de fibra larga y en papel de diario. En lo que se refiere al abastecimiento de papel de diario, puede señalarse que continuaron los trabajos de ampliación en la fábrica existente (Monte Alegre, Estado de Paraná), que dentro de dos años deberá producir unas 160 000 toneladas anuales en comparación con las 60 000 que permite su capacidad actual.

^{47.} Esa materia prima se utilizaba en el pasado sólo como combustible, uso en que lo sustituye ahora el gas natural, gracias a la reciente conexión del gasoducto Campo Durán-Buenos Aires con esa zona.

Como el proyecto de una planta de 45 000 toneladas anuales de celulosa de fibra larga obtuvo recientemente financiamiento del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), queda abierta la posibilidad de reducir el déficit en este campo. También sigue desarrollándose con todo éxito la fabricación de celulosa de fibra larga a base de sisal, cuya producción en 1961 alcanzó casi 15 000 toneladas. Por otra parte, se han iniciado durante el año las exportaciones a la Argentina de celulosa blanqueada de eucalipto pues la producción excede ya las necesidades nacionales.

En el sur de Chile las plantas de Laja y Bio-Bio trabajaron durante el año a plena capacidad, y ello hizo posible la exportación de cantidades importantes de papel de diario y de celulosa de fibra larga. Está en estudio una significativa ampliación de la fábrica de Laja, que triplicaría su capacidad actual. Una empresa nueva obtuvo crédito en el exterior para la construcción de una planta de 60 000 toneladas de papel de diario, cantidad que será destinada enteramente a la exportación.

En Colombia, en la zona de Cali, inició sus actividades una fábrica que opera a base de bagazo con capacidad de unas 30 000 toneladas. Ha seguido en actividad la única planta de celulosa semiquímica basada en mezclas de maderas tropicales que existe todavía en América Latina. Su producción en 1961 fue de casi 11 000 toneladas. Están adelantados los estudios para una segunda planta de celulosa química al sulfato, también a base de maderas tropicales, y que tendrá una capacidad inicial de 12 000 toneladas por año.

Sigue en estudio el proyecto para instalar en Honduras una gran industria papelerera cuya producción se destinaría principalmente a la exportación. La planta aprovecharía los bosques de pino de la zona, que en el pasado se consideraban poco accesibles.

Al normalizarse las operaciones de la fábrica de Tuxtepec en 1960, la producción mexicana de pasta mecánica registró un incremento apreciable. La creciente industrialización del bagazo de caña y de la paja de trigo supuso asimismo nuevos aumentos --aunque proporcionalmente menores-- en la fabricación de pastas al sulfato. A pesar de los continuos esfuerzos para aumentar la oferta local de papeles y cartones, la expansión de la demanda

/resultó

resultó más rápida. El mejor aprovechamiento de la capacidad de diseño de las instalaciones respectivas sólo permitió satisfacer una parte de las necesidades con producción nacional, y, en consecuencia, aumentaron las importaciones de papeles y hubo un incremento proporcionalmente mayor de las importaciones de pastas. Para hacer frente a los requerimientos acelerados en materia de pastas, tres fábricas tienen previstas ampliaciones sustanciales, que aumentarán la capacidad en un 38 por ciento. Asimismo, se prepara la expansión de las instalaciones destinadas a producir papeles. Con todo, se prevé a corto plazo una acentuación del déficit en papeles de diario.^{48/}

La empresa más importante del Perú llevó adelante sus planes de ampliación, agregando una máquina papelera a su equipo. Además, se instaló en el país una pequeña planta de pasta que proveerá de materia prima a dos nuevas fábricas papeleras también de menor capacidad.

3. Industrias químicas

El producto de las industrias químicas latinoamericanas tiene mayor participación que el de cualquier otra rama manufacturera intermedia en el producto total de este grupo de industrias en América Latina. Su ritmo de crecimiento fue, en promedio de los últimos años, de más del 10 por ciento anual, o sea apenas inferior al del grupo completo. Al mismo tiempo, las importaciones de productos químicos acusaron incrementos anuales de 4.5 por ciento. En 1960, aproximadamente dos tercios del consumo aparente del rubro fueron cubiertos con producción interna. Sin embargo, cabe advertir que dicha proporción no expresa las tareas de sustitución en todas sus dimensiones, y

^{48.} Está en proyecto reemplazar parte o toda la porción de pasta química de pino --que actualmente se combina en Tuxtepec con pasta mecánica-- por pasta química de bagazo. También se piensa usar celulosa de bagazo mezclada con celulosa de fibra larga en la producción de papeles de embalajes. Para ello una de las principales fábricas (Atenquique) está instalando una sección en que se elaborará pasta de bagazo.

asimismo debe hacerse notar que las magnitudes indicadas ocultan pronunciadas diferencias entre los distintos países y también entre los diversos sectores de esta importante rama industrial.^{49/}

En cuanto a la desigual distribución geográfica del producto, se debe señalar que los tres países más industrializados de América Latina --el Brasil, la Argentina y México-- contribuyeron en 1959 con más de las tres cuartas partes de la producción química regional, aunque sólo representan un 60 por ciento de la población. Sus importaciones de estos productos se limitaron al 43 por ciento del total latinoamericano. Las industrias químicas de Colombia, Chile y Venezuela son las que siguen en importancia. Su producción conjunta constituyó poco más del 12 por ciento del total regional, en tanto que sus importaciones representaron el 28 por ciento del total respectivo. Finalmente, la producción consolidada de los catorce países restantes fue semejante a la de las tres naciones mencionadas, aunque su población conjunta supera la de aquéllas en un 50 por ciento aproximadamente. Es interesante observar que este tercer grupo de países no ha tratado de nivelar su consumo por habitante con el de otros países mediante un mayor volumen de importaciones, y que el total importado apenas sobrepasa el del segundo grupo.^{50/}

Otras características de esta rama manufacturera son su marcada heterogeneidad y la disparidad consiguiente en el ritmo de desarrollo de sus distintos sectores. La gran variedad de los productos químicos se refleja en sus diversos objetos y naturaleza, la evolución de la demanda que enfrentan, y las técnicas e inversiones que requieren. En particular, se da una clara

49. Debido a la gran diversidad de las actividades comprendidas en la industria química, esta rama manufacturera --a diferencia de las demás industrias consideradas en la presente sección-- no se presta bien a expresiones en términos físicos cuando se quiere hacer referencia a gran parte de su producto. De ahí que se haya tratado de indicar las características generales de este sector en términos de su valor agregado. Como las citadas magnitudes se basan en cálculos de carácter provisional, deben considerarse sólo aproximaciones.

50. Entre los países cuya industria química ha registrado un rápido crecimiento relativo figuran el Brasil, Colombia, México, el Perú y Venezuela. Por otra parte, los proyectos más prometedores desde el punto de vista de la expansión futura en esta rama de producción se encuentran en el Brasil, México y la Argentina. La enumeración anterior de la importancia de las industrias químicas omite a Cuba, cuya producción exacta no se conoce, pero que se estima está entre las de Chile y Colombia.

diferencia de comportamiento entre algunas industrias químicas relativamente sencillas --establecidas hace tiempo en América Latina y bastante conocidas en la actualidad-- y cuya expansión es muy inferior al promedio señalado, y otros sectores de la industria --por lo general de origen más reciente-- que denotan un impulso muy superior.

Las llamadas industrias paraquímicas --que son las dedicadas a la producción de artículos de limpieza y tocador, velas, pinturas, etc.-- constituyen ejemplo típico de las industrias tradicionales caracterizadas por un crecimiento vegetativo. En la mayoría de los casos registran incrementos anuales de 2 a 5 o tal vez de 6 por ciento. En cambio, se destacan por su crecimiento rápido la manufactura de resinas plásticas --con una tasa de incremento de 26 por ciento anual en el Brasil entre 1955-1959-- , la de detergentes (agentes activos), fertilizantes y ciertos productos farmacéuticos (antibióticos, etc.). Estos artículos relativamente nuevos no son desde luego los únicos cuya producción se distingue por sus notables tasas de expansión. También acusa altos coeficientes de incremento la fabricación de algunos productos químicos de base --álcalis sódicos, ácidos principales, amoníaco, cloro, etc.-- cuyo nivel de producción es todavía bastante bajo. Además, la orientación y especialmente el adelanto de los respectivos proyectos apuntan hacia un desenvolvimiento vigoroso en la manufactura de insecticidas, aditamentos para la industria del petróleo, anilinas y colorantes. La fabricación de caucho sintético, iniciada a fines de 1961 únicamente en el Brasil constituirá pronto una de las industrias químicas más dinámicas de tres o cuatro países. En lo que se refiere a los materiales de base, los proyectos en curso también hacen prever un acelerado desarrollo de los principales hidrocarburos aromáticos --benceno, tolueno, xilenos--, hasta ahora sólo fabricados en escalas reducidas, así como incrementos en la producción de los principales alcoholes industriales, aldehidos, olefinas y fenoles.

De la enumeración de los más importantes proyectos, se desprende que las industrias químicas de base e intermedias de América Latina experimentarán un desarrollo progresivo en el futuro inmediato. Tal evolución tenderá a subsanar

/el sensible

el sensible atraso estructural de esta rama manufacturera. Según se pone de manifiesto en una reciente investigación de la CEPAL,^{51/} en muchos países la industria química se concentra todavía en las últimas fases de elaboración, y aun los países más industrializados de América Latina sólo son excepción de esa regla en un sentido muy relativo.

La exigua participación de los materiales de base en la composición de la producción química latinoamericana indica el estado incipiente o la total carencia de ciertas industrias que desempeñan un papel muy importante en las zonas más desarrolladas del mundo. Si se comparan los rubros correspondientes se pone de relieve el escaso desarrollo de las industrias petroquímicas, el pequeño volumen de la coquificación siderúrgica y su incompleto aprovechamiento "carboquímico" y la gran carencia de productos orgánicos obtenidos por síntesis. Llama la atención asimismo el escaso volumen de la producción de álcalis sódicos y de los ácidos principales. Basta mencionar que la Argentina y el Brasil, los países que han hecho más progresos en la sustitución de productos químicos en general, han importado en 1959 alrededor de 80 y 70 por ciento, respectivamente, de los álcalis que consumían. Sin embargo, la situación está cambiando con rapidez y la ejecución de una serie de proyectos podrá afectar radicalmente las cifras mencionadas dentro de muy pocos años.

La fabricación de materias químicas secundarias denota un atraso bastante similar. Por lo demás, la situación refleja también la estrecha interrelación que existe en el desenvolvimiento de las primeras dos etapas de elaboración. En términos generales, ambas etapas básicas presuponen mayores escalas de operación; y por esta y otras razones, los costos de producción de una repercuten a veces decisivamente en los de la otra. Tales circunstancias han motivado que, en más de un caso --el Brasil, México, Venezuela--, proyectos pertenecientes a las etapas primaria y secundaria respectivamente se hayan abordado en forma casi simultánea. Aún así, no siempre resulta fácil encontrar solución a los problemas que plantea el reducido tamaño del mercado. Cabe esperar que el aumento

51. Véase El mercado latinoamericano de productos químicos (E/CN. 12/591).

del ingreso y la institución práctica del mercado regional con los acuerdos consiguientes de especialización y complementación industrial --junto con las crecientes ventajas de la industrialización general que tienden a utilizar mejor los subproductos y coproductos y otras posibilidades aparejen continuas mejoras en este sentido.

El requerimiento de mayores escalas de producción corresponden generalmente a una mayor intensidad de capital, y el desarrollo iniciado en estas industrias absorberá grandes inversiones en los años venideros. Coincide con ello el hecho de que el manejo de los procesos productivos de creciente complejidad plantea cada vez mayores exigencias en materia de preparación tecnológica. Por todas estas razones, es indudable que la industria química latinoamericana, que está abocada a una profunda transformación estructural, atraviesa actualmente por una fase evolutiva más crítica y decisiva que gran parte de las demás industrias "intermedias".

Por el particular interés que puede presentar la paulatina integración tecnológica de las industrias químicas, en el sentido de una complementación de los sucesivos procesos productivos, sólo se examinará aquí el desarrollo de las industrias de base e intermedias.

a) Petroquímica

El desarrollo de las industrias petroquímicas se verá favorecido por dos factores: i) América Latina cuenta con abundantes materias primas de bajos costos por lo general, y ii) la demanda de sus productos puede experimentar una expansión acelerada:

Durante el último quinquenio varios gobiernos han venido realizando contribuciones significativas al fomento de estas industrias, ya sea mediante inversiones directas o por la creación de condiciones atractivas para el sector privado. Varios proyectos --y hasta grupos de proyectos-- se encuentran en vías de realización y algunos incluso en actividad, y puede por ello estimarse que en corto plazo proveerán el mercado de crecientes cantidades de productos pesados, intermedios y semifinales. El desarrollo de estas industrias no se ha llevado a cabo sin tropezar con algunas de las dificultades propias del comienzo. Especialmente sensibles fueron las demoras que han sufrido la ejecución de

/algunos proyectos

algunos proyectos o la normalización de sus operaciones. Ello se debió algunas veces a la imposibilidad de seguir financiando con recursos internos la construcción de las fábricas y otras a diversos desajustes tecnológicos. Por otra parte, en más de una ocasión ha sido necesario o conveniente revisar los planes originales, principalmente en lo que toca a evaluación del mercado o a las escalas de producción. Tales atrasos han afectado también el progreso de proyectos conexos. Sin embargo, durante 1961 han sido varios los países que lograron importantes progresos en el desarrollo de sus industrias petroquímicas.

En el Brasil prosiguió la construcción del complejo petroquímico de Cubatao, cerca de Santos, así como el perfeccionamiento y ajuste de algunas de sus obras ya habilitadas. Varias firmas privadas de São Paulo han llevado a cabo ampliaciones, principalmente para aumentar y diversificar la fabricación de materias plásticas y proceder a su elaboración ulterior. Hasta la fecha el Brasil es el único país de América Latina en que la manufactura de resinas sintéticas puede compararse con la de las naciones industrializadas. La puesta en marcha de la refinería de Duque de Caxias (Río de Janeiro) permitirá iniciar muy pronto la alimentación de las primeras obras del segundo complejo petroquímico del país. Entre esas obras destaca en importancia la primera planta latinoamericana de caucho sintético (SBR) que está ahora en la etapa de iniciar operaciones y que trabajará de momento con materia prima importada.^{52/} Entre tanto, ha progresado la normalización de operaciones en la planta de negro de humo, habilitada en 1960.

Esta industria tiene mayor antigüedad en México, pero se ha limitado a un volumen de actividad más reducido.^{53/} Hace dos años el organismo estatal (PEMEX) a cargo de la explotación de hidrocarburos inició la realización de un

52. Cabe mencionar que en Pernambuco se trabaja en la construcción de una fábrica destinada a producir caucho sintético a base de alcohol etílico obtenido en la industria azucarera.

53. Se encuentran en funcionamiento, desde hace algunos años, algunas instalaciones sencillas para recuperar sulfuros de los gases amargos naturales y de refinería y emplearlos en la producción de fertilizantes, etc.

programa de mayor envergadura. Este plan fue sometido últimamente, por razones fiscales, a una cuidadosa revisión, pero la ejecución de los proyectos se está llevando a cabo sin mayores ajustes.

La atención del Gobierno de Venezuela en este campo se ha concentrado en los últimos años en la habilitación definitiva de las plantas de Morón en el Estado de Carabobo, construidas hace ya varios años. La reciente solución de varios problemas administrativos, económicos y tecnológicos pendientes permite prever la terminación próxima de algunas obras inconclusas, así como su instalación completa. Es posible que esas plantas inicien sus operaciones en el curso de 1962. Se trata de un complejo industrial que sobre todo se dedicará a la producción de fertilizantes. Varios planes todavía no abordados han sido abandonados temporalmente. En la actualidad sólo está en operación la planta mezcladora de fertilizantes que ha venido funcionando en los últimos años a base de elementos importados. En Morón ha estado asimismo en producción --aunque en forma intermitente-- una planta de soda cáustica electrolítica.

En 1961 se dio un paso decisivo en la política oficial de la Argentina con respecto al desarrollo petroquímico. Se ha promulgado un decreto sobre la promoción de estas industrias con disposiciones tendientes a asegurar precios remunerativos para los fabricantes y presten incentivos al capital foráneo. Hay ya varios proyectos importantes --comprendida una fábrica de caucho sintético-- que han propuesto algunas empresas extranjeras y que cuentan con la aprobación de las autoridades competentes. Otros proyectos en marcha guardan relación con la producción de fenol, benceno, disulfido de carbono y negro de humo respectivamente.

En el Perú siguió normalizándose la marcha de la planta de fertilizantes nitrogenados del Callao habilitada en 1960, así como de la nueva fábrica de nitroglicerina.

En Colombia se han incorporado al Programa General de Desarrollo Económico, en el rubro de inversiones a realizar, varios planes industriales que ofrecen buenas perspectivas. Además, se han dado los pasos necesarios para terminar la planta petroquímica levantada hace varios años en Barrancabermeja.

/En Chile

En Chile se están estudiando diversos proyectos tanto oficiales como privados. Entre los planes de mayor interés figura un anteproyecto relacionado con la fabricación de detergentes.

Finalmente, debe señalarse que en Centroamérica^{54/} existen dos iniciativas tendientes a establecer la producción de fertilizantes. Además, en Nicaragua se está llevando a cabo un plan para iniciar muy pronto la fabricación de detergentes.

b) Otros productos

En el cuadro V-7 se presentan datos sobre la fabricación de los principales álcalis sódicos --soda cáustica y carbonato de sodio-- y del ácido de uso más difundido, o sea el sulfúrico. Como estos tres productos de base constituyen materias primas para un gran número de industrias, la evolución de su producción refleja un tanto las crecientes necesidades de la industrialización en general. Los tres productos se caracterizan por tasas de crecimiento muy elevadas en el plano regional, aunque en la primera mitad del decenio pasado la producción de dos de ellos creció a un ritmo menos intenso.

El notable incremento en la fabricación de soda cáustica se debe sobre todo a la expansión de la capacidad electrolítica.^{55/} Hasta el momento sólo existen dos plantas Solvay en América Latina. La de Cabo Frío (Brasil), con unas 100 000 toneladas de capacidad, fue terminada a fines de 1960 y en 1961 comenzó a normalizar su operación. La fábrica relativamente pequeña de Zipaquirá (Departamento de Cundinamarca) no satisface ya las necesidades de Colombia, y ello ha motivado que se proyecte una segunda planta que se instalará en Galerazamba (Departamento de Atlántico). También se ha previsto establecer plantas Solvay en México, país en que sigue expandiéndose la explotación del carbonato natural.

Los recientes incrementos en la producción de ácido sulfúrico pueden atribuirse principalmente al aumento de la capacidad existente en México y el Brasil y que se destinan en gran parte a la fabricación de fertilizantes.

54. Costa Rica y El Salvador.

55. Su operación es más costosa, entre otras razones por la dificultad de encontrar mercado para el coproducto cloro.

Cuadro V-7

AMERICA LATINA: PRODUCCION DE SODA CAUSTICA, CARBONATO DE SODIO Y ACIDO SULFURICO
1955, 1958, 1959 y 1960

(Miles de toneladas)

	Soda cáustica				Carbonato de sodio				Acido sulfúrico			
	1955	1958	1959	1960 ^{a/}	1955	1958	1959	1960 ^{a/}	1955	1958	1959	1960 ^{a/}
Argentina	28	25	40	44	-	-	-	-	100 ^{b/}	118	148	160
Brasil	28 ^{b/}	50	65	80	-	-	-	18	121 ^{b/}	155	170	200
Colombia	12	16	23	25	12	39	36	36	10	20	23	26
Chile	4	5	5 ^{b/}	6	17	12	12 ^{b/}	12	40	45	60 ^{b/}	75
México	24	39	52	66	31	47	55	75	126	198	243	249
Perú	1	1	2	3	-	-	-	-	15	20	24	25
Venezuela	0	2	2	3	-	-	-	-	3	6	7	7
Otros países	1 ^{b/}	1 ^{b/}	1 ^{b/}	1	-	-	-	-	36	40 ^{b/}	40 ^{b/}	40 ^{b/}
Total América Latina	98	139	170	228	60	98	103	139	451	602	715	782
Tasas de incremento con respecto al año precedente				18.7			5.1	36.9			18.8	9.4
Tasas de incremento anual acumulativo ^{c/}	10.5			18.4	d/			18.6	8.4			11.6

Fuentes: Para 1958-60: CEPAL, El mercado latinoamericano de productos químicos (E/CN.12/591); para 1955 y otros años recientes: CEPAL, Estudio Económico de América Latina 1957, Boletín Económico de América Latina (diversos números); Nacional Financiera, Informe anual, México, 1961; informaciones directas e indirectas.

- a. Estimaciones.
b. Provisional.
c. Corresponden a los períodos 1950-55 y 1955-60 respectivamente.
d. El incremento de este quinquenio arroja una cifra muy alta por hacerse la comparación con una reducida cantidad inicial.

/La fabricación

La fabricación de tres productos nitrogenados --ácido nítrico, amoníaco y nitrato de amonio--, así como los respectivos totales de producción, importación y consumo aparente en el conjunto de América Latina se recogen en las cifras del cuadro V-8. Los totales de producción muestran en cada caso un crecimiento relativo extraordinariamente rápido, debido al hecho de que las industrias de varios países --el Brasil, México y el Perú-- se encontraban en sus etapas iniciales y registraron cantidades muy pequeñas al comienzo del período. Por otro lado, el cuadro V-8 permite apreciar que el aumento de la producción ha cubierto no sólo necesidades satisfechas en el pasado mediante importaciones, sino que hizo posible la expansión del consumo en un grado mucho mayor. Este hecho parece ejemplificar un fenómeno bastante común en relación con los productos químicos, o sea la existencia de una mayor demanda potencial, reprimida en el pasado por la limitación de recursos cambiarios.

4. Refinación de petróleo

La refinación latinoamericana de petróleo se divide en dos grupos que tienen un tamaño y un dinamismo bastante semejantes. Sin embargo, uno de ellos --el de Venezuela-- se dedica en un 80 por ciento a la exportación, en tanto que el otro --constituido por los diez países productores restantes-- sirve casi exclusivamente el abastecimiento de las necesidades internas.

La autosuficiencia de las naciones latinoamericanas en derivados de petróleo ha alcanzado un grado bastante alto. En efecto, en 1960 sólo se ha importado un volumen que en términos físicos globales^{56/} corresponde aproximadamente a un 13 por ciento del consumo de América Latina, frente a un 23 por ciento en 1955 y un 20 por ciento en 1950^{57/}. El hecho de que las importaciones no bajen más allá de ciertos niveles es un fenómeno bastante normal, ya que la distribución porcentual del crudo procesado entre los distintos derivados no suele guardar proporción con las necesidades en los diversos productos.

Durante el último quinquenio, la refinación de petróleo ha registrado una tasa de crecimiento anual acumulativo de un 10 por ciento. (Véase el cuadro V-9.) Este ritmo de crecimiento corresponde al conjunto de América Latina,

56. Es decir, sin distinguir entre los diversos productos y subproductos de este rubro.

57. En el cálculo de estos coeficientes sólo se han comparado las importaciones brutas --sin tomar en cuenta las exportaciones venezolanas cuyo volumen es 4 veces mayor-- con el consumo aparente de toda América Latina.

Cuadro V-8

AMERICA LATINA: PRODUCCION (POR PAISES), IMPORTACION Y CONSUMO APARENTE DE ALGUNOS PRODUCTOS
NITROGENADOS, 1958-60

(Miles de toneladas)

	Acido nítrico			Amoniaco			Nitrato de amonio		
	1958	1959	1960 ^{a/}	1958	1959	1960 ^{a/}	1958	1959	1960 ^{a/}
Argentina	5.6	5.5	5.6	2.3	2.3	2.3
Brasil	10.0	26.0	38.0	3.6	14.5 ^{a/}	20.0	4.9	28.0	47.0
Colombia	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Chile	1.9	2.0 ^{a/}	2.0	0.2	0.2 ^{a/}	0.2	-	-	-
México	1.5	9.0	42.6	22.6	21.1	22.8	-	-	47.8
Parú	-	-	13.0	-	-	-	-	3.0 ^{a/}	16.3
Venezuela	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Otros países	-	-	-	-	-	-	-	-	-
América Latina:									
Producción	19.0	42.5	101.2	28.7	38.1	45.3	4.9 ^{b/}	31.0 ^{b/}	111.1 ^{b/}
Importación	2.3	1.0 ^{a/}	0.6 ^{c/}	33.5	47.0	...	47.6	36.5	7.0 ^{a/}
Consumo aparente	21.3	43.5	101.8	62.2	85.1	...	52.5 ^{b/}	67.5 ^{b/}	118.1 ^{b/}
Incremento porcentual del consumo aparente sobre el año anterior	...	104.2	134.0	...	36.8	28.6 ^{b/}	75.0 ^{b/}

Fuente: CEPAL, El mercado latinoamericano de productos químicos (E/C.N.12/591), excepto las estimaciones marcadas con la letra e.

a. Provisional.

b. Calculado sin las cifras de producción de la Argentina, que se desconocen.

c. Estimaciones.

Cuadro V-9

AMERICA LATINA: REFINACION DE PETROLEO,^{a/} 1950, 1956, 1960 Y 1961
(Miles de toneladas)

	1950	1956	1960	1961 ^{b/}
Argentina	6.389	8.734	12.303	13.218
Bolivia	81	366	408 ^{b/}	420
Brasil	71	5.662	8.966	11.998
Colombia	1.253	2.155	3.533	3.689
Cuba	272	297	3.300	3.620
Chile	-	960	1.397	1.601
Ecuador	213	269	560	560
México	8.056	11.313	16.023 ^{b/}	17.130
Perú	1.628	2.101	2.331 ^{b/}	2.320
Uruguay	780	1.131	1.389	1.480
Subtotales:	18.743	32.988	50.210	56.036
Tasas de incremento sobre el año anterior		8.9	5.9	11.6
Tasas de incremento anual acumulativo ^{c/}		9.9		11.2
Venezuela:	13.377	33.387^{b/}	46.311	51.250
Tasas de incremento sobre el año anterior		16.5	6.6	10.7
Tasas de incremento anual acumulativo ^{c/}		12.6		9.0
América Latina: totales	32.120	66.375	96.521	107.286
Tasas de incremento sobre el año anterior		16.5	6.2	11.2
Tasas de incremento anual acumulativo ^{c/}		12.9		10.1

Fuentes: Estadísticas oficiales e internacionales, revistas especializadas e información directa.

- a. Las cifras indicadas incluyen en varios casos la gasolina natural.
- b. Provisional.
- c. Corresponden a los períodos 1950-56 y 1956-61 respectivamente.

/siendo algo

siendo algo inferior la tasa parcial de Venezuela y superior la correspondiente al resto de los países productores. Como es natural, el consumo también denota en el último quinquenio un alto ritmo de crecimiento (8 por ciento), aunque se haya registrado cierta declinación con respecto al quinquenio anterior. En los años 1959 y 1960 la industria mostró un impulso menos fuerte, pero en 1961 ha tendido a recuperar su dinamismo.

La capacidad de refinación se expande fuertemente para satisfacer unas necesidades en continuo y rápido aumento. Los proyectos actualmente en marcha o en preparación representan un volumen considerable de nueva capacidad. Otra característica del actual desarrollo es que tiende a extenderse a varios países del Istmo Centroamericano. El capital extranjero sigue muy interesado en este tipo de inversiones y una parte importante de la expansión corresponde a las grandes compañías foráneas. Por su parte, las empresas gubernamentales de varios países están asimismo realizando grandes adelantos. En el Brasil, por ejemplo, PETROBRAS ha habilitado durante 1961 una de las más grandes refinerías de América Latina, con 90 barriles diarios de capacidad, aumentando la capacidad de refinación nacional en casi 50 por ciento.

Varias de las nuevas refinerías y las ampliaciones respectivas en la Argentina, el Brasil y México se construyen con instalaciones conexas para la industria petroquímica. Existe un proyecto análogo para Chile.

5. Producción de cemento

La industria de cemento se cuenta actualmente entre aquellas ramas manufactureras cuya expansión --al menos en el plano regional-- se caracteriza por un impulso más bien moderado. En efecto, durante el último quinquenio su crecimiento anual acumulativo apenas alcanzó al 5.5 por ciento. Cabe recordar que las tasas de incremento correspondientes a la manufactura de los demás materiales intermedios importantes fueron muy superiores.

/(Véase antes

(Véase antes el cuadro V-3.) En realidad, muy pocas de las industrias comprendidas en ese grupo acusan una expansión semejante o más lenta.^{58/}

No mucho tiempo atrás --durante el quinquenio anterior-- la industria latinoamericana de cemento había registrado incrementos anuales del orden del 11 por ciento. (Véase el cuadro V-10.) Este cambio de dinamismo puede atribuirse a dos causas: la conclusión del proceso de sustitución de importaciones hacia mediados del decenio pasado y las graves crisis que ha sufrido la construcción en varios países durante los últimos años.

En lo que se refiere al alto grado de sustitución que se ha logrado en este rubro, debe tenerse presente que el cemento es uno de los productos intermedios cuya producción nacional suele emprenderse en primer término en los países abocados a la industrialización. Esa prioridad se debe a la relativa sencillez de las técnicas necesarias para su elaboración, a la amplia disponibilidad de materias primas, al difundido uso del producto y a los altos costos de transporte por tierra. Además, los requisitos relacionados con el tamaño económico de las plantas dejan en este ramo un margen de operación bastante amplio, sobre todo en los países menos desarrollados.^{59/}

58. Un crecimiento de tipo vegetativo caracteriza la fabricación de algunos artículos químicos "tradicionales", cuya evolución se ajusta generalmente a la de las industrias de bienes de consumo corriente. También es más pausado --y a veces errático-- el desenvolvimiento de la fundición y refinación de metales no ferrosos, cuya pauta es determinada por las condiciones de los mercados de exportación. Solamente la fabricación de algunos otros materiales de origen mineral no metálico, empleados principalmente en construcción --vidrio plano, ciertas cerámicas, productos de cemento y de fibro-cemento, etc.-- denota un ritmo de crecimiento bastante semejante al de la industria de cemento. El valor agregado conjunto de la producción de esos materiales no pasa de un tercio del de la fabricación de cemento.

59. En la determinación del costo total de la industria de cemento, los gastos de transporte desempeñan un gran papel, por lo que una situación satisfactoria a este respecto es susceptible hasta cierto punto de contrarrestar el efecto desfavorable de los otros gastos. Los costos unitarios del equipo decrecen de acuerdo con el tamaño de la planta, pero los costos de combustible y electricidad son casi proporcionales; aunque el costo de la mano de obra --que no necesita ser especializada en su mayoría-- decrece rápidamente, en los países poco desarrollados la importancia de este elemento es relativamente menor.

Cuadro V-10

AMERICA LATINA: PRODUCCION DE CEMENTO EN 1951, 1956, 1960 Y 1961

(Miles de toneladas)

	1951	1956	1960	1961 ^{a/}
Argentina	1.543	2.029	2.641	2.880
Bolivia	39	33	35	41
Brasil	1.456	3.267	4.447	4.688
Centroamérica ^{b/}	77	204	269	312
Colombia	648	1.220	1.385	1.565
Cuba	382	613	644	670
Chile	673	771	835	873
Ecuador	79	152	201	204
México	1.535	2.277	3.156	3.160
Panamá	80	76	109	128
Paraguay	-	14	14	15
Perú	368	552	600	621
República Dominicana	101	263	170	170
Uruguay	293	348	415	460
Venezuela	621	1.451	1.488	1.543
Total América Latina	7.895	13.270	16.409	17.332
Tasas de incremento con respecto año precedente	10.3	14.2	7.6	5.6
Tasas de incremento anual acumulativo ^{c/}		10.9		5.5

Fuente: Estadísticas oficiales e internacionales, revistas y otras publicaciones periódicas especializadas e información directa.

a. Provisional.

b. Guatemala y Nicaragua al comienzo del período considerado; El Salvador a partir de 1953; Honduras desde 1959.

c. Corresponden a los períodos 1951-55 y 1955-56 respectivamente.

El señalado ritmo de sustitución se ha seguido también en América Latina. En efecto, las importaciones de cemento no habían superado el 17 por ciento del consumo aparente a comienzos del decenio pasado, y en 1955 esa proporción había bajado a un 7 por ciento. A partir de 1956 --año en que prácticamente se cumplió la sustitución en la Argentina y el Brasil-- las importaciones netas^{60/} se han mantenido casi siempre a niveles inferiores al 26,3 por ciento.

Las sucesivas crisis de la construcción --más fuertes en el último quinquenio que en el próximo pasado-- guardan relación en no poca medida con la política restrictiva adoptada por varios países en el transcurso de estos años para restablecer su estabilidad monetaria, sin olvidar el efecto que también ejercieron la inseguridad durante algunos períodos de transición política y los prolongados conflictos laborales.

Todo parece indicar que la industria latinoamericana del cemento ha entrado en una etapa de relativa madurez, caracterizada por la saturación de los mercados internos, así como por cierta elasticidad de la oferta. En tales condiciones, la evolución de esta actividad manufacturera denota más claramente los efectos de una demanda fluctuante que varias otras industrias intermedias. Su crecimiento en un futuro próximo dependerá, por una parte, del impulso que pueda cobrar la construcción --en la cual pueden influir a su vez los programas de desarrollo social recientemente establecidos-- y, por otra, de los recursos disponibles para atender planes de obras públicas de mayor envergadura.

Los proyectos en marcha y los que están en preparación permiten prever una nueva expansión de la capacidad productora en este campo, especialmente en el Brasil, México y la Argentina, y en un grado menor en Colombia, Chile, el Ecuador, el Perú, el Uruguay y algunos países del Istmo Centroamericano.

60. Deducidas algunas exportaciones realizadas al mercado de los Estados Unidos.

6. Siderurgia

a) Consideraciones generales

La experiencia latinoamericana del último quinquenio ha puesto una vez más de manifiesto la cadena de estímulos que pone en movimiento el desarrollo de la siderurgia, especialmente en las etapas intermedias del proceso de industrialización. La fabricación local de hierro y acero en sus formas básicas asegura por lo general al mercado interno un abastecimiento más amplio y regular de estos productos, y ello estimula grandemente la creación y expansión de las industrias metalúrgicas secundarias y mecánicas, que en esta fase evolutiva cuentan ya con una demanda establecida y de rápido crecimiento. Tal ha sido el caso en buena parte de los países latinoamericanos productores de acero, sobre todo en aquéllos en que también se elaboran productos planos. Varias de las industrias mecánicas recién establecidas en América Latina han tenido gran alcance en ese desarrollo. El vigoroso crecimiento de las industrias de transformación metalúrgica ha planteado a su vez exigencias cada vez mayores en lo que toca a su abastecimiento de materias primas, originando así nuevos impulsos para la expansión siderúrgica. Las eventuales insuficiencias en el suministro regular de productos siderúrgicos repercutieron adversamente sobre este positivo proceso evolutivo, y en algunos casos llegó a ofrecerse la posibilidad de un estrangulamiento en los sectores consumidores de acero.^{61/}

Las necesidades de las industrias de transformación no han sido las únicas causas del rápido aumento de la demanda. También se ha experimentado un creciente consumo de acero en las diversas obras de ingeniería --estructuras, refuerzo de concreto, etc.--, así como en ciertos tipos de construcción residencial. En varios países se ha hecho patente además la necesidad de iniciar un reequipamiento de mayor evergadura, por ejemplo, rieles en el sector de los transportes.

Frente al intenso aumento de las necesidades, la expansión de la industria ha sido firme y continua. Durante el último quinquenio la producción de acero bruto registró un crecimiento anual acumulativo de más de 12.5 por ciento, y la

61. Por ejemplo, en el mercado negro de un país latinoamericano que tiene gran demanda interindustrial, el acero se cotizaba hace algunos años con un sobreprecio de 100 por ciento.

de aceros terminados de algo menos del 12 por ciento. Puede observarse que en 1951-56 la producción había aumentado en ambos rubros a un ritmo ligeramente más fuerte (casi 13 y más de 12 por ciento anual respectivamente). La producción de arrabio, cuya expansión había sido algo más débil en el período precedente, acusó un incremento anual de 12.5 por ciento durante el último quinquenio. (Véase el cuadro V-11.)

Las cifras provisionales referentes al año 1961 confirman que se mantuvo ese ritmo de desarrollo. La fundición de acero siguió creciendo a más del 12 por ciento y la elaboración de aceros terminados a 12.5 por ciento. La producción de arrabio acusó en este año un coeficiente de incremento superior al 13 por ciento después de la expansión extraordinaria (24 por ciento) registrada en 1960.

El aumento de la demanda absorbió gran parte del considerable incremento de la producción y --salvo en los últimos años-- dejó poco margen para intensificar la sustitución de importaciones. En 1950 la producción latinoamericana de acero bruto había contribuido con un 38 por ciento al consumo total de aceros de la región^{62/}, y en 1955 este aporte local al consumo aún no había alcanzado el 40 por ciento. En 1958 el coeficiente de autoabastecimiento logró acercarse al 50 por ciento, después de cesar en 1957 la tendencia ascendente en el volumen absoluto de las importaciones.

De acuerdo con informaciones fragmentarias, América Latina produce actualmente casi un 60 por ciento de su consumo, lo que reflejaría en años recientes un progreso en materia de sustitución. Sin embargo, como todo parece apuntar hacia una próxima aceleración de la demanda --difícil de aquilatar con mayor precisión-- se considera prematuro anunciar un cambio significativo de tendencia.

La Argentina y Venezuela son los países que importan mayores cantidades de productos siderúrgicos. A los dos, en conjunto, les ha correspondido año tras año aproximadamente la mitad de las importaciones. Si bien el funcionamiento completo del centro integrado de San Nicolás, en el primer país, y la habilitación de la importante usina del Orinoco, en el segundo, modificarán su participación en el total de importaciones de América Latina, subsistirá la necesidad de que

62. Computándolo en términos físicos, y en el caso de los aceros terminados con sus equivalentes en lingotes.

Cuadro V-11

AMERICA LATINA: PRODUCCION DE ARRABIO, ACERO BRUTO Y ACEROS ELABORADOS, 1951, 1956, 1960 y 1961
(Miles de toneladas)

	Arrabio ^{a/}				Acero bruto ^{b/}				Aceros elaborados			
	1951	1956	1960	1961 ^{c/}	1951	1956	1960	1961 ^{c/}	1951	1956	1960	1961 ^{c/}
Argentina	19	29	181	399	152	202	277	442	302	631	780	937
Brasil	775	1.152	1.883 ^{c/}	1.977	843	1.375	2.282	2.493	697	1.142	1.838 ^{c/}	2.028
Centroamérica ^{d/} y Panamá	-	-	-	-	-	-	10 ^{e/}	14	-	-	6 ^{c/}	10
Colombia	-	128	176	189	6	100	172	192	5 ^{e/}	82	113	134
Cuba	-	-	-	-	-	-	-	-	-	15 ^{c/}	79	130
Chile	240	367	266	236	184	401	448	391	139	275	347	320
México	254	408	784	913	473	888	1.474	1.682	465	710	1.242	1.402
Perú	-	-	34	51	-	-	60	75	-	0 ^{e/}	43	52
Uruguay	-	-	-	-	13 ^{e/}	13	10	9	32	30	33	33
Venezuela	-	-	-	5	-	33	47	71	(4)	35	51	59
Total América Latina	1.288	2.084	3.324	3.770	1.651	3.012	4.780	5.369	1.644	2.920	4.532	5.105
Tasas de incre- mento sobre el año anterior		14.9	24.3	13.4		18.8	14.5	12.3		12.8	15.1	12.6
Tasas de incre- mento anual acu- mulativo		10.1		12.6		12.8		12.3		12.2		11.8

Fuentes: Estadísticas oficiales e internacionales, revistas especializadas e información directa.

a. En México el rubro de arrabio también comprende el hierro-esponja.

b. Este rubro incluye también el acero bruto fundido en formas menores que los lingotes corrientes (de tipo palanquillas) por algunas plantas semiintegradas de menor tamaño.

c. Dato provisional, a base de informaciones que cubren gran parte del año o la parte preponderante de la capacidad instalada.

Nótese que todos los datos referentes al año 1961 son provisionales.

d. Centroamérica: El Salvador y Guatemala.

sigan adquiriendo considerables cantidades de acero en el exterior. Es asimismo indudable que el déficit siderúrgico de gran parte de los demás países latinoamericanos seguirá experimentándose durante varios años más.

La estructura de la producción siderúrgica se está modificando paulatinamente. En efecto, la relación entre la producción de hierro de primera fusión y la fundición de acero, que a comienzos de los años cincuenta fue de 0.78, y que después --siguiendo un curso descendente hasta mediados del decenio-- bajó a 0.64, volvió a fluctuar entre 0.69 y 0.70 en los dos últimos años y arrojará probablemente coeficientes más altos en un futuro próximo. Este giro de la tendencia hacia una estructura más equilibrada se debe a dos fenómenos registrados en el período que se considera: a) el creciente empeño de los países de gran consumo por erigir centros siderúrgicos integrados, afán que sin duda perdurará, y b) el renovado interés que se observa en algunas zonas del Brasil por utilizar altos hornos a carbón vegetal para reducir los minerales de hierro.^{63/}

En lo que se refiere a la evolución dentro del rubro de acero bruto, hay crecientes inversiones que se destinan a aumentar --o establecer-- la fabricación de aceros especiales y de calidad. Ese movimiento es especialmente manifiesto en la Argentina, el Brasil, Chile y México.

Otra transformación estructural digna de atención es el paulatino aumento en la proporción de productos planos dentro de la laminación total. Hace un quinquenio la capacidad destinada a elaborar productos planos constituía alrededor de un 36 por ciento de la capacidad total de laminación, y en la actualidad se acerca al 39 por ciento. Este cambio de proporciones no sólo se observa en las características de las plantas y en las ampliaciones últimamente realizadas en la Argentina,

63. El desarrollo más pausado de la producción de arrabio se debe principalmente a la falta de carbones coquificables en gran parte de América Latina, que iba a la par con la disponibilidad de chatarra barata, nacional e importada. Las nuevas técnicas siderúrgicas y cierta "rehabilitación" económica de algunos métodos antiguos aliviaron el problema del carbón, fortaleciendo el interés por la producción local de arrabio y otros tipos de hierros de primera fusión. Con todo, parece que la proliferación de los altos hornos a carbón vegetal en Minas Gerais --bajo el estímulo de las prometedoras perspectivas de la industria automotriz-- fue demasiado rápida, ya que últimamente el mercado resultó insuficiente para sus productos.

el Brasil, Chile y México --y en cierto grado también en Colombia--, sino también en las de los más importantes proyectos. Es probable por ello que siga acentuándose hasta alcanzar alrededor de un 41 por ciento al final del próximo quinquenio. Tal proceso --que por lo demás implica el progresivo vencimiento de mayores complejidades tecnológicas y más elevados requerimientos de capital-- corresponde a las nuevas necesidades que suponen el desarrollo de la industria automotriz, las construcciones navales, la fabricación de diversos artefactos para el hogar, la creciente producción de alimentos enlatados, etc.^{64/} También tiende a aumentar lentamente la proporción de los productos tubulares.

Debe mencionarse asimismo el empeño cada vez más frecuente de las empresas siderúrgicas por aprovechar mejor sus equipos laminadores, ya sea mediante la instalación de hornos adicionales de aceración para equilibrar las capacidades de las respectivas secciones dentro de la planta --casos de Huachipato en Chile y de San Nicolás en la Argentina-- o mediante una combinación entre la capacidad excedente pero complementaria de varias plantas, como por ejemplo entre Volta Redonda y Gosipa, o entre Usiminas y Vitória, en el Brasil.

La siderurgia es una de las industrias manufactureras en cuya reciente expansión --al igual que en su creación-- ha sido sumamente significativo el papel desempeñado por los fondos públicos invertidos directamente o en calidad de préstamo, así como por los créditos provenientes de las instituciones internacionales de financiamiento. Sin embargo, el quinquenio considerado se caracteriza también por la clara tendencia de asociar progresivamente el capital privado nacional a las empresas gubernamentales o semigubernamentales existentes y en vía de creación (la Argentina, el Brasil, Colombia, Chile). Al mismo tiempo se ha puesto de manifiesto un movimiento en el sentido de interesar al capital extranjero en inversiones

^{64.} Aún así, la proporción de los productos planos en la laminación total de América Latina será bastante inferior a la que corresponde a este renglón en varios países altamente industrializados (45-55 por ciento). Cabe también observar que el creciente uso de los perfiles estructurales en la construcción puede retardar esta evolución.

en este campo (el Brasil, el Perú, etc.),^{65/} o de contratar su intervención directa o asesoramiento para la operación de las plantas durante un período inicial más o menos prolongado (Colombia, el Perú, Venezuela). Además de las fuentes señaladas, cabe mencionar los créditos comerciales concedidos por las firmas o por los países que suministran los equipos, con plazos a veces bastante cómodos. En el caso de ampliaciones de plantas ya existentes, una fuente importante de financiamiento suele ser la capitalización de las propias empresas.

Considerados en su totalidad, los proyectos en ejecución o en avanzada etapa de preparación, representan un volumen adicional muy importante. En efecto, su realización completa permitirá duplicar la capacidad actual dentro de los próximos cinco años e intensificar el ritmo de crecimiento de la producción a partir de 1963.

b) Situación de la industria en algunos países

La siderurgia brasileña no sólo representa casi un 46 por ciento de la aceración total de América Latina en promedio de los últimos cinco años, sino también --junto con la industria mexicana de acero-- el elemento más dinámico de su progreso regional. En efecto, su expansión se acercó al 13 por ciento anual acumulativo en el período 1956-1961, y existe la perspectiva de que crezca a un ritmo semejante o tal vez mayor en el quinquenio próximo. Casi todas las plantas importantes del país --Volta Redonda^{66/} y los otros siete centros integrados-- están en expansión. Hay además nuevos centros de importancia que pueden entrar en actividad en un futuro más o menos próximo. Entre ellos se destacan Usiminas (Ipatinga, Estado de Minas Gerais) y Gosipa (Piaçaguera, Estado de São Paulo). Ambas plantas tendrán una capacidad de 500.000 toneladas, o más en su primera etapa, previéndose

65. En la siderurgia brasileña el papel de capital privado --nacional y foráneo-- es importante, aunque sus actuales planes de expansión se basan en un amplio uso de créditos oficiales o, por lo menos, subsidios cambiarios. En la Argentina actúa un notable grupo de empresas laminadoras privadas. En México el capital siderúrgico es sobre todo nacional (público y privado), aunque recientemente han surgido planes con mayor participación extranjera.

66. Volta Redonda ha alcanzado los 1.3 millones de toneladas de capacidad, que se trata de elevar por lo pronto a 1.5 millones mediante ciertos ajustes tecnológicos. Se está preparando ya la siguiente etapa de expansión.

su progresiva expansión hasta 2 millones. Su funcionamiento parcial deberá iniciarse en el curso de 1963 y han comenzado ya los preparativos necesarios para capacitar su personal.^{67/}

Se calcula que con los notables esfuerzos actuales y con los previstos para un futuro próximo, la capacidad productiva de la siderurgia brasileña podrá llegar en 1964 ó 1965 a los 4.5 millones de toneladas. Si bien ese volumen de capacidad sobrepasa las previsiones hechas en cálculos anteriores, las recientes proyecciones del consumo también exceden los límites supuestos. En definitiva, es probable que al final del próximo quinquenio la demanda y la oferta internas guarden más equilibrio que en la actualidad. Por lo demás, se espera también que la expansión siderúrgica en los años venideros se logre a costos decrecientes, aprovechando las economías internas y externas creadas.

La siderurgia de México se caracteriza por una marcada y sostenida expansión, y contribuye con un 30 por ciento a la producción total de acero de América Latina en promedio del último quinquenio. Su tasa de crecimiento durante ese lapso fue de un 13.5 por ciento. Los cuatro centros integrados, así como varias plantas más, están llevando a cabo sucesivos planes de expansión, con inversiones que representan en conjunto montos muy considerables.^{68/} Las dos usinas más importantes del país --Altos Hornos de México (Monclova) y la Fundidora de Hierro y Acero de Monterrey-- terminaron en 1961 sus notables programas de ampliación. La capacidad de la primera se ha elevado a más de 600.000 toneladas y la de la segunda a más de 400.000. Ambas empresas han comenzado ya a elaborar o realizar nuevos proyectos de ensanche, y ello aumentará su nivel de producción a 1.2 millones y 800.000 toneladas respectivamente dentro de los próximos tres o cuatro años. Además se prevé que la producción de hierro-esponja de un tercer centro integrado del país aumentará pronto de 200.000 a 400.000 toneladas. Otra usina relativamente importante proyecta elevar la producción de tubos sin costura de 120.000 a 200.000 toneladas. En suma, los programas en marcha y de pronta realización permiten

67. Usiminas --futuro proveedor de planchas gruesas para las construcciones navales-- se demorará más en poner en marcha su laminación de chapas, por lo que pasará una parte de sus lingotes a la usina de acero de Vitória. En cambio, Gosipa --destinada a abastecer principalmente la industria automovilística con chapas anchas-- comenzará sus actividades en la etapa de laminación, utilizando por lo pronto lingotes provenientes de Volta Redonda y de otras fuentes.

68. Sólo la inversión efectuada en 1960 se calcula en 1000 millones de pesqs.

esperar que, dentro de los próximos cuatro o cinco años, la capacidad total de aceración alcanzará a más de 3.3 millones de toneladas anuales, y con ello podría el país lograr una virtual autosuficiencia.

En 1961, la industria de la Argentina dio un gran paso adelante al poner progresivamente en marcha la mayor parte de las instalaciones de la usina de San Nicolás, primera gran planta siderúrgica del país y su primer centro integrado. Las cifras nacionales de producción no reflejan aún este hecho en toda su magnitud, pues en la fase inicial presente las instalaciones sólo funcionan a un ritmo restringido y la sección de laminación no ha sido todavía habilitada en forma completa.^{69/} Como la capacidad de laminación diseñada es muy superior a la de aceración, existe la intención de montar, dentro de los próximos dos años, un nuevo horno Siemens Martin e incorporar el uso del oxígeno al proceso de aceración. Ese complemento elevaría la capacidad de fundición de acero de 630.000 toneladas anuales a más de un millón.^{70/} A fin de resolver los problemas pendientes de financiamiento interno y obtener fondos para las ampliaciones previstas, el gobierno ha decidido ofrecer al sector privado una mayor participación en el capital de la empresa.

Han proseguido las obras en la planta de Zapla --altos hornos a carbón vegetal en la Provincia de Jujuy-- tendientes a ensanchar su capacidad y convertirla en un centro integrado dentro de un año. Además, existen en el país otros proyectos, algunos con financiamiento externo ya asegurado.^{71/} Sin embargo, en construcción adelantada sólo se encuentra una planta semi-integrada que probablemente

69. Después de haber comenzado a funcionar en 1960 el alto horno --más de 600.000 toneladas de capacidad-- se ha procedido en 1961 a encender sucesivamente los cuatro hornos Siemens Martin de la acería, así como a poner en marcha los trenes laminadores de tochos y planchas, palanquillas, rieles y perfiles respectivamente. Se encuentran todavía en la etapa de montaje el tren continuo de laminación de chapas en caliente, la reducción de chapas en frío y la línea de estañado.

70. Para utilizar el resto de la capacidad laminadora excedente, se propone seguir importando productos semielaborados hasta que se termine la segunda etapa de la usina --prevista para 1965-- con un segundo alto horno y el ensanche de la acería. Eso le capacitará para producir 2 millones de toneladas anuales de acero bruto.

71. Entre ellos figura un plan de ampliación que significaría una capacidad adicional de casi 600.000 toneladas.

entrará en operación dentro de un año o dos con 150.000 toneladas de capacidad en su primera etapa y con 300.000 en la siguiente.^{72/} Se calcula que los programas de expansión previstos permitirían elevar la fabricación nacional de acero bruto a los 3 millones de toneladas, dentro de un quinquenio o no mucho después. Sin embargo, se estima también que, aun cuando esa expansión se llevará a cabo dentro del lapso indicado, el problema del autoabastecimiento distará mucho de estar resuelto. En efecto, recientes proyecciones de la demanda prevén para entonces un posible consumo de entre 4 y 4.5 millones de toneladas en términos de equivalente en lingotes.

Con su usina cuidadosamente planeada y operada de Huachipato, cerca de Concepción, Chile pertenece también al grupo de naciones latinoamericanas que cuenta con buena experiencia siderúrgica. Este país es el único exportador neto de productos básicos de acero --elaborados y semielaborados-- en América Latina^{73/} y se dispone a mantener su posición exportadora en el futuro. Aunque las dimensiones de la planta no han permitido hasta el presente operar con precios internos iguales a los que se cotizan para la exportación, se prevé que la ampliación próxima haga posible cierta nivelación mediante el ajuste de los precios internos a los costos cif del acero importado.^{74/} Esa ampliación elevaría la capacidad de aceración de la planta a cerca de 600.000 toneladas e implicaría sobre todo la posibilidad de un mejor aprovechamiento de la instalación entre las distintas secciones.^{75/} En 1961, un conflicto laboral que duró más de dos meses hizo bajar los niveles de producción con respecto a 1960, pero cabe observar que precisamente entre estos dos años ha subido la capacidad de Huachipato: en el rubro de acero bruto para

72. Se trata de una instalación electrometalúrgica cuya central eléctrica quedará interconectada, para su mejor aprovechamiento, con la red del Gran Buenos Aires.

73. Vende al exterior alrededor de un 25 por ciento de su producción.

74. Ello contribuiría a preparar el terreno para la institución práctica del mercado regional.

75. Se propone realizar ante todo, algunas obras complementarias: establecimiento de una planta de conglomerados, introducción del oxígeno en la aceración, y montaje de algunos equipos en la laminación. Esta última sección se ha visto ampliada recientemente con un tren continuo para laminar chapas en frío. Para más tarde se prevé una ampliación de mayor alcance que comprendería la construcción de un segundo alto horno y el montaje de unidades adicionales en la aceración.

ya de las 480.000 toneladas. La fabricación total de acero en el país incluye además la producción de algunas plantas semi-integradas menores, que suma cerca de 30.000 toneladas al año.

El reciente curso del centro integrado de Paz del Río apunta hacia una gradual expansión y diversificación de esta industria en Colombia. Hace dos años la fábrica inició la elaboración de flejes --su primer producto plano--, y el punto más importante de su actual programa de ampliación ha sido el establecimiento de la laminación de chapas.^{76/} Esa etapa del programa abarca también una expansión de la trefilería y mejoras en otras secciones. La segunda etapa comprende la construcción de una planta de conglomerados, la introducción del uso del oxígeno en varias instalaciones, la dotación de equipos adicionales en la laminación y otros complementos. Todo ello tiende a elevar su capacidad de aceración a 275.000 toneladas hacia el año 1965. Las presentes instalaciones de las dos plantas semi-integradas del país significan una capacidad adicional de alrededor de 25.000 toneladas. Colombia importa en la actualidad más de la mitad de sus necesidades en productos siderúrgicos propiamente tales. En cuanto a la oferta de factores productivos, llama la atención el hecho de que la siderurgia colombiana, aunque tiene todavía ciertos problemas en el campo de la preparación del personal, se halla en una posición relativamente ventajosa en lo que atañe a la posibilidad de financiar con recursos internos privados gran parte de la expansión propuesta.

En la planta electrometalúrgica de Chimbote, inaugurada en la costa norte del Perú hace pocos años, con 66.000 toneladas de capacidad, se han realizado algunas obras menores destinadas a mejorar su funcionamiento y rendimiento. A fines de 1961 se han comenzado los preparativos necesarios para su primera ampliación, que permitirá producir 230.000 toneladas de lingotes al año, a partir de 1965 aproximadamente.^{77/} Otra ampliación subsiguiente elevaría su capacidad a 420.000 toneladas. En el financiamiento de la ampliación interviene el capital privado extranjero con participación en las acciones. En los últimos años el país

76. A mediados de 1961 se ha concluido el montaje de los correspondientes equipos y a continuación han empezado las operaciones de su puesta en marcha y producción de ensayo.

77. No se montarán instalaciones de tipo electrometalúrgico, sino un alto horno para la reducción de minerales y una acería LD.

/ha importado

ha importado alrededor de dos tercios de sus necesidades de acero. Se han realizado además algunas exportaciones, permitiendo así un mejor aprovechamiento de determinadas secciones de la planta.

El centro integrado más reciente de América Latina es la gran planta electrometalúrgica de Venezuela, erigida en las orillas del Orinoco con una capacidad de aceración de 700.000 toneladas. Más o menos la mitad de esa cantidad será destinada a su elaboración en productos tubulares, en vista de las grandes necesidades de la industria petrolera. La puesta en marcha estaba todavía en su etapa inicial a fines de 1961, encontrándose algunas obras en vías de instalación. Sin embargo, debido al rápido crecimiento del consumo, se ha previsto ya duplicar su capacidad. Por lo demás, la planta pertenece enteramente al gobierno, con cuyos recursos ha sido financiada hasta ahora gran parte de la construcción. Sin embargo, se ha recurrido hace poco a un crédito externo, y el asesoramiento de sus operaciones estará a cargo de una conocida firma de los Estados Unidos. Además de esta usina, desde comienzos del decenio pasado ha venido funcionando en el país una planta semi-integrada diseñada para producir 58.000 toneladas de acero bruto y para laminar una cantidad aproximada a las 80.000 toneladas (en barras). Se está dando término a una nueva ampliación de sus instalaciones.

En el Uruguay --país que sólo cuenta actualmente con una fundición de acero de 13.000 toneladas de capacidad y con tres plantas destinadas a la laminación de barras, trefilación y elaboración de tubos con costura, respectivamente-- se ha elaborado hace poco un plan para establecer una industria integrada. El proyecto obedece a que se han descubierto yacimientos de hierro en Valentines. La primera etapa comprende obras destinadas a la extracción, tratamiento y enriquecimiento del mineral, así como a su aglomeración. En una etapa posterior se procederá a la construcción de la fábrica siderúrgica misma. El país importa actualmente alrededor de 2 tercios de sus necesidades en aceros terminados. Además, adquiere productos semielaborados --tochos, alambrón-- para satisfacer las necesidades de sus instalaciones de laminación, que no cubre la fundición nacional.

Por lo que toca al resto de América Latina, no debe dejar de mencionarse en esta breve reseña que durante el último quinquenio se han instalado tres plantas semi-integradas en El Salvador, Guatemala y Panamá.

IV. INDUSTRIAS MECANICAS^{78/}

1. Evolución general

Entre los tres grandes grupos de la actividad manufacturera, el de las industrias mecánicas es el que muestra un comportamiento más dinámico, habiendo registrado durante el último quinquenio un crecimiento anual acumulativo de cerca del 12 por ciento en el conjunto de América Latina. Debe destacarse que esa tasa de incremento es superior incluso a la lograda por las industrias intermedias.

Debido a su más rápida expansión, el grupo ha venido aumentando su peso relativo en los totales del producto manufacturero de América Latina. En efecto, su cuota en la estructura industrial --que apenas llegaba a 12 por ciento a comienzos de los años cincuenta-- en 1959 se elevó a 18 por ciento, y las cifras disponibles para los dos últimos años permiten estimar que actualmente sobrepasa ya el 19 por ciento. Tan clara tendencia sugiere que su porción del total seguirá probablemente aumentando por algún tiempo, o sea que el impulso de crecimiento que caracteriza en la actualidad a las industrias mecánicas se mantendrá en los años venideros, repitiéndose así la experiencia de los países industrializados.

Aunque la importancia relativa de las industrias mecánicas en el total del producto manufacturero no sólo depende del grado de desarrollo industrial, lo cierto es que guarda una fuerte relación con él. Así, en 1959, su participación en la estructura manufacturera de la Argentina y del Brasil fue superior al 20 por ciento, en tanto que apenas ascendió a un 11 por ciento en la estructura industrial de Chile, y fue todavía más bajo en el de los demás países

^{78.} Las actividades manufactureras comentadas en esta sección del capítulo no sólo abarcan las industrias dedicadas a la producción y reparación de diversos aparatos, maquinarias, equipos y sus piezas metálicas ("industrias mecánicas en un sentido más estricto"), sino en términos generales todas aquellas que se ocupan de la transformación posterior de los metales de elaboración básica, incluyendo así algunas que a veces se consideran entre las "industrias metalúrgicas secundarias". Dicho más precisamente: el concepto de las industrias mecánicas --según se usa aquí-- incluye todas aquellas actividades que pertenecen a las agrupaciones 35-38 de la CIIU. No obstante, la parte más importante del análisis que sigue se dedicará a la fabricación de esos mecanismos, que es la que representa cada vez más el grueso de este grupo manufacturero.

latinoamericanos: en Costa Rica y en El Salvador, por ejemplo, sólo fue de 3.5 por ciento y en el Ecuador menor de 2 por ciento.^{79/}

Por diversa que haya sido la participación de este grupo en el producto manufacturero de los distintos países latinoamericanos, el crecimiento de las industrias mecánicas superó en intensidad, aunque con márgenes diversos, a la expansión del resto del sector industrial en todos los países sobre los cuales existe información detallada.^{80/} Es más, superó también individualmente a la expansión de todos los demás grandes grupos dentro del sector.

El crecimiento de las industrias mecánicas no sólo se caracteriza por una mayor intensidad, sino también por una variación mayor en cuanto al incremento de sus distintos elementos componentes y, hasta cierto punto, por una mayor espontaneidad, en el sentido de que su rápido desarrollo --aunque protegido-- se debe primordialmente al juego de las fuerzas del mercado.

Esas variaciones se manifiestan en sensibles diferencias del ritmo de crecimiento entre las ramas productoras que integran al grupo, así como entre los distintos países de América Latina. Además, las diferencias entre las ramas productoras se combinan con apreciables variaciones en el tiempo.

Considerando en el plano regional, y para todo el quinquenio, las diferencias de impulso entre las ramas pertinentes, cabe distinguir ante todo dos subgrupos dentro del conjunto mecánico. Mientras las actividades dedicadas a la elaboración de productos metálicos más sencillos --objetos de ferretería y cuchillería, envases y embalajes metálicos, herramientas de mano y armas, baterías de cocina y resortes, etc.-- crecían a un ritmo promedio poco superior al 7 por ciento anual, la fabricación de artefactos más complejos --aparatos para el hogar, maquinarias diversas, equipos eléctricos y de transporte, etc.

79. Conviene señalar que como el grupo manufacturero comentado incluye las correspondientes actividades de reparación, su tamaño depende también de la existencia en el país de un mayor parque automotor, especialmente si el grueso de éste es relativamente anticuado.

80. Se dispuso de tales informaciones con respecto a diez países cuyo producto manufacturero representaba alrededor de un 90 por ciento del total regional. A base de sus datos se han calculado también las cifras correspondientes para el conjunto de América Latina.

así como refacciones-- ha tomado mucho auge, registrándose un ritmo de crecimiento de cerca de un 15 por ciento. Como este último subgrupo ha alcanzado ya una ponderación considerable (70 por ciento en 1959) en el total del grupo mecánico, cada vez le imprime más las características de su propio impulso. Sin embargo, su evolución interna tampoco es muy pareja, pues reúne algunas actividades de desarrollo muy pujante --por lo general industrias recientemente establecidas-- con otras cuya expansión es menos vigorosa.

El cuadro V-12 --cuyos rubros se escogieron principalmente a base de los datos disponibles^{81/}-- pone de manifiesto la gran variación del ritmo de crecimiento de las industrias mecánicas. Ilustra asimismo algunas tendencias en cuanto a la generación y atenuación de los impulsos dentro de este conjunto industrial.

a) Origen de los impulsos iniciales

Dentro de este subgrupo, las industrias cuyo establecimiento ha resultado más fácil y su desarrollo más espontáneo fueron las dedicadas a la producción de determinados artículos de consumo duradero. La gama de esos artículos varía entre los siete países productores,^{82/} y se extiende en algunos casos desde

81. No contiene series representativas con respecto a la fabricación de máquinas-herramientas, ni muestra la creciente importancia de algunos elementos de gran valor dentro del equipo eléctrico pesado: generadores, turbinas de vapor e hidráulicas, etc. Tampoco da indicaciones con respecto a la evolución en la construcción de equipos completos o casi completos para determinadas industrias, como son las plantas textiles, papeleras, petroleras, etc. Finalmente, no muestra el progreso en la manufactura nacional de las piezas que se utilizan en la fabricación de los diversos equipos. Cabe observar, sin embargo, que para un considerable número de los rubros no incluidos en el cuadro, existen --y en el análisis se han tenido en cuenta-- ciertas informaciones que cuantifican el volumen de la producción en un año reciente y permiten por tanto apreciar su importancia relativa. Asimismo, se han tomado en consideración aquellas informaciones que contenían indicaciones fragmentarias o cualitativas con respecto a la fabricación de algunos productos en otros períodos y de este modo han permitido estimar, al menos a grandes rasgos, las tendencias en las respectivas industrias. Las principales fuentes sobre las industrias mecánicas propiamente tales fueron los documentos E/CN. 12/590 y E/CN. 12/619 de la CEPAL, que se basan en investigaciones directas en gran parte.

82. La Argentina, el Brasil, Colombia, Chile, México, el Uruguay y Venezuela. Debe señalarse que ciertos artículos de este tipo también se han ensamblado ya en Cuba, el Perú y la República Dominicana.

Cuadro V-12

AMERICA LATINA: TASAS DE CRECIMIENTO EN LA MANUFACTURA DE ALGUNOS PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS MECANICAS 1955-60^{a/}

	Producción en términos físicos (Miles de unidades)		Tasas de crecimiento anual acumulativo	Tasas de crecimiento con respecto al año precedente				
	1955	1960	1955-60	1956	1957	1958	1959	1960
Vehículos automotores en total	68 ^{b/}	365 ^{b/}	39 ^{c/}	5	71	23	33	48
Para uso personal	29 ^{b/}	210 ^{b/}	48 ^{c/}	-5	100	12	30	65
Comerciales	39 ^{b/}	146 ^{b/}	31 ^{c/}	13	53	34	36	35
Tractores	8 ^{b/}	19 ^{b/}	19 ^{c/}	109	4	12	21	78
Vagones de carga ferroviarios	3	4 ^{d/}	8 ^{e/}	13	13	-	6	...
Refrigeradores eléctricos	290	498	11	18	18	18	5	0
Lavadoras eléctricas	107	203	13	45	51	14	-15	-11
Máquinas de coser	254	521	15	14	49	3	6	11
Aparatos de televisión	115	366	27	80	5	34	15	9
Radio-receptores	1,196	1,398 ^{d/}	3 ^{e/}	30	19	17	3	...
Motores eléctricos (según su potencia total)	531 ^{f/}	3,110 ^{d/ f/}	66 ^{e/}	6	50	191	27	...

Fuentes: Véanse en general las de los cuadros siguientes de esta sección en relación con vehículos automotores, tractores y material rodante ferroviario. En relación con artefactos para el hogar y motores eléctricos: CEPAL, Inventario de la industria latinoamericana, 1961; Naciones Unidas, Statistical Yearbook 1960; G. Banas, Anuario de Brasil, 1959-60; Nacional Financiera S.A.: Informe Anual México, 1960; Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Investment in Chile, 1960; información directa.

- a. Los datos para los primeros cuatro rubros en las primeras tres columnas se extienden hasta el año 1961.
b. Año inicial 1956, año final 1961.
c. Quinquenio 1956-61.
d. 1959.
e. Período 1955-59.
f. Miles de C.V.

/los refrigeradores

los refrigeradores y lavadoras eléctricas hasta los televisores y automóviles, para limitarse en otros a un menor número de artefactos. Pero en todos los casos se trata de bienes cuya demanda se encuentra en marcada expansión en gran parte del mundo.

Aun en las naciones más pobres, su difusión recibe gran estímulo del notorio "efecto de demostración" que se deriva de la posesión de tales artículos por parte de las clases más pudientes fuera y dentro del país. Sin embargo, en varias repúblicas latinoamericanas, y especialmente en algunas de la zona sur, gran parte de esta demanda ha quedado insatisfecha a consecuencia de las persistentes dificultades de importación. Ello se ha traducido en un continuo aumento del número de consumidores dispuestos a pagar por esos artículos precios sensiblemente superiores a los que regían en los mercados mundiales.

La situación descrita ha constituido a su vez un notable incentivo para los inversionistas nacionales y extranjeros, en el sentido de iniciar la producción interna de esas mercaderías. En varios casos se ha procedido a ello tan pronto como lo permitieron las condiciones generales y, en particular, la extensión del mercado, y las primeras iniciativas pronto encontraron numerosos seguidores en un campo inexplorado hasta entonces. Diversas firmas mundiales han mostrado un marcado interés por establecer sucursales productoras o por asociarse con empresas nacionales no sólo en los países escasos de divisas, sino también --de contar con cierta protección-- en aquellos otros que se encontraban en una situación cambiaria relativamente más holgada. Es indudable que esas firmas obedecieron a los impulsos de la competencia en su deseo de asegurarse un lugar en los nuevos mercados en expansión, cuyos atractivos aumentaron además al concretarse las perspectivas de la zona de libre comercio. En todo caso, la presencia en los países latinoamericanos de firmas fuertes y experimentadas ha contribuido a la solución de muchos problemas tecnológicos y financieros. Nótese que en este campo --a diferencia de lo experimentado en varias industrias intermedias-- la empresa privada actúa en forma casi exclusiva, pues hasta ahora la intervención gubernamental se ha limitado en general a reforzar los incentivos y a orientar la evolución de la industria, función en la que ha ejercido una influencia decisiva en muchas ocasiones.

/El desarrollo

El desarrollo de las industrias de bienes de capital en sus comienzos quedó un tanto a la zaga respecto al de los bienes de consumo duradero, salvo en la Argentina, país en que el desarrollo de ambas en escalas menores fue virtualmente simultáneo. Entre las primeras ramas de fabricación que adquirieron cierta importancia figuran la manufactura de los repuestos más usuales para los equipos de uso difundido, así como la de algunas maquinarias de uso general: máquinas-herramientas y equipo eléctrico de menor potencia.^{83/} Tras el lento progreso inicial se dieron en este campo varias circunstancias menos propicias que las que impulsaron las industrias de bienes de consumo duradero. En efecto, la capacidad del mercado interno fue menor para muchos elementos del equipo más corriente. Por otra parte, y aun en el caso de varios mecanismos no muy complejos, se presentaron problemas tecnológicos difíciles de solucionar. A su vez, los empresarios no siempre han podido lograr que el peso de sus altos costos de producción recayera sobre los precios, pues el mercado se mostró a menudo reacio a aceptar altas cotizaciones en vista de la posición oficial liberal y favorable respecto a la importación de dichos bienes por el sector privado.^{84/} Por último, durante parte de los años cincuenta, en algunos países el sector público descuidó notoriamente la renovación de equipo y la expansión de sus propias empresas, dejando así de ser un elemento positivo para la demanda.

Tal actitud descapitalizadora, origen de crecientes estrangulamientos sobre todo en los sectores básicos, ha tendido a cambiar últimamente en forma bastante radical, y el estado --al atender sus programas petroleros, de electrificación, de renovación ferroviaria, etc.-- se ha convertido en uno de los clientes más importantes de varias industrias del ramo. Así ha ocurrido especialmente en el Brasil, la Argentina y, en menor grado, Chile, pudiendo observarse tendencias semejantes en Colombia y Venezuela, aunque todavía en pequeña escala. La renovación de equipo en los sectores básicos de México se remonta a un período anterior.

83. Aunque sólo en pequeñas cantidades, también se inició pronto en la Argentina y Chile la construcción de vagones ferroviarios.

84. Cabe observar, sin embargo, que la notable protección arancelaria, especialmente en la Argentina, ha asegurado en muchos casos márgenes suficientes para cubrir los posibles costos y utilidades más altos.

Una circunstancia que ha contribuido significativamente en la Argentina y el Brasil a la superación de las dificultades señaladas y, en general, a vencer las fuerzas de inercia que prevalecían en esta materia, ha sido el establecimiento de las industrias automotrices integradas que imprimió gran impulso a todo el sector de industrias mecánicas y, en definitiva, a toda la economía.^{85/} A este respecto, basta remitirse a la afluencia masiva de capitales y caudal de experiencia técnica internacionales y a la iniciación de una red de industrias productoras y consumidoras de artículos mecánicos, bajo los auspicios de una política económica conscientemente orientada hacia un desarrollo de esta naturaleza.

Por lo que toca a México, es interesante observar que las bases de un proceso análogo han sido distintas en algunos aspectos. En dicho país --relativamente menos apremiado por desequilibrios externos-- el desarrollo de las industrias mecánicas no ha tenido que seguir un compás forzado en cuanto a una rápida extensión de la fabricación a gran parte de sus piezas componentes, y ello ha permitido a las empresas guardar una mejor relación en sus costos de producción con respecto a los niveles internacionales.^{86/} Por otra parte, el desarrollo del sector manufacturero se ha visto también alentado por un sistema de financiamiento activo, basado en la canalización metódica de los ahorros personales.

b) Tendencias en la evolución y propagación de los impulsos

Un breve examen de las cifras del cuadro V-12 permite apreciar que, durante el período considerado --o al menos en una parte del mismo--, la mayoría de estas industrias registró muy altas tasas de crecimiento. Semejante ha sido el comportamiento de otras muchas actividades pertenecientes a este grupo, cuyas cifras --debido a su menor grado de precisión-- no se consignan en el cuadro mencionado.

Desde luego, todas las industrias que se destacan por coeficientes de incremento extraordinariamente altos se encontraban en 1956-60 en las primeras

85. El tema se tratará con mayores detalles en el análisis por ramas de fabricación y, en relación concretamente con la industria automotriz, en el punto 2 de esta misma sección.

86. El costo de numerosas piezas mecánicas fabricadas en el Brasil tiende también a colocarse en niveles competitivos.

etapas de su desarrollo o apenas las habían sobrepasado. Resulta interesante comparar, por ejemplo, los coeficientes correspondientes a la fabricación de automotores, de origen reciente, con los de la construcción de material rodante ferroviario, industria más antigua en América Latina. En forma análoga pueden cotejarse las tasas obtenidas en la producción de televisores con las de receptores de radio.

A las industrias que se hallan en las fases iniciales de operación no les corresponde normalmente una ponderación significativa, pues su volumen de producción suele ser bastante bajo. De ahí que su crecimiento --por altos coeficientes que arroje con respecto a las pequeñas cantidades iniciales-- no influya sensiblemente en el aumento del respectivo grupo manufacturero. Sin embargo, cabe consignar que la experiencia fue bastante distinta, en el caso de las industrias mecánicas por cuanto su segmento en vías de desarrollo llegó a constituir un elemento sustancial en la expansión de todo el grupo en un tiempo muy corto. En parte, ello puede atribuirse, al gran número de industrias nuevas en el ramo, que permitió que incluso los resultados de producción de las empresas incipientes sumaran un total de cierta importancia. Pero la causa primordial reside en el alto valor unitario de los productos de algunas industrias mecánicas, así como en el rápido aumento del valor agregado nacional dentro de los mismos, a consecuencia de una intensa sustitución de las piezas utilizadas en su construcción. El ejemplo más claro lo suministra la fabricación brasileña de automotores que en pocos años ha llegado a representar una apreciable proporción (más de 9 por ciento) del producto manufacturero del país.^{87/}

El ritmo de incremento de las nuevas ramas mecánicas tiende asimismo a atenuarse cuando su producción se acerca a los niveles de saturación del mercado interno. A menos de que entonces se encuentren mayores posibilidades para la exportación, o de que una reducción de los precios y un mejoramiento de las condiciones de compra amplíen sustancialmente el círculo de los consumidores locales, su expansión debe ajustarse al crecimiento natural del mercado interno. Si se trata de bienes de consumo, su demanda seguirá --conforme a las elasticidades correspondientes-- el compás de aumento del ingreso. En esta fase de la

^{87.} Véase el punto 2 de esta misma sección.

evolución parece encontrarse ya la fabricación de varios artefactos para el hogar en la Argentina y Chile, y aunque sigue aumentando todavía en el Brasil y --en grado menor-- en México, las tasas de crecimientos en el conjunto de América Latina muestran un ritmo declinante.^{88/} El descenso de los respectivos coeficientes de incremento puede tal vez retardarse debido a la creación de industrias nuevas en Colombia, el Perú, Venezuela y posiblemente también en otros varios países; pero su actual tendencia apenas si podrá cambiar fundamentalmente. Asimismo, la producción brasileña de vehículos automotores ha alcanzado virtualmente la capacidad receptiva del mercado interno que hoy tiene.

Sin embargo, en esta etapa de la industrialización, la atenuación del impulso en algunas ramas mecánicas --aunque sean muy importantes-- no implica forzosamente la declinación del dinamismo de todo el grupo. En efecto, se ha demostrado que si el desarrollo de ciertas industrias se lleva a cabo en circunstancias propicias, puede ejercer muy positivos efectos de promoción sobre otros segmentos del mismo grupo, al ampliar sus mercados y economías externas y al contribuir al desenvolvimiento de los recursos productivos disponibles para ellos; incluso puede preparar el terreno para algunas actividades productoras que es más difícil establecer. Por ejemplo, la creación en el Brasil de una gran industria automotriz integrada parece haber contribuido al progreso de la nueva industria mecánica pesada, y, lo que es más, a la iniciación de unas construcciones navales que acaban de emprenderse en mayor escala.

El hecho de que el crecimiento de las industrias mecánicas haya sido más sostenido en aquellos países de América Latina que están dotados de recursos relativamente mayores y poseen mercados más amplios, se debe en buena parte a la extensión sucesiva de su actividad de producción hacia varias ramas nuevas del grupo mecánico, a las cuales oportunamente se ha transferido el dinamismo de las industrias que habían alcanzado su madurez.

88. Para comprobar las tendencias mencionadas se han considerado los datos referentes a ocho productos de esta clase, incluyendo aquellos cuyos totales regionales se consignan en el cuadro V-12.

La propagación de los impulsos es más susceptible de interrupción en los países de menor potencial económico. Los recursos necesarios para su continuación --disponibles en el país o que es posible obtener fuera de él-- pueden agotarse antes de tiempo, y también puede suceder que el mercado, pese a la creación de algunas industrias nuevas, no crezca lo suficiente como para favorecer el establecimiento de otras. Una pérdida de ímpetu de este tipo parece haber afectado la evolución de las industrias mecánicas chilenas, varias de las cuales estaban planeadas para un desarrollo más rápido, y se encuentran hoy día sensiblemente subutilizadas.^{89/} La naturaleza de los problemas señalados sugiere la conveniencia de buscar su solución en el marco del mercado regional y en ese contexto se han abordado últimamente en reuniones celebradas por industriales de países limítrofes.

Un amplio aprovechamiento de las posibilidades de la Zona Latinoamericana de Libre Comercio, e incluso cierto uso mancomunado de los recursos y de los caudales de experiencia técnica, parecen constituir condición ineludible del desarrollo de un importante sector nuevo de las industrias mecánicas: la fabricación de equipos completos o semicompletos para otras actividades manufactureras. Con una demanda en pronunciada expansión, este campo ofrece vastas posibilidades para el incremento y la diversificación de las propias industrias mecánicas. Pero como se trata en primer término de fabricar equipos para las industrias básicas --o sea las intermedias y productoras de energía-- el desarrollo de este segmento de las industrias mecánicas también presenta sumo interés. En efecto, la posibilidad de equipar una parte considerable de los sectores básicos con elementos de producción local aseguraría su expansión más amplia y oportuna, condición ineludible para lograr una industrialización general más equilibrada.^{90/} De todos

89. Una encuesta recientemente realizada por el Instituto Chileno del Acero sobre la situación de las industrias mecánica y metalúrgica en 1960 puso de manifiesto una notable subutilización de las capacidades instaladas, especialmente en las empresas de mayor tamaño. Entre los factores de tal evolución se menciona en primer lugar el hecho de que esas empresas resultan sobredimensionadas para el actual poder comprador interno.

90. Para mayores detalles véase el punto 5 de esta misma sección. Sin embargo, debe señalarse aquí la forma en que se ha afrontado e iniciado la fabricación de los equipos para industrias básicas, y que no ha consistido tanto en su elaboración en grandes fábricas especializadas, destinadas a llenar todas las necesidades de una u otra industria básica --para lo cual el mercado no sería suficiente-- cuanto en un uso muy amplio del sistema de subcontratos con órdenes colocadas en varios ramos de la nueva industria mecánica pesada.

modos, el iniciado desarrollo de las industrias mecánicas pesadas marca un paso decisivo hacia el logro de una mayor elasticidad de la oferta.

c) La estructura geográfica de las industrias mecánicas

Se han puesto antes de relieve las marcadas diferencias que existen entre los países latinoamericanos en lo que se refiere al estado actual del desarrollo de sus industrias mecánicas. Cabe recordar que esas diferencias se manifiestan primordialmente en la desigual participación de este grupo en el producto manufacturero de los distintos países^{91/} así como en su diversa composición y sus demás características. La fabricación de mecanismos más complejos, inexistentes en la mayoría de los países latinoamericanos, se halla en vías de rápido desarrollo en algunos otros, pero también entre ellos se dan grandes diferencias en cuanto a la gama de sus productos y a los patrones que sigue su evolución.

En realidad, en ningún campo de las industrias de transformación son tan pronunciadas como en éste las diferencias entre las naciones latinoamericanas. Se trata, obviamente, de un terreno en que las posibilidades de adelanto se ven limitadas por el efecto combinado y acumulado de los más variados aspectos del desarrollo económico general y del mercado. Por añadidura, las desigualdades intrarregionales experimentadas en esta materia tienden a ahondarse cada vez más, pues las tendencias que prevalecen en la evolución de los impulsos --su más fácil aceleración y propagación a partir de ciertos escalones del desarrollo-- propenden a acentuarlas. De tal modo, la concentración de las industrias mecánicas en los países más grandes y adelantados de América Latina parece ser un hecho virtualmente irreversible. Es difícil imaginar, por ejemplo, que la industria mecánica brasileña pueda perder gran parte de sus ventajas relativas en un futuro próximo, aun cuando su alto ritmo de crecimiento general^{92/} llegase a declinar con el tiempo.

Aunque no se dispone de información detallada acerca de la contribución de las distintas industrias mecánicas brasileñas para el logro de tan gran aumento general, es indudable que una parte sustancial de dicha expansión se debe al rápido adelanto en la fabricación de piezas integrantes de artículos de consumo

91. Esa participación oscila entre más de 20 y menos de 2 por ciento.

92. La tasa fue de 17 por ciento en el promedio de los últimos tres años.

duradero y de bienes de capital. Este proceso, próximo a concluirse en la industria automotriz, es susceptible de continuar en las ramas mecánicas recientemente iniciadas, por ejemplo, las construcciones navales.

Esa misma tendencia hacia una intensa sustitución de piezas se registra ahora en la Argentina, país cuyas mayores posibilidades se ofrecen precisamente en el campo de la fabricación de automóviles. Aunque en México la integración de las industrias mecánicas ha tenido un ritmo más moderado, la creación de muchas actividades manufactureras nuevas ha hecho también posible una expansión bastante vigorosa y puede preverse cierta aceleración inmediata en la producción de partes. Asimismo en Chile se han venido estableciendo paulatinamente nuevas ramas de fabricación mecánica, no obstante las notorias barreras de su limitado mercado, proyectándose para una etapa próxima la producción de tractores.

Así pues, las industrias mecánicas más complejas, capitalizadas y sensibles a las escalas de producción se han concentrado en ese grupo de cuatro países latinoamericanos que acaba de examinarse. Cabe ahora destacar la importancia de las iniciativas emprendidas por otro grupo de países y en el que --con cierto grado de generalización-- pueden figurar Colombia, el Perú y Venezuela y, en algunos aspectos, el Uruguay y Cuba^{93/} e incluso el Ecuador. A pesar de las notables diferencias que existen entre los países mencionados en cuanto a progresos hechos y posibilidades abiertas en el campo de las industrias mecánicas,^{94/} su situación denota analogías en varios aspectos importantes. Todos ellos poseen ya sus propias industrias siderúrgicas en evolución y tienen cierta experiencia en relación con las industrias metalúrgicas secundarias.^{95/} Su rasgo común más destacado en materia de desarrollo es la reciente o próxima iniciación de industrias de ensamble, dedicadas principalmente al montaje de artefactos para el hogar. En algunos casos se ha empezado o programado ya el armado de vehículos automotores.^{96/}

93. La escasez de información sobre estas dos últimas naciones dificulta mucho el análisis.

94. Habría que destacar muy especialmente los niveles alcanzados hasta el presente por la industria colombiana.

95. Aunque el Ecuador no tiene todavía siderurgia, ha dado ya los pasos necesarios para su instalación.

96. En el caso de Venezuela el ensamble de automotores se remonta a un decenio.

El establecimiento de esas actividades de ensamble no suele ser sino el primer paso para la creación de varias industrias mecánicas de tipo más complejo. Mientras en un principio las plantas de ensamble importan parte sustancial --e incluso la totalidad-- de las piezas necesarias para su armado local, y ello no origina sino un valor agregado nacional bastante reducido, con los años las operaciones de ensamble suelen extenderse a una mayor variedad de productos, además de iniciar su montaje en ciertas etapas más básicas. La presencia de tales armaduras estimula la producción local de varios elementos, cuya gama se amplía gradualmente desde los más sencillos hasta otros que son más complejos relativamente.

Las actividades de ensamble suelen también presentar otras ventajas para los países latinoamericanos que acaban de iniciar el desarrollo de sus industrias mecánicas. La intensidad de trabajo en ellas es relativamente alta y, por otra parte, no requieren por lo común --al menos en su primera etapa-- inversiones muy considerables. Por lo tanto, tampoco son muy exigentes en cuanto a las escalas de producción.^{97/} Otro de sus méritos es el adiestramiento de la mano de obra, especialmente porque la gama de labores se va extendiendo de algunas que son relativamente fáciles a otras más difíciles.

El establecimiento de las industrias de ensamble supone, por lo general, la adquisición de un cierto acervo de experiencia, conocimientos especializados, diseños y otros elementos de ingeniería. La radicación de firmas extranjeras en el país o su participación en las empresas del ramo es una de las vías de ingreso de esa experiencia técnica. En otros casos se adquiere mediante convenios de asesoramiento y de patentes. A veces hasta se presenta la ocasión de poder adquirir prácticas y conexiones en el campo de la distribución. En definitiva, esas "importaciones inmateriales" suelen constituir valiosa aportación al desarrollo en sus aspectos tecnológico-educativos.

El mayor problema que suele plantear en América Latina la creación de industrias de ensamble reside en el drenaje de recursos cambiarios, que constituye además un elemento adicional de rigidez en el balance de pagos, debido al carácter

97. En cuanto a la intensidad de trabajo en las correspondientes industrias auxiliares --productoras de componentes-- puede señalarse que en varias de ellas es aún mayor que en las ensambladoras. En otras es, en cambio, menor y algunas requieren una inversión cuantiosa.

recurrente y prácticamente impostergable de los desembolsos de divisas. Ello se pone especialmente de manifiesto cuando el país tiene que afrontar un fuerte desequilibrio externo, pues suspender la importación de los bienes de consumo duradero, y hasta de parte de los bienes de capital, resulta generalmente más fácil que interrumpir el abastecimiento de materiales importados para las industrias de ensamble ya establecidas.

El señalado problema cambiario ha influido mucho en que este tipo de industrias no haya encontrado ambiente propicio en Chile y la Argentina, y, por el contrario, en que haya prosperado en Venezuela y México, sin que esos países tuvieran que efectuar mayores transformaciones en su sistema productivo.

Por consideraciones relacionadas asimismo con el problema de divisas, algunos de los países que han autorizado últimamente el funcionamiento de plantas de ensamble, tratan de acelerar la sustitución de piezas importadas, reglamentando las condiciones de operación de dichas actividades. Como un elemento nuevo en las respectivas reglamentaciones, cabe consignar que, a los efectos de la "sustitución", algunas disposiciones oficiales asimilan las piezas provenientes de otros países de la zona de libre comercio a las de producción nacional.

2. Industria automotriz

El desarrollo de las industrias automotrices integradas en dos países de América Latina, acompañado por iniciativas similares en algunos otros, es sin duda uno de los acontecimientos más importantes de la industrialización regional. El hecho de que la sustitución de importaciones se haya extendido a este campo merece destacarse, pues indica que por lo menos algunos países de América Latina están ya en condiciones de iniciar actividades manufactureras tan existentes como ésta en lo que toca a organización, tecnología y mercado, pero además --y muy especialmente-- por la gran envergadura que tiene tal empresa y por sus múltiples repercusiones en la evolución general de la economía. Como es obvio, el establecimiento de la industria automovilística apareja soluciones al problema de los transportes terrestres de acuerdo con su objetivo primordial, pero el proceso de la edificación de esta industria ha ejercido efectos que sobrepasan ese objetivo. En efecto, en el Brasil --donde la primera etapa de su desarrollo prácticamente ha terminado-- dicho proceso implicó la movilización de ingentes recursos externos e internos, la transformación masiva de factores productivos primitivos en otros más

/evolucionados,

evolucionados, el alivio de algunas tensiones y la agudización de otras, el estímulo del desenvolvimiento en sectores conexos y afines y, como corolario, notables cambios en la estructura productiva y en otros varios rasgos de la conformación económica y social.

Un desarrollo semejante en varios aspectos comienza a esbozarse actualmente en torno a la naciente industria automotriz argentina y, a consecuencia de medidas adoptadas recientemente, existe la posibilidad de que se produzca un proceso evolutivo más o menos similar en México, país en que esas actividades manufactureras se han limitado hasta el presente al ensamble de partes integrantes importadas con la adición de algunos elementos nacionales. En Colombia se ha tomado también una iniciativa análoga en 1961, si bien con caracteres menos amplios según corresponde al grado de industrialización general del país y a la extensión de su mercado interno.^{98/}

El punto de partida de las iniciativas oficiales en esta materia consiste por lo general en el establecimiento de ciertas normas que fijan a las empresas las condiciones de operación. De acuerdo con esas normas, las firmas proponentes obtienen autorización para importar los componentes que requiere el ensamble local de sus vehículos, pero al mismo tiempo se comprometen a proceder a la gradual sustitución de las piezas a fin de prescindir de gran parte de las importaciones en un período determinado. Con tal objeto, las firmas ensambladoras organizan un sistema de cooperación con los proveedores locales que son capaces de suministrarles determinadas partes integrantes según las especificaciones del caso; además, para asegurar el abastecimiento de otros componentes, promueven en forma directa o indirecta el establecimiento en el país de algunas industrias auxiliares nuevas, que

98. Aunque algunas empresas de ensamble se habían constituido hace ya varios años, en Colombia no han podido entrar en funcionamiento regular hasta mediados de 1961, porque la debilidad del sector externo del país no había permitido la importación de las piezas necesarias. La reglamentación emitida a comienzos de septiembre tiende a promover una creciente integración mediante la sustitución gradual de las piezas importadas por otras producidas localmente o al menos procedentes de los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. Venezuela y Chile que actualmente fomentan en su territorio las actividades de ensamble con cierta participación de elementos nacionales, no han tratado hasta ahora de dar a dichas industrias un carácter ampliamente integrado.

/generalmente

generalmente son sucursales de otras firmas extranjeras especializadas en la materia. Tal solución suele preferirse para la producción de aquellas piezas cuya manufactura supone conocimientos técnicos muy especiales, así como mayores escalas de producción. Las firmas productoras de piezas procuran satisfacer este último requerimiento trabajando simultáneamente para varias plantas ensambladoras e incluso para otros tipos de empresas mecánicas, como por ejemplo las fábricas de tractores.^{99/} En varios casos, las propias empresas de ensamble se encargan de la fabricación de algunas piezas importantes. En relación con las importaciones necesarias suelen concederse ciertas exenciones arancelarias y algunas facilidades crediticias. Finalmente, la reglamentación de la industria abarca o sigue la concesión de determinadas facilidades para la entrada de capitales extranjeros, así como para la remesa de amortizaciones y utilidades en plazos razonables.^{100/}

Según la reciente experiencia latinoamericana tal arreglo de las condiciones de operación ha bastado para liberar notables fuerzas latentes, tanto del lado de la demanda, como del de la oferta. Las grandes necesidades del transporte automotor se han traducido en una ávida demanda que está dispuesta a pagar, por grandes cantidades de vehículos, precios bastante superiores a los que rigen en el mercado internacional, aunque todavía inferiores a los cotizados en el país. Por otra parte, las grandes compañías internacionales han manifestado un interés extraordinario en asegurarse su lugar en un mercado nuevo y prometedor, pues se trata no sólo del mercado de los respectivos países, sino también en un futuro

99. Esta práctica se facilita con la progresiva tipificación de las piezas, por lo menos, entre marcas conexas. De otra parte, esto constituye en sí un argumento en contra de la concesión de autorizaciones para una gran diversidad de marcas.

100. Las líneas generales hasta aquí esbozadas responden a la experiencia del Brasil y la Argentina y a lo que se está haciendo en la actualidad en Colombia. A pesar de que el método adoptado por México con igual objeto es en el fondo análogo, difiere en algunos aspectos. Así, por ejemplo, no se han fijado plazos para completar la sustitución o llevarla hasta cierto grado, dejando que la competencia entre las firmas interesadas sea la que los determine. En cambio, se ha previsto una progresiva selección entre las empresas que hoy día operan plantas ensambladoras, en el sentido de que en el futuro sólo podrán obtener la renovación de sus permisos de importación aquellas empresas que más se destaquen por sus adelantos en la sustitución y su política de precios, y que por otro lado gocen también de la preferencia de los consumidores. El objeto de esta variante es mantener los precios de los vehículos de producción nacional a niveles no muy diferentes de los internacionales, aun a costa de una sustitución menos rápida, o sea aceptando sacrificios relativamente mayores en materia de recursos cambiarios.

no lejano del mercado de los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. Ese interés --al igual que el de los inversionistas locales-- se ha visto reforzado en varios casos con la expectativa de una amortización o capitalización acelerada proveniente de mayores beneficios durante el período de transición. Ello se ha basado a su vez en los márgenes bastante amplios que hay entre el bajo costo de las piezas importadas y el valor que representan dentro de los vehículos puestos en venta en un mercado bien protegido.

El empuje de las fuerzas en juego se ha manifestado en diversos aspectos del desarrollo de esta industria: i) la fabricación de automotores se ha incrementado con rapidez hasta alcanzar un volumen de producción que últimamente era ya apreciable y que con el tiempo permitirá a las industrias locales hacer aportaciones significativas a la complementación y renovación del parque automotor existente; ii) se ha logrado --especialmente en el Brasil-- un marcado adelanto en la sustitución de piezas; iii) el singular dinamismo de esta rama manufacturera se ha puesto también de manifiesto en la magnitud de las inversiones que atrajo durante el último quinquenio y en su positiva contribución al aumento de la ocupación; iv) ese mismo dinamismo se refleja positivamente en los crecientes requerimientos que la industria tiene en relación con varias ramas manufactureras intermedias --acero, caucho, derivados de petróleo-- y con otros sectores básicos.

a) Producción total

El cuadro V-13 muestra la producción de vehículos de motor en América Latina durante determinados años del último decenio, y distingue entre fabricación "nacional" y ensamble de vehículos importados en forma desarmada.^{101/} El hecho de que la fabricación nacional de vehículos en América Latina ascendió en 1956 solamente

101. La distinción que se hace en el presente análisis entre estos dos tipos de producción se basa en el criterio adoptado en anteriores Estudios Económicos de América Latina, según el cual los vehículos automotores armados en un país se consideran de fabricación nacional si por lo menos un tercio de su peso corresponde a los componentes localmente elaborados, y si, además --en caso de que dicha participación nacional no supere en mucho la indicada proporción mínima-- se prosigue un plan para el gradual aumento de la misma.

Cuadro V-13

AMERICA LATINA: PRODUCCION DE VEHICULOS DE MOTOR, 1951 y 1956-61
(Miles de unidades)

	1951	1956	1957	1958	1959	1960	1961 ^{a/}
I. Fabricación "nacional"^{b/}							
Argentina							
Automóviles y jeeps	...	3.2	12.3	20.1	20.1	45.1	85.9
Vehículos de carga	...	1.9	3.0	6.4	9.6	44.3	50.3
Total	...	5.1	15.3	26.5	29.7	89.4	136.2
Brasil							
Automóviles y jeeps	...	1.7	9.2	16.7	30.1	57.3	73.2
Vehículos de carga	...	5.0	20.4	44.5	66.1	75.7	72.4
Total	...	6.7	29.6	61.2	96.2	133.0	145.6
Subtotal I)							
Automóviles y jeeps	...	4.9	21.5	36.8	50.2	102.4	159.1
Vehículos de carga	...	6.9	23.4	50.9	75.7	120.0	122.7
Total	...	11.8	44.9	87.7	125.9	222.4	281.8
II. Ensamble^{b/}							
Argentina							
Automóviles y jeeps	...	2.1	10.0	1.1	-
Vehículos de carga	...	0.5	5.4	3.0	0.9	...	-
Total	...	2.6	15.4	4.1	0.9	...	-
Brasil							
Automóviles y jeeps	...	-	-	-	-	-	-
Vehículos de carga	...	0.8	1.1	0.2	-	-	-
Total	...	0.8	1.1	0.2	-	-	-
México							
Automóviles y jeeps	21.8	13.1	18.3	20.4	26.7	31.8	40.0
Vehículos de carga	24.2	26.3	22.8	18.6	24.1	20.5	21.0
Total	46.0	39.4	41.1	39.0	50.8	52.3	61.0
Venezuela							
Automóviles y jeeps	1.9	9.2	8.9	7.5	8.7	6.4	8.1
Vehículos de carga	4.6	4.6	5.9	5.9	6.2	3.9	2.7
Total	6.5	13.8	14.8	13.4	14.9	10.3	10.8
Chile							
Automóviles	-	-	-	0.2 ^{a/}	2.0
Colombia							
Jeeps	-	-	-	-	-	-	0.5
Subtotal II)							
Automóviles y jeeps	23.7	24.4	37.2	29.0	35.4	38.4	50.6
Vehículos de carga	28.8	32.2	35.2	27.7	31.2	24.4	23.7
Total	52.5	56.6	72.3	56.7	66.6	62.8	74.3
América Latina							
Automóviles y jeeps	23.7	29.3	58.7	65.8	85.7	140.8	209.7
Vehículos de carga	28.8	39.1	58.6	78.6	106.9	144.4	146.4
Total	52.5	68.4	117.3	144.4	192.6	285.2	356.1
Tasas de crecimiento con respecto al año anterior							
		4.9	71.5	23.1	33.4	48.0	24.9
Tasas de crecimiento anual acumulativo referentes a los períodos 1951-56 y 1956-61							
		5.4 ^{a/}					39.1

Fuentes: Para la Argentina: DNEC; Naciones Unidas, Boletín Mensual de Estadística; informaciones directas e indirectas (el desglose de los datos para los primeros años contiene algunas estimaciones); para el Brasil: GEIA; Naciones Unidas Boletín Mensual de Estadística; Conjuntura Económica (febrero de 1957); informaciones directas e indirectas (algunos detalles de las cifras correspondientes a los primeros años contienen estimaciones); para México: Naciones Unidas, Mercado de Valores e informaciones directas; para Venezuela: Boletín Mensual de Estadística; para Colombia y Chile: estimaciones sobre información fragmentaria.

a. Estimaciones.

b. Bajo el encabezamiento "Fabricación 'nacional'" se considera fundamentalmente la producción de vehículos automotores en los cuales se ha utilizado por lo menos determinada cantidad de piezas elaboradas localmente; en tanto que bajo "Ensamble" se hace referencia al montaje de vehículos importados en forma desarmada o semidesarmada, y a los que se agrega poco o ningún elemento nacional. (Véase nota 101.)

c. El bajo coeficiente de incremento del primer quinquenio refleja la expansión neta de la producción de vehículos automotores en el "Ensamble" de vehículos.

a 12 000 unidades, muestra que los orígenes de la industria automotriz integrada se remontan apenas más allá del último quinquenio. En realidad, aun dentro de este número reducido, la utilización de elementos nacionales estuvo muy cerca del mínimo señalado.^{102/}

La subida tasa de crecimiento en la fabricación "nacional" de automotores --que fue casi de un 50 por ciento anual acumulativo durante el último quinquenio-- se explica en gran parte por el hecho de que esta industria estaba en su primera etapa de desarrollo.^{103/} Sin embargo, no puede ignorarse el significado de tan altos incrementos, por lo menos el de los registrados en los últimos años. En efecto, esta rama manufacturera había alcanzado hace algunos años una ponderación considerable en los totales del producto industrial, particularmente en el Brasil, país en que representó en 1959 casi un 10 por ciento del producto total del sector manufacturero.^{104/}

Como es natural, el incremento de esta industria perderá su impulso inicial con el transcurso del tiempo. Pero, mientras tanto, el producto, la ocupación y el capital del sector manufacturero se habrán elevado a niveles sensiblemente más altos, y el patrón de la producción y del consumo habrá adquirido un carácter más evolucionado. Además, recuérdese que el impulso originado en estas actividades tiende a transmitirse a otras industrias mecánicas de arranque más difícil.

102. Véase la nota anterior. En realidad, el grado de sustitución de las piezas siguió siendo bastante bajo durante los dos años siguientes, y hoy todavía no es alto en la producción de una parte de las plantas ensambladoras argentinas.

103. Cuando se hace referencia a la producción y existencias de vehículos automotores en términos físicos, no se consideran las motocicletas, motonetas y vehículos similares livianos (de 2 a 3 ruedas). Al respecto, baste observar que su fabricación denota un rápido crecimiento en la Argentina, donde el total de motocicletas y motonetas producidas en 1959 --excluyendo los motocupés-- ascendió a 79 000 unidades, o sea más de 10 veces el volumen de 1955. Cantidades relativamente menores se arman en el Brasil, Chile y México.

104. Cuando se trata del producto de toda esta rama manufacturera, el concepto comprende el valor agregado correspondiente a la fabricación de equipos de transporte de cualquier clase, así como el producto atribuido a la actividad de las industrias auxiliares directas (fabricación de piezas de uso especial y similares). Sin embargo, debe tenerse presente que en la Argentina y el Brasil, alrededor del 90 por ciento de esta rama industrial corresponde actualmente a la manufactura de vehículos automotores --de cuatro o más ruedas-- así como a la elaboración de sus piezas.

/En realidad,

En realidad, no parece estar lejos la atenuación del ritmo de crecimiento en las industrias del Brasil y la Argentina, al menos en lo que se refiere al número de vehículos producidos, aunque el desarrollo de sus industrias auxiliares prosiga por algún tiempo más, especialmente en el segundo país.

En cuanto al caso brasileño en particular, no parece probable que a corto plazo se llegue a utilizar plenamente la capacidad instalada y la que todavía está en curso de instalación.^{105/} Conviene advertir que los últimos incrementos de la producción se han quedado ya algo rezagados con respecto a los planes originales, lo que marca la paulatina saturación de la demanda más urgente. Parece que sólo podría obtenerse una expansión apreciable de las ventas al mercado interno en el caso de que se rebajaran los precios o de que se pudiera encontrar una solución más liberal al problema de los créditos de compra. Sin embargo, la esperada baja de los precios sólo puede realizarse en forma paulatina, y la extensión de créditos resulta muy difícil en las condiciones inflacionarias del país.

La situación en la Argentina podría parecer distinta, por cuanto los incrementos más espectaculares en la fabricación de automotores corresponden precisamente a los últimos dos años, y es obvio que todavía queda demanda por satisfacer. Los planes oficiales de producción prevén un volumen muy superior a lo fabricado actualmente: más de 230 000 unidades para 1964.^{106/} Sin embargo, el estado actual de la sustitución de piezas en esta industria la hace muy vulnerable a los trastornos del sector externo. En efecto, sólo algunas de las empresas --las primeras en establecerse en el país--, han alcanzado un grado importante de sustitución en su abastecimiento de piezas, en tanto que las demás --que se encuentran todavía en los primeros años de sus respectivos planes de desarrollo--, se ven en la necesidad de importar considerables cantidades de componentes. En tales condiciones,

105. La construcción de nueva capacidad y su sucesiva puesta en marcha están en gran parte a punto de concluirse. Ello implica que, aún en el caso de plena utilización, la producción se encontraría cerca de los límites máximos que las empresas y los planificadores determinaron de antemano.

106. Según cifras recientemente publicadas por la asociación de fabricantes del ramo, la producción sobrepasará las 300 000 unidades en 1964.

no sería sorprendente que la poca holgada situación cambiaria del país obligase a la industria a postergar la ejecución cabal de sus programas originales, especialmente a las empresas menos adelantadas en materia de sustitución.^{107/}

Las cifras referentes al ensamble de automotores en México muestran que esa actividad había alcanzado ya niveles relativamente altos hace un decenio. En efecto, en 1951 salieron de sus líneas de montaje 46 000 unidades, o sea tres cuartas partes de la producción de 1961. Después se registró un incremento más lento que en los otros dos países, caracterizado además por repetidas oscilaciones. La pausada evolución de esta actividad durante gran parte del decenio se debe principalmente a que se contó hasta hace poco tiempo con amplias facilidades para importar vehículos armados. La recuperación de la producción en 1961 refleja la reciente restricción de esa libertad de importación. En definitiva, es posible que, a consecuencia de esas medidas oficiales, el montaje de vehículos no sólo se lleve a cabo utilizando un mayor número de elementos locales, sino que además se eleve en un futuro próximo a niveles superiores tal vez a las 100 000 unidades.

En Venezuela la actividad de ensamble alcanzó su máximo desarrollo en 1955 con 18 000 unidades, pero desde entonces ha fluctuado entre 10 000 y 15 000. Las cantidades más bajas del quinquenio 1956-61 corresponden precisamente a los dos últimos años. Sin embargo, la reciente restricción de las importaciones de automóviles, así como la construcción de varias plantas de ensamble y la adopción por el gobierno de proyectos similares de otras firmas, permiten prever la próxima intensificación de esta industria. En todo caso, la política oficial se endereza a lograr que dentro de algunos años todas las necesidades de automóviles en el país se cubran con vehículos armados localmente.^{108/}

107. Otro posible factor limitativo es el financiamiento de las ventas, que en general asciende a unas tres cuartas partes del precio de compra. Aunque hasta el presente las compañías de financiamiento han podido reunir los fondos necesarios, existe el temor de que sus actividades tiendan a absorber una parte desproporcionada de los recursos crediticios.

108. Se ha instituido un nuevo sistema de cuotas de importación, que se conceden únicamente a las firmas que ya tienen armaduras locales o, en su defecto, están dispuestas a establecerlas en corto plazo. De acuerdo con las declaraciones oficiales, a partir de 1963 no se podrán importar automóviles terminados de pasajeros, aunque se seguirá gozando de amplias libertades para la entrada de camiones y autobuses.

No se dispone de datos sobre la actividad de ensamble desarrollada en Chile desde hace algunos años en el puerto libre de Arica, pero se sabe que todavía no han alcanzado gran volumen. Cabe presumir que en 1961 se pudieron haber montado unas 2 000 unidades. Según planes oficiales recientemente formulados, no se permitirá la importación de vehículos y se autorizará en cambio la entrada de partes en cantidades suficientes como para ensamblar un promedio anual de 10 000 automóviles para pasajeros y otros tantos vehículos de carga. De acuerdo con el cálculo de las autoridades, esa cantidad deberá satisfacer las necesidades durante el próximo decenio.^{109/}

Como esta actividad sólo se inició en 1961, el número de vehículos ensamblados en Colombia es aún muy bajo. Se estima que el total podría ascender a unas 500 unidades.

Si se suma toda la producción latinoamericana, se obtienen los siguientes resultados provisionales para 1961: la fabricación del Brasil y la Argentina asciende en conjunto a casi 282 000 unidades; el ensamble en México y Venezuela suma casi 72 000; finalmente, si se agregan 2 500 unidades como estimación del número de vehículos armados en Chile y Colombia, se obtiene un total regional de más de 356 000 unidades.

Cuando se compara la producción de automotores de los cuatro principales países productores con las últimas cifras sobre parque automotor, se observa que la Argentina y el Brasil han fabricado en 1961 cantidades correspondientes a un 11-12 por ciento de sus existencias, México un 7 por ciento y Venezuela algo más de un 2.5 por ciento. (Véase el cuadro V-14.) Considerando estas proporciones desde el punto de vista de los requerimientos para una reposición y expansión adecuadas de las existencias, la Argentina y el Brasil parecen estar ya en condiciones

109. Aunque en la composición de los vehículos armados en Chile se reserva un cierto porcentaje para los elementos nacionales, se está considerando la introducción de disposiciones complementarias a fin de que ese requisito pueda llenarse utilizando piezas y otras partes integrantes provenientes de los demás países miembros de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, siempre que esos países concedan ventajas análogas a los componentes fabricados en Chile.

Cuadro V-14

AMERICA LATINA: NUMERO DE VEHICULOS AUTOMOTORES EN CIRCULACION
1951, 1956 y 1959

	Miles de unidades			Unidades por cada mil habitantes
	1951	1956	1959	1959
Argentina	573.6	622.5 ^{a/}	742.8 ^{a/}	37
Bolivia	19.8 ^{a/b/}	27.1 ^{a/}	39.3 ^{a/}	12 ^{a/}
Brasil	542.0	748.7	930.0	14
Centroamérica ^{c/}	40.5	66.4	115.8	10
Colombia	76.3	150.5 ^{d/}	167.5	12
Cuba	122.7	190.3	220.3	33
Chile	78.6	104.6	135.3	18
Ecuador	12.1	22.4	24.4	6
Haití	4.3	8.7	9.5	2
México	361.3 ^{a/}	581.5 ^{a/}	756.7 ^{a/}	23
Panamá	12.2	21.4	23.8	23
Paraguay	3.3 ^{a/}	8.0 ^{a/}	9.1 ^{a/}	5
Perú	63.8	104.4	123.4	10
República Dominicana	8.5	14.6	17.3	6
Uruguay	72.0	100.3	147.5	54
Venezuela	136.0	249.2	338.2	52
América Latina	2 127.0	3 020.6	3 800.9	20

Fuentes: Naciones Unidas, Statistical Yearbook, 1955 y 1960; McGraw Hill International Corporation, 1960 World Automotive Market Survey, 1960; informaciones directas.

- a. Incluye vehículos que pertenecen al gobierno.
- b. Datos del año 1952.
- c. Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.
- d. Datos del año 1955.

/de proceder

de proceder a un relevo normal e incluso les quedaría un estrecho margen para asegurar a su parque automotor un crecimiento de tipo vegetativo.^{110/} Sin embargo, cabe observar que la apremiante necesidad de aumentar las existencias que tienen ambos países apenas han permitido proceder a eliminaciones en forma oportuna. En consecuencia aproximadamente un 60 por ciento del parque automotor argentino se compone todavía de unidades de más de 10 años de uso, y de esta parte anticuada, más de dos tercios corresponden a vehículos que han estado en servicio por más de 20 años. En el Brasil la situación ha mejorado, puesto que la nueva industria cubre ya un tercio de su parque automotor, pero más de la mitad del resto todavía se compone de vehículos con largo tiempo de uso.

La importación de vehículos completamente acabados sigue constituyendo un rubro de cierta importancia en el aumento bruto de las existencias^{111/} o parque automotor de América Latina, pero la participación porcentual de este rubro tiende a disminuir en los totales regionales gracias al aumento de la producción en algunos países. Así, mientras hace un decenio tres cuartas partes del aumento bruto de las existencias se debieron a la importación de vehículos ensamblados y el resto a su ensamble local, en 1956 el aporte de las importaciones a dicho incremento bajó a dos tercios, en 1959 a un tercio y en 1961 --según las cifras provisionales disponibles-- a menos de una cuarta parte.

Comparando ahora la producción conjunta de los seis países productores con la existencia total de automotores en América Latina se comprueba que la producción interna apenas representa más de un 7.5 por ciento de las existencias. Ello significa que si los costos y precios de los países productores les permitieran

110. Suele considerarse que el promedio de vida útil de tales vehículos es de 10 años, lo que implica que tan sólo para mantener el volumen original de las existencias, debe reponerse anualmente un 10 por ciento de las mismas. Dicha consideración corresponde, desde luego, a ciertos requerimientos de eficiencia en determinadas condiciones. Pero si se acepta que en América Latina los precios relativos de los factores productivos pueden motivar un uso promedio algo más prolongado, que podría extenderse tal vez a unos 12 años, entonces bastarían reposiciones poco superiores al 8 por ciento anual; y en tal caso, adiciones del orden del 11-12 por ciento a las existencias --como las recientemente experimentadas en la Argentina y el Brasil-- permitirían también, por lo pronto, una leve expansión.

111. Por aumento bruto de las existencias se entiende aquí las adiciones, sin deducir las simultáneas eliminaciones. El número de éstas últimas puede considerarse también como bastante bajo en el plano regional.

ya exportar vehículos en forma regular a otros países latinoamericanos, y si éstos desearan cubrir sus necesidades dentro del intercambio regional, los niveles actuales de la producción no alcanzarían a cubrir ni siquiera los requerimientos de una reposición más o menos normal, y ello sin tomar en cuenta la gran necesidad de aumentar el parque existente. Durante el último quinquenio el número de automotores en circulación aumentó a un ritmo de más del 9 por ciento anual y se prevé que su expansión en los próximos años no será más lenta, en cuyo caso hacia 1965 América Latina contaría por lo menos con 6.5 millones de vehículos de esta clase. Por lo tanto, son buenas las perspectivas de que la demanda crezca en el plano regional.

b) Sustitución de componentes

El aumento numérico de la producción automotriz, no muestra sino sólo una dimensión del crecimiento de esta industria; la otra es su "crecimiento en profundidad", o sea el adelanto en la sustitución de partes componentes. Aunque los antecedentes con que se cuenta sólo permiten cuantificar este aspecto del desarrollo en forma aproximada y a base de medidas heterogéneas, sirven de todos modos para mostrar una evolución que es significativa en el Brasil y prometedora en la Argentina. Cabe recordar al respecto que en el reglamento de la industria automotriz brasileña, las exigencias concernientes a la gradual "nacionalización" de las piezas se han fijado en términos de porcentajes del peso total del vehículo terminado. En cambio, el régimen argentino determina esos requisitos en términos del valor total del automotor. Por lo demás, ambos sistemas han prescrito porcentajes distintos en los diversos tipos de vehículos.

Las empresas brasileñas del ramo han cumplido ya prácticamente con los respectivos compromisos en esta materia, aunque algunas continúan haciendo uso de ciertos márgenes de tolerancia. Calculando promedios ponderados sobre los datos disponibles y utilizando aproximaciones para salvar algunas lagunas, se obtiene que en el peso total de los vehículos fabricados en 1959 la participación de los componentes localmente producidos fue casi del 70 por ciento; en 1960 fue superior al 80 y en 1961 sobrepasó el 90 por ciento. Los citados guarismos se refieren a mediados del año, y hacia fines de 1961 la sustitución había alcanzado ya

/alrededor de

alrededor de un 95 por ciento del peso total. Por otra parte, puede estimarse que las piezas importadas representaron en 1961 menos de un 20 por ciento del valor total^{112/} de dicha producción, esperándose que en 1962 su cuota baje a un 10 por ciento o menos.

En la Argentina, la principal empresa productora y dos plantas menores lograron al parecer sustituciones en el valor de sus productos que fueron superiores al 70 por ciento en 1959, y a 80 por ciento en 1960. Sin embargo, en la producción de las demás empresas el elemento importado ha tenido últimamente una participación bastante amplia. Las medidas decretadas en 1961 para acelerar la integración de esta industria tenderán seguramente a promover la sustitución dentro de algunos años.

Según informaciones parciales, en México la utilización de componentes producidos localmente pocas veces ha alcanzado o ha sobrepasado hasta ahora el 20 por ciento del valor total, y en el caso de algunas empresas ha sido inferior.

La notable sustitución lograda en el Brasil implicó el desarrollo de una importante industria de piezas y repuestos, proceso que en la Argentina se encuentra ahora en vías de realización. La magnitud de esa industria auxiliar se desprende del hecho de que en el primer país el sector proveedor de piezas en 1961 se componía ya de más de 1 300 fábricas, de las cuales como unas 100 pueden considerarse importantes por su tamaño.

c) Inversiones y ocupación

Las nuevas inversiones en la industria automovilística brasileña, que hacia fines de 1960 habían entrado en la fase final de su ejecución, sumaban alrededor de 30 millones de dólares, a los cuales se han agregado --con destino a gastos locales-- más de 17 000 millones de cruceros.^{113/} Los mencionados 340 millones de dólares se dividían en partes más o menos iguales entre la industria ensambladora de vehículos y la productora de piezas; por otra lado, cerca de tres cuartas partes del total provenían de inversiones directas, y el resto, de financiamiento obtenidos en el exterior.^{114/}

112. Expresado en precios cif.

113. Para mayores detalles véase Presidência de la República, Conselho do Desenvolvimento, Relatório do Período 1956-1960, Río de Janeiro, diciembre de 1960.

114. En el citado monto no se incluyen las inversiones cambiarias realizadas "a pronto pago".

En la industria automotriz brasileña, el empleo asciende en la actualidad a casi 140 000 asalariados, de los cuales un tercio aproximadamente corresponde a las empresas ensambladoras de vehículos y el resto a las productoras de componentes. Ese total comprende cerca de 10 000 ingenieros, técnicos, maestros y capataces, unos 25 000 administradores y empleados de escritorio, unos 75 000 obreros calificados y semicalificados y unos 30 000 obreros sin calificación.^{115/}

No se dispone todavía de informaciones globales semejantes sobre la industria automotriz argentina, pero se sabe que las inversiones --en parte todavía en curso de ejecución-- son considerables también. Asimismo, es bastante notable la contribución de esta nueva industria a la ocupación, aunque se esperan mayores incrementos cuando se produzca la normalización de las actividades en las nuevas plantas y se desarrollen las industrias auxiliares que acaban de empezar a funcionar. Datos parciales anteriores permiten estimar que el total de empleo puede oscilar actualmente entre unas 50 000 y 60 000 personas. Las quince plantas ensambladoras mexicanas que estaban en operación en 1959, brindaban ocupación a un total aproximado de 16 000 empleados y obreros.

d) Demanda

Si bien el impulso de la industria automotriz se ha transmitido a la producción de los correspondientes insumos básicos, el ritmo de expansión de las ramas abastecedoras respectivas resultó menos rápido que el de la demanda a que se enfrentaban. Cabe recordar que la creación de nuevas industrias siderúrgicas --puesto que se trata de plantas integradas de importancia-- necesita, además de considerables inversiones, un período de gestación de mayor duración. El factor tiempo dificulta también en América Latina el rápido aumento del abastecimiento local de caucho, sea natural o artificial. En efecto, las nuevas plantaciones requieren años para producir; a su vez, el establecimiento de fábricas de caucho sintético constituye, por lo general, una solución más rápida, pero cuando se trata de industrias que por vez primera se implantan en los países latinoamericanos, su creación requiere más tiempo del usual.

115. Para intensificar el adiestramiento de los operarios, se han ampliado los correspondientes programas en las escuelas técnicas estatales. Además, las propias empresas han organizado por su cuenta cursos y prácticas de capacitación sobre el terreno, anticipando para esto último la contratación del obrero. Por otro lado, se ha procedido a complementar en determinados aspectos la capacitación de profesionales y personal administrativo.

El desarrollo de la industria automovilística implica crecientes necesidades de combustible para el uso de los vehículos. Las posibilidades de aumento en la producción interna de esos materiales no sólo están limitadas por los recursos disponibles para expandir oportunamente la capacidad de refinación, sino que además dependen de las posibilidades de extracción de petróleo, pues la refinación de crudos importados también absorbe divisas.

En definitiva, la superación de las dificultades que existen para un desarrollo equilibrado de esta industria impone --pese a la concurrencia masiva del capital extranjero-- serios esfuerzos nacionales, tanto en el plano de capitalización interna, como en el del ahorro de divisas.

La economía de recursos cambiarios constituye un campo particularmente sensible en este caso. En efecto, el establecimiento de la industria automotriz implica la necesidad de seguir alimentándola durante una serie de años con gran cantidad de piezas y materias primas importadas, lo cual introduce un nuevo elemento de rigidez en el balance de pagos. Con todo, la rápida integración de esta actividad manufacturera y una adecuada expansión de las ramas productoras que la abastecen puede reducir, dentro de un lapso relativamente corto, las recurrentes cargas cambiarias y en último término permitir que el balance entre gastos y ahorros de divisas se torne favorable.

La experiencia brasileña parece confirmar esta posibilidad. Según cálculos oficiales, los gastos de divisas ocasionados por el desarrollo de la industria automotriz ascendieron durante el período 1957-60 a unos 400 millones de dólares, total que se descompone en 244 millones para importación de partes componentes, 100 para la importación de chapas de acero y de caucho, 26 para la amortización de equipos y 30 millones para la transferencia de regalías, utilidades y dividendos.^{116/} Este gasto de divisas se compara favorablemente con lo que habría costado la importación de una idéntica cantidad de automotores, pues los 320 000 vehículos fabricados en el país durante ese lapso representan un valor total de más de 1 000 millones de dólares.^{117/} Por otra parte, el mencionado desembolso de divisas también es inferior al costo efectivo de la importación de automotores durante el quinquenio anterior, puesto que su monto

116. Véase Conselho do Desenvolvimento, op.cit.

117. Valor expresado en precios cif.

pasaba de los 500 millones de dólares, en circunstancias en que la cantidad de vehículos adquiridos así fue menor a la mitad de los producidos en el período 1957-60.

En relación con las perspectivas próximas de la industria automotriz argentina y brasileña, el mayor problema radica en el nivel de sus costos y precios, circunstancia que pone seriamente en peligro la posibilidad de realizar exportaciones en mayor escala, aunque sea tan sólo dentro de América Latina. La evolución interna de la industria permite esperar un alivio paulatino de esta situación. En efecto, la progresiva amortización de los iniciales gastos de capital y la normalización de la marcha de la producción contribuirán a la reducción de sus costos. La agudización de la competencia entre las firmas productoras, una vez que se haya satisfecho la demanda más urgente, ocasionará sin duda una baja de los precios. Finalmente, a medida que se vigoricen las tendencias competitivas, existe la posibilidad de que las firmas menos eficientes se vean forzadas a retirarse de esta actividad o a fusionarse con otras empresas con el consiguiente aumento de la productividad general de la industria.^{118/}

118. En el Brasil son hasta 11 las empresas que fabrican actualmente 28 tipos de vehículos. Otra empresa no había terminado hace poco sus preparativos. La industria automotriz argentina comprende 22 firmas ensambladoras con proyectos aprobados. Hasta comienzos de 1960 se había concedido autorización en México a 23 plantas ensambladoras, de las cuales 15 estaban ya en operación. Desde entonces se han visto precisadas a retirarse algunas firmas al no haber obtenido la renovación de sus cuotas de importación. En Venezuela, donde durante un decenio sólo dos empresas han mantenido plantas de ensamble, se construyen ahora otras dos instalaciones de esta clase y se han registrado oficialmente varios proyectos similares. En Colombia se ha autorizado el funcionamiento de cinco plantas armadoras.

3. Fabricación de tractores

El establecimiento de la industria de tractores en algunos países latinoamericanos guarda vinculación bastante estrecha con la iniciación de la fabricación de vehículos automotores, aunque tiende a quedarse rezagada, salvo en la Argentina. En los casos del Brasil y Chile se ha establecido sólo recientemente y con una tardanza de varios años y lo mismo sucederá con México y Venezuela si llegan a realizar sus respectivos planes.

Esa vinculación entre las dos industrias proviene sobre todo de su marcada afinidad en los aspectos tecnológicos, que llega hasta la aplicación común de ciertas piezas menores y comprende determinadas ventajas en la producción conjunta de otras: ejes, ruedas, embragues, cajas de cambio, motores, etc. Además, como la implantación de esta industria requiere asimismo la importación de gran parte de componentes en las etapas iniciales y aportes de capital y de elementos del plan de ingeniería, ambas actividades se han visto sometidas a reglamentaciones bastante análogas.

La relativa lentitud que se advierte en el establecimiento de la industria de tractores en América Latina --a diferencia del impulso experimentado en la creación de la industria automotriz-- se explica sobre todo por el hecho de que su demanda efectiva es significativamente inferior a la de los vehículos automotores, no obstante las ingentes necesidades que plantea la tecnificación de la agricultura. En 1956, por ejemplo, los países latinoamericanos solamente importaron unos 30 000 tractores, en tanto que sus simultáneas importaciones de vehículos automotores ascendían a más de 150 000 unidades. La producción de vehículos automotores se elevó a unas 68 000 unidades en ese mismo año, en tanto que la de tractores --realizada entonces en un solo país-- apenas si llegó a las 8 000. Asimismo se dan grandes diferencias entre el volumen de vehículos automotores en circulación, que sobrepasan ya los 4,5 millones, y el parque de tractores, que se compone de unas 350 000 unidades.^{119/}

119. La proporción del número de tractores con respecto al de vehículos automotores en América Latina (algo más de 9 por ciento en 1959 y algo menos de 8 por ciento en 1961) no difiere mucho de las correspondientes cifras del mundo entero (9 por ciento en 1959) y de las de varias zonas altamente desarrolladas (11.5 por ciento en Europa Occidental y cerca de 7 por ciento en los Estados Unidos). En la URSS y Polonia dicha relación fue del orden del 30 por ciento, y en Yugoslavia superior al 40.

Otro factor que en algunos casos retardó el establecimiento de esta industria fue el temor de que el costo más elevado de la producción local de tractores pudieran incidir desfavorablemente en los costos de la agricultura y, a través de los mismos, provocar alzas en los precios de los artículos alimenticios y de los productos agrícolas destinados a la exportación. Pese a tales consideraciones, la presión de las necesidades, junto con el deseo de eliminar por lo menos a largo plazo la totalidad o una parte de los correspondientes gastos de divisas, ha venido a determinar en algunos países la aprobación oficial de las iniciativas privadas o semiprivadas que se habían formulado en esta materia.

La Argentina es el único país latinoamericano en que el funcionamiento de la industria de tractores se remonta a un período de cierta duración, casi a un decenio. El volumen de su producción, que fue de 8 000 unidades en 1956, ha crecido progresivamente hasta llegar a más de 21 000 en 1960, aunque este último año bajó a un nivel de alrededor de 15 000 debido a un debilitamiento previo de la demanda y a la consiguiente acumulación de existencias no vendidas. (Véase el cuadro V-15.)

Con el fin de acelerar la mecanización agrícola, se ha dispuesto hace poco una ampliación de los créditos concedidos para la adquisición de tractores. De acuerdo con ello, se otorgan créditos hasta por un 80 por ciento del valor de compra y con un plazo hasta de 5 años en determinadas zonas y se hacen otros financiamientos bastante liberales en el resto del territorio. Se estima que las necesidades del país --al menos en condiciones normales-- oscilan entre 22 000 y 25 000 unidades anuales. El parque actual se compone de más de 120 000 unidades, de las cuales casi la mitad es ya de producción local.

Las condiciones para instalar y operar fábricas de tractores han sido sometidas en 1959 a nueva reglamentación. Entre otras cosas, se han fijado los porcentajes que debe alcanzar gradualmente la sustitución de las piezas, y se han establecido determinados estímulos para apresurar dicho proceso. Se espera que el progreso en la fabricación nacional de piezas y la creciente competencia entre las firmas ensambladoras permitan en un plazo no muy largo estrechar los

Cuadro V-15

AMERICA LATINA: PRODUCCION DE TRACTORES, 1955-61 Y PLANES
DE PRODUCCION PARA 1962

(Unidades)

	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961 ^{a/}	1962
Argentina	3 926	8 195	8 522	9 569	11 938	21 510	14 716	23 000
Brasil	---	---	---	---	---	37	4 056	15 000
Chile	---	---	---	---	---	---	---	(200)
México	---	---	---	500 ^{b/}	200 ^{b/}	---	---	...
América Latina	3 926	8 195	8 522	10 069	12 138 ^{b/}	21 547	18 772	38 200

Fuentes: para la Argentina, 1955-60 DNEC; 1960 y 1961: Comisión Nacional del Tractor; para el Brasil, 1960: Desenvolvimento e Conjuntura, septiembre de 1961; para México: informaciones indirectas.

- a. Estimaciones hechas a base de datos parciales.
- b. Provisional.

/márgenes entre

márgenes entre el nivel de precios internos y el de las cotizaciones en el mercado internacional.^{120/}

A fines de 1960 se comenzó en el Brasil la producción de tractores. La iniciación de esta rama de fabricación se vio retardada, entre otros motivos, precisamente por la expectativa de que la industria productora de componentes para vehículos automotores, y en especial para jeeps, se fortaleciese con los años lo suficiente como para poder emprender la manufactura de piezas para tractores a costos relativamente favorables. Esa expectativa se ha cumplido en buena medida. Por lo demás, los progresos hechos en la industria de componentes han permitido estipular, dentro de la reglamentación de las empresas productoras un grado de nacionalización a partir del primer año del plan, de un 70 por ciento en el peso de los tractores, proporción que dentro de dos años deberá elevarse a un 95 por ciento.

Entre una veintena de propuestas presentadas para establecer fábricas de tractores se han aprobado 10 para que aproximadamente un 40 por ciento de la producción futura correspondiera a los tipos livianos, un 50 por ciento a los medianos y el resto a los pesados y a los tractores de oruga. Se ha previsto una producción total de 31 000 unidades en los primeros dos años de funcionamiento de la industria.

A fines de 1961 sólo seis fábricas habían entrado en producción o se encontraban por lo menos en vías de instalación, pero se cree que una aceleración de las labores en 1962 permitirá llegar en este año cerca de la meta de producción, fijada originalmente en 15 000 unidades.^{121/} La demanda corriente en la actualidad se estima que oscila entre las 10 000 y las 12 000 unidades al año,

120. Aunque los implementos agrícolas se fabrican en un buen número de países latinoamericanos, la producción argentina se destaca por su volumen. Según una reciente publicación de la asociación del ramo, se han llegado a producir anualmente en el país unos 40 000 arados comunes (de doce tipos diferentes), 10 000 arados de rastra, más de 30 000 rastras (entre las de dientes y las de discos de varios sistemas), 7 000 sembradoras de granos finos y de tipo maíz, más de 7 000 pulverizadores de diversos tipos, unas 6 000 guadañadoras, etc.

121. Se espera también que --además de ciertos créditos semificiales-- las propias entidades productoras puedan financiar en parte la adquisición de los tractores. En efecto, la capacidad de las firmas para tales operaciones se había tenido en cuenta al proceder a su selección.

cálculo en que se han tomado en cuenta cierta intensificación en la mecanización agrícola y las necesidades de reposición. A fines de 1960, el parque tractor del Brasil era del orden de las 80 000 unidades.^{122/}

En Chile, la reciente evolución desfavorable en la situación cambiaria motivó una aceleración de los planes de producción nacional de tractores que habían estado pendientes por algún tiempo. En efecto, una empresa mixta constituida por una entidad semioficial con una firma extranjera instaló hace algunos años en Rancagua, al sur de Santiago, una planta para ensamblar tractores, habiendo previsto una gradual sustitución de las piezas utilizadas en un período de cinco años aproximadamente. Antes de que ese proyecto se hubiese concluido, surgieron dudas por parte del gobierno acerca de si resultaría económica tal industria en Chile, así como sobre la conveniencia de asegurarle una protección que pudiera incidir desfavorablemente en los precios alimenticios. Ello motivó la suspensión de los preparativos hechos. No obstante, las nuevas providencias adoptadas en conexión con la política cambiaria prevén la pronta habilitación de la planta y la iniciación de sus operaciones en 1962.

De la proyectada capacidad anual de 2 500 unidades, probablemente sólo se utilizará una parte al principio. Las importaciones en 1960 --pese a los precios favorables y a los créditos concedidos por el organismo de fomento interesado-- sólo ascendieron a 1 300 unidades y en 1961 su volumen fue levemente inferior.^{123/} El número de tractores de que dispone el país actualmente es un poco superior a las 17 000 unidades. A fin de promover la mecanización agrícola, el gobierno está organizando la capacitación sistemática de tractoristas dentro del ejército.

Ultimamente, se han estudiado planes para reiniciar en México el ensamble de tractores en forma más regular que en el pasado, en que se montaron cantidades más o menos significativas en forma intermitente. En Venezuela se estudia la conveniencia de estimular el armado local de tractores.

122. Se las ha utilizado principalmente en los cultivos de arroz, algodón, mijo, caña de azúcar y café.

123. Como la economicidad de esta industria frente a tal volumen de demanda depende más de la fabricación de piezas que del propio ensamble, se cree conveniente estudiar las posibilidades de una colaboración regional en la manufactura de determinados componentes.

4. Construcciones navales

En varios países --la Argentina, el Brasil, Cuba, Chile, México y el Perú-- se han registrado iniciativas enderezadas a desarrollar las construcciones navales en escalas de cierta importancia. El alcance que pueda tener este paso sólo podrá verse en el futuro, pero todo parece indicar que dentro de algunos años y al menos por lo que se refiere a algunos de esos países, se podrá comparar con el que tuvo la creación de las primeras industrias automotrices integradas de la región.

Las diferencias entre los diversos programas formulados en esta materia son considerables, pues su envergadura y los recursos de que se dispone para su realización difieren sustancialmente de un país a otro. Lo mismo puede decirse sobre el estado actual de los proyectos. Lo que tienen en común es el intento de anexar campos apenas explorados a la actividad manufacturera nacional, de procurar el mejoramiento de los transportes y de extender la sustitución en nuevas direcciones con la meta final de ahorrar divisas. Concretamente, la mayor parte de los proyectos pretende contribuir en una forma más o menos significativa a la renovación y ampliación de la flotas mercantes nacionales --a fin de aumentar, o por lo menos mantener, su participación en el comercio exterior del país-- y al mejoramiento de los servicios de cabotaje y de acarreo fluvial. El programa brasileño abarca la posibilidad de futuras exportaciones, en tanto que el chileno propende en primer término al desarrollo de la pesca de alta mar, finalidad que también desempeña papel apreciable en la actividad de los astilleros menores del Perú y de otros países mencionados.

América Latina --exceptuando hasta cierto punto a la Argentina-- no ha contado hasta hace poco sino con astilleros menores y no muy bien equipados, así como con algunas instalaciones destinadas a la reparación en determinadas condiciones. La acción de mayor envergadura corresponde al Brasil, país en que el desarrollo de esta industria ha sido planificado y sometido a una reglamentación un tanto análoga a la que regía la industria automotriz. El programa comprende la instalación de varios astilleros nuevos, la ampliación y modernización de otros ya existentes y la habilitación de tres diques secos para reparaciones. La ejecución del plan se inició a fines de 1958, y la industria debe de contar para 1963 con una capacidad anual total de 160 000 toneladas de porte bruto (TPB). En el programa participan actualmente 13 empresas constructoras de barcos, 3 de las cuales cuentan con instalaciones importantes. Se cuenta con 2 astilleros

/nuevos de

nuevos de 40 000 y 50 000 toneladas de capacidad respectivamente,^{124/} levantados por conocidas firmas extranjeras, una de ellas asociada a intereses locales.

En el transcurso de 1961, uno de los astilleros nuevos ha botado tres buques-motores de 5 600 TPB cada uno, de los cuales el primero ya ha sido terminado y entregado antes de finalizar el año. En el programa de esta empresa para 1962 figura, entre otros, un buque de 12 700 TPB. El otro astillero nuevo ha lanzado en 1961 un barco mixto de pasajeros y carga de 10 500 TPB, y tiene adelantada la construcción de un barco gemelo. Además, se han lanzado al mar, e incluso han sido entregadas, varias embarcaciones modernas de menor tamaño. Se prevé que el progresivo aumento del potencial industrial de los nuevos astilleros --algunos de los cuales tienen capacidad para construir barcos hasta de 20 000 TPB-- permitirá emprender a corto plazo la construcción de unidades aún mayores, hasta de 40 000, y en una etapa posterior hasta de 60 000 TPB.

En la actividad productora participa --al lado de numerosos técnicos, capacitados y operarios especializados extranjeros-- un número cada vez mayor de empleados y obreros brasileños. La ocupación de elementos nacionales ascendía a unas 5 000 personas a fines de 1961. Además de su capacitación directa en las faenas, se han organizado cursos especializados para adiestrar a la mano de obra local en tareas de mayor responsabilidad.

Los costos no parecen exceder mucho a los corrientes en los grandes países constructores de barcos^{125/}; pero de todos modos existen buenas posibilidades de reducirlos a niveles competitivos. Ello depende principalmente del aumento de la experiencia, que permitirá ahorrar tiempo en los distintos procesos de producción, y del establecimiento de nuevas industrias auxiliares, así como de la construcción de facilidades portuarias adicionales que resuelvan los problemas más agudos de abastecimiento.^{126/}

124. Dichos astilleros pueden considerarse como de tamaño mediano si se cotejan en un plano internacional.

125. Según un artículo publicado en enero de 1962 en la revista Brazilian Business, los costos de las construcciones navales brasileñas excederían actualmente a los de los astilleros europeos y japoneses en un 25 por ciento; pero el resultado de tal comparación depende, desde luego, de las tasas de cambio que se utilizan en el cálculo.

126. Entre los problemas pendientes de la nueva industria figura también el financiamiento de los pedidos. Si bien hace algunos años, se ha creado para ello un fondo cuyos recursos provienen de determinados gravámenes sobre el transporte marítimo, el rápido aumento de la producción de la industria tiende a plantear necesidades mucho mayores.

La utilización de elementos componentes nacionales en los primeros barcos que se construyeron fue forzosamente baja, pues incluso gran parte de las planchas de acero tenían que importarse. Sin embargo, se espera la pronta instalación de una gran usina siderúrgica destinada a satisfacer principalmente estas necesidades.^{127/} Por otra parte, las industrias mecánicas nacionales sólo han podido suministrar, hasta el presente, unidades de refrigeración, tanques, calderas, cables y alumbrado, etc., pero hacia fines de 1961 se han aprobado las propuestas de tres conocidas firmas internacionales para fabricar en el Brasil motores marítimos diesel con una potencia total de casi 200 000 BHP al año, así como otros equipos mecánicos pesados.

La inversión correspondiente a la primera etapa de la industria constructora naval representa alrededor de 45 millones de dólares, entre aportes extranjeros y fondos nacionales,^{128/} y aumentará debido tanto a los programas de ampliación, como a la creación de una industria auxiliar especializada.

Hace algunos años la industria naval de la Argentina era la única de la región latinoamericana que contaba con algunos astilleros de cierta importancia y bien equipados. Entre ellos se destaca la instalación de una empresa estatal. Una de las empresas privadas del ramo acaba de habilitar otro astillero capacitado para trabajos relativamente exigentes. Además, existen en el país algunas instalaciones de menor importancia, y se encuentran en ejecución o preparación varios proyectos nuevos, siendo interesante subrayar que en este campo existe asimismo un interés de inversión por parte de los capitales extranjeros.

Uno de los astilleros mencionados ha obtenido recientemente el encargo de construir para la marina mercante nacional un buque de carga a motor, de 8 200 TPB, que servirá de prototipo para 14 unidades semejantes. Otros dos barcos de cerca de 8 000 TPB se encuentran en grada en dicho establecimiento, y se prevé que serán lanzados a fines de 1962.

127. Para mayores detalles véase el punto 7b) de la sección III.

128. Ese total comprende los créditos oficiales concedidos por medio del Banco Nacional de Desarrollo Económico, que ascendían hasta entonces a 1.600 millones de cruzeiros. (Véase Conselho Nacional de Desenvolvimento, Relatório do período 1956-60.)

La otra instalación naval relativamente importante está construyendo actualmente buques-tanques petroleros de 1 500 TPB adecuados para itinerarios fluviales. Tiene también capacidad para fabricar barcos petroleros, carboneros y cargueros más grandes (15 000 TPB).

Se estimó en 1960 que casi dos tercios de los materiales que requieren estas industrias debían importarse. Con todo, se espera reducir esas importaciones a menor proporción dentro de poco tiempo gracias al notable desarrollo de la siderurgia y a la evolución que experimenta la fabricación de motores propulsores y de grupos generadores.

Ultimamente se ha creado en la Argentina un amplio sistema de créditos para las construcciones y reparaciones navales. Además, se han establecido subsidios destinados a que las empresas de navegación encuentren incentivo en la adquisición de barcos construidos en el país. Esos subsidios eliminan, según el caso, el total o parte de la diferencia de precios entre la industria local y las extranjeras. La marina mercante del país está abocada actualmente a un gran programa de renovación, y se propone hacer pedidos de cierta importancia a los astilleros nacionales.

El servicio industrial de la armada del Perú tuvo una alentadora experiencia con la construcción de un carguero petrolero de 6 000 TPB, que fue botado en petrolero de 6 000 TPB., que fue botado en 1958. Desde entonces se han hecho esfuerzos para establecer esta industria en una escala relativamente mayor. En los arreglos hechos últimamente con una firma europea se prevé la próxima ampliación de las instalaciones constructoras de el Callao y el levantamiento de otro astillero de mayor capacidad en Chimbote, con el fin de construir durante el próximo quinquenio por lo menos 5 buques de unas 13 000 TPB para la compañía de navegación estatal. Por otra parte, la construcción de barcos pesqueros de menor calado --con casco de madera o de acero-- ha adquirido últimamente un gran incremento en el Perú.

En 1960 se ha puesto en marcha en Iquique, en el norte de Chile, un programa destinado al fomento de la industria pesquera, que comprende la construcción local de un mayor número de embarcaciones de pesca para su uso en esa zona. La armada chilena ha reiniciado por su parte las gestiones tendientes a la reactivación de los astilleros del arsenal de Talcahuano, ubicado muy cerca del sitio

/ en que

en que funciona Huachipato, la gran planta siderúrgica del país. Se propone empezar en 1962 las actividades constructoras, que por lo pronto se limitarían a la fabricación de pequeñas embarcaciones, sobre todo pesqueras. Más tarde se espera mediante inversiones de cierta magnitud, que podrá emprender también la construcción de naves relativamente mayores, hasta de 8 000 toneladas.

Según declaraciones oficiales, los actuales planes de industrialización de Cuba abarcan la construcción con equipo de origen europeo, de un astillero para barcos de 10 000 toneladas. Debe advertirse que este país desde hace años tenía la intención de construir una instalación naval en la que se hubieran armado al principio embarcaciones menores, para pasar luego a la construcción de cargueros destinados al transporte marítimo de una parte del azúcar que se exporta.

Asimismo hay en México planes relacionados con el desarrollo de esta industria y aunque hasta ahora no se han concretado suficientemente, cabe apuntar que se trata de ampliar uno de los astilleros menores para poder construir barcos hasta de 5 000 toneladas, y en una etapa posterior tal vez hasta de 20 000.

5. Equipos para industrias básicas

Los apreciables adelantos de la industria mecánica pesada en el Brasil, así como su creciente actividad en la Argentina y, dentro de ciertos márgenes, en México y Chile, abren perspectivas cada vez más prometedoras al progresivo equipo con maquinarias producidas dentro de América Latina de las industrias básicas --intermedias y relacionadas con la obtención de energía-- de dichos países, así como de otras repúblicas. No hay que decir que la posibilidad de proporcionar equipos de fabricación local a dichos sectores básicos llenaría en gran medida las necesidades de que su expansión se lleve a cabo, independientemente de las contingencias del sector externo. Con ello se lograrían las condiciones fundamentales de una industrialización más equilibrada. Cabe añadir que las recientes investigaciones de la CEPAL --realizadas en colaboración con los organismos nacionales del ramo-- han demostrado la viabilidad de tal empresa en América Latina.^{129/}

129. De la serie de estudios emprendidos por la CEPAL sobre esta materia, se ha publicado ya una versión provisional del Estudio sobre a Fabricação de Equipamentos de Base no Brasil, (E/CN. 12/619). Esos trabajos de investigación se refieren a las posibilidades de fabricación de equipos en el Brasil, la Argentina, México y Chile en las siguientes industrias básicas: siderurgia, cemento, papel y celulosa, extracción y refinación de petróleo, industrias petroquímicas y generación de energía eléctrica.

En efecto, las necesidades de esos equipos son cuantiosas^{130/} y la ejecución de pedidos similares en el pasado próximo ha demostrado que son satisfactorias las capacidades tecnológicas en las respectivas empresas latinoamericanas. Con todo, en ninguno de los países existe --ni existirá por ahora-- un volumen de demanda que justifique el establecimiento de fábricas especializadas en la producción de equipos completos para las distintas industrias básicas. En cambio, lo que resulta técnica y económicamente factible es la fabricación de esos equipos mediante un amplio uso del sistema de subcontratos, que en parte ya se ha puesto en práctica. Por ejemplo, los elementos que pueden adquirirse por vía de subcontratos son algunas maquinarias y piezas de uso universal, que en varios países latinoamericanos se fabrican ya según modelos convencionales: bombas hidráulicas, válvulas, aparatos de control, motores eléctricos, transformadores, etc. Sin embargo, el grueso de los equipos que pueden encomendarse a subcontratistas está constituido por aquellos sui-generis que se construyen de acuerdo con las especificaciones de los planes de ingeniería. Se trata principalmente de elementos cuya elaboración puede repartirse entre las distintas ramas de la industria mecánica pesada o sea la fundición, la forja, el estampado y la fabricación de grandes piezas, así como la calderería y la cerrajería pesadas, etc. La participación relativamente alta de la mano de obra en tales trabajos de ejecución individual --es decir, que no son realizados en serie-- determina generalmente un favorable elemento en los costos comparativos de la industria latinoamericana, por lo menos en varios sectores de la mecánica pesada.

Un gran problema --que constituye tal vez el principal factor limitativo-- residen en la elaboración de los correspondientes planes de ingeniería con los planos y especificaciones del caso, elaboración que requiere experiencia y diseños técnicos vinculados a veces con patentes internacionales. Para salvar este problema, al menos parcialmente, y promover el funcionamiento del sistema de subcontratos, la asociación brasileña de fabricantes del ramo ha recurrido a la solución de recoger y centralizar los elementos de experiencia técnica que se encontraban dispersos hasta entonces en los departamentos técnicos de las distintas fábricas locales. Es desde luego necesario procurar la transferencia de

130. Por ejemplo, sólo las necesidades de las cinco industrias básicas brasileñas ascenderán previsiblemente a cerca de 1.000 millones de dólares durante el próximo decenio.

conocimientos y diseños desde el exterior, mediante la adquisición de patentes o en otra forma. Aparte de los esfuerzos nacionales desplegados en este campo, compartir esos elementos técnicos entre varios países de América Latina, junto con la realización de algunas inversiones necesarias para superar diversos problemas, podrá constituir un terreno propicio para una fructífera cooperación interlatinoamericana.

Capítulo VI

EL PRODUCTO Y SU UTILIZACION

I. LOS BIENES Y SERVICIOS DISPONIBLES

En agosto de 1961 los Ministros de Economía reunidos en Punta del Este (Uruguay) convinieron en que los países de América Latina debían conseguir un crecimiento de 2.5 por ciento en su producto por habitante para obtener, dentro de un plazo que calificaron de razonable, un desarrollo económico suficiente y capaz de permitir un continuo crecimiento posterior. Si bien esta tasa es menor a las que se consideraron en otras oportunidades, tiene interés en cuanto refleja el grave quebranto que desde 1957 han ocasionado a la economía latinoamericana la baja de los precios internacionales para sus productos de exportación y la reducción de la afluencia de capitales privados extranjeros. Estos dos factores contribuyeron a reducir la inversión fija bruta del conjunto de América Latina, y ello provocó un debilitamiento en la tasa de crecimiento del producto global, que perdió el ritmo relativamente moderado adquirido en los siete años anteriores.

Si bien los totales para el conjunto de países lo muestran por sí solo, el mencionado deterioro se aprecia mejor examinando las tasas del producto por habitante en los diferentes países. La tasa que luego se acordó en Punta del Este (2.5 por ciento) fue superada en 1950-57 por México (3.3 por ciento), Nicaragua (4.5), la República Dominicana, (3.4) y Venezuela, (6.2 por ciento). El Brasil, Costa Rica y el Perú llegaron a alcanzarla. Por lo tanto, 7 países de un total de 18 sobre los que se disponía de información lograron un ritmo de crecimiento que tendía cuando menos a alcanzar los objetivos señalados en 1961 en la reunión de Montevideo. Entre los demás países, 6 obtuvieron tasas que oscilaban entre el 1 y el 2 por ciento, y 4 tuvieron un crecimiento menor, pero siempre positivo. Sólo en Bolivia se registró un descenso del producto por habitante.

Los factores señalados a lo largo de este informe provocaron un persistente debilitamiento en el ritmo de crecimiento de los países citados desde 1957 aproximadamente. Utilizando esta vez el período 1957-61, se ve que de los 7 países

/con tasas

con tasas superiores o iguales a 2.5 por ciento, sólo el Brasil mantuvo e incluso superó este crecimiento. En los 6 restantes, las tasas bajaron en forma radical, llegando en Nicaragua a ser totalmente negativas. Salvo en el caso de Panamá, que recibió aportaciones crecientes de capital privado, en los demás países la baja fue igualmente marcada, registrándose tasas negativas en 8 países, a diferencia del período 1950-57 en que sólo hubo un país que las resistiera. (Véase el cuadro VI-1.)

Cuadro VI-1

AMERICA LATINA: TASAS DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO
POR HABITANTE

(Porcentajes)

Tasas anuales	1950-57	1957-61	1961
2.0 y más	10	2	4
1.0 a 1.9	3	6	2
0.0 a 0.9	4	2	5
Negativas	1	8	7

Fuente: Para 1950-57: CEPAL; para 1957-61: CEPAL en el caso de siete países. En las demás, estimaciones preliminares basadas en datos parciales.

En 1961 el producto bruto interno de América Latina,^{1/} medido en términos reales, creció a razón de poco más del 4 por ciento, tasa que sólo en parte es superior al promedio del crecimiento entre 1957 y 1960. Sin embargo, las disponibilidades totales de bienes y servicios tuvieron tasas todavía menores de 1957

1. Las tasas que se presentan corresponden a estimaciones para el producto de América Latina basadas en ambos períodos en los cambios ocurridos en el producto de ocho países. La selección hecha responde exclusivamente a la dificultad de uniformar las series de los demás países. Sin embargo, la inclusión de estos disminuiría esas tasas ligeramente sin modificar en lo esencial el análisis resultante. Para corregir por lo menos parcialmente esta deficiencia se han presentado en el cuadro VI-1 las tasas estimadas de crecimiento de 18 países.

a 1961 por tres razones principales. En primer lugar, como se deterioró la relación entre los precios de exportación y los de importación, un volumen dado de exportaciones representó al final del período menor disponibilidad potencial de bienes importados. En segundo lugar, el volumen mismo de las exportaciones aumentó, pero con precios relativos menores, y ello representó una merma adicional en las disponibilidades de recursos reales. Finalmente, durante el período considerado disminuyó el monto total de los fondos disponibles --reservas y capitales-- para financiar el déficit de la cuenta corriente internacional, es decir, al fin del período, no fue posible, obtener un exceso real tan grande como en 1957 de las importaciones de bienes y servicios sobre las exportaciones.

Los dos primeros elementos citados pueden medirse conjuntamente, denominándose su efecto total, efecto de la relación de intercambio.^{2/} Si se aplica el efecto negativo de esta relación al producto bruto, se obtiene el ingreso bruto, que subió a un 3.4 por ciento anual entre 1957-60, y a un 4.1 por ciento en 1961. El efecto negativo de la relación de intercambio llegó al máximo en los años 1957 y 1959, período durante el cual, al mismo tiempo que se produjo un aumento de 8 por ciento en el cuántum de las exportaciones de América Latina, hubo una baja general en los precios del mercado internacional para las principales exportaciones latinoamericanas. La pérdida resultante fue de unos 550 millones de dólares (de 1950)^{3/} en el efecto de la relación de intercambio. En 1960 y 1961 la relación de precios se mantuvo al bajo nivel en que estaba, con variaciones de poca magnitud. Por lo tanto, el efecto negativo de la relación de intercambio sólo aumentó en estos dos años a causa del continuado incremento en el cuántum de las exportaciones. Sin embargo, no fue éste de magnitud suficiente como para diferenciar los crecimientos del ingreso bruto y del producto (5 por ciento cada uno en 1961). (Véase el cuadro VI-2.)

2. Nótese que esta relación es afectada por dos variables: la relación de precios del intercambio --y por ende depende de la selección del año base-- y el cuántum de las exportaciones. (Véase la nota b) del cuadro VI-2.)

3. A menos que se exprese lo contrario, todos los valores en dólares en este capítulo se refieren a 1950.

Cuadro VI-2

AMERICA LATINA: PRODUCTO BRUTO INTERNO, INGRESO BRUTO Y BIENES
Y SERVICIOS DISPONIBLES 1957-61

(Millones de dólares de 1950 e índices)

	1957	1958	1959	1960	1961
Producto bruto interno ^{a/}	57 349	59 673	61 402	63 721	66 461
Indice (año precedente=100)	106	104	103	104	104
Efecto de la relación de intercambio ^{b/}	-980	-1 199	-1 527	-1 490	-1 675
Ingreso bruto	56 369	58 474	59 875	62 231	64 786
Indice (año precedente=100)	105	104	102	104	104
Déficit de la cuenta corriente del balance de pagos	1 556	1 093	581	641	929
Bienes y servicios disponibles	57 925	59 567	60 456	62 872	65 717
Indice (año precedente=100)	108	103	102	104	105
Producto bruto interno (Indice, 1957=100)	100	104	107	110	115
Ingreso bruto (Indice, 1957=100)	100	104	106	111	115
Bienes y servicios disponibles (Indice, 1957=100)	100	103	104	109	113

Fuentes y métodos: Para producto bruto interno hasta 1960: Naciones Unidas, Estudio Económico de América Latina con ajustes para incorporar revisiones posteriores a las cuentas nacionales de Chile y el Perú; para 1961: extrapolación basada en las estimaciones sobre ocho países: La Argentina, el Brasil, Colombia, Chile, el Ecuador, México, el Perú y Venezuela, cuyo producto conjunto en 1960 equivalía casi al 90 por ciento del total latinoamericano; para efecto de la relación de intercambio hasta 1959: CEPAL, Suplemento Estadístico del Boletín Económico de América Latina, Vol. V, noviembre 1960 y Vol. VI, noviembre de 1961; para 1960 y 1961: extrapolaciones por países a base de datos suministrados por dicha fuente y Fondo Monetario Internacional, International Financial Statistics (varios números).

a. A precios de mercado.

b. El efecto de la relación de intercambio es el poder de compra que agregan o restan del producto las variaciones en la relación de precios del intercambio y, excepto en un caso limitativo, las variaciones en el volumen de las exportaciones, es decir, si

Vx= Valor de las exportaciones

Px= Índice de precios unitarios de las exportaciones (1950=1.00)

$Qx = \frac{Vx}{Px}$ = Exportaciones a precios constantes de 1950

Pm= Índice de precios unitarios de las importaciones (1950=1.00),

entonces el efecto de la relación de intercambio se define como

$$\frac{Vx}{Pm} - Qx$$

Nótese que si la relación de precios de intercambio $\frac{Px}{Pm} = 1$, cambios en Qx no modifican el efecto de la relación de intercambio, pero que si los precios de importaciones no han cambiado en el mismo grado que los precios de las exportaciones, el efecto de la relación de intercambio también se ve alterado por cambios en el volumen (cuántum) de las exportaciones.

Además de estos factores, el conjunto de bienes y servicios disponibles se ve aumentado o disminuido por los cambios en la cuenta corriente del balance de pagos. La desfavorable relación de precios del intercambio ha restado a América Latina una porción apreciable de su capacidad para importar. Este estancamiento de la capacidad para importar corriente pudo controlarse en períodos anteriores mediante una compresión de las importaciones prescindibles. En 1957-61, sin embargo, fue evidente que tal compresión sólo podía llevarse a cabo en un número contado de países, puesto que en la mayoría de ellos el propio desarrollo anterior aparejó un acrecentamiento relativo de las importaciones de combustibles, materias intermedias y bienes destinados a la formación de capital. Otra circunstancia que dio mayor resistencia a la compresión es el hecho de que estos insumos importados se destinaban en una proporción creciente a los sectores de producción que satisfacen las necesidades del consumo interno y cuyo ritmo de crecimiento se mantuvo o debilitó menos que el de los sectores exportadores.

Estos factores han contribuido a mantener el excedente de importaciones en cuenta corriente en la mayoría de los países de América Latina. En 1957 ese excedente alcanzó a 1556 millones de dólares, saldo que se financió en forma bastante excepcional, pues respondió a las circunstancias especiales que predominaron en Venezuela, país en que la inversión en la industria del petróleo y el pago al gobierno por nuevas concesiones otorgadas entonces proporcionaron una alfluencia neta de capitales privados equivalente a la mitad de la recibida por América Latina. En los dos años siguientes el exceso del volumen de importaciones se redujo considerablemente, llegando en 1959 a un mínimo de 581 millones de dólares de 1950. Esta contracción fue ocasionada en parte por el esfuerzo realizado por los países para rebajar sus importaciones a los niveles deprimidos de la capacidad para importar corriente. Sin embargo, en 1960 y 1961 las importaciones se elevaron y excedieron considerablemente a la exportación, situación que pudo financiarse, gracias al superávit en la cuenta de capitales.^{4/}

El total de bienes disponibles logró así mantenerse por encima del ingreso bruto durante todo el quinquenio considerado. (Véase de nuevo el cuadro VI-2.) Sin embargo, lo inusitado de la contracción del excedente de importaciones en

⁴ Para mejores detalles véase el capítulo II.

los últimos años y el mayor impacto de la relación de precios del intercambio, sólo le permitieron una tasa de crecimiento en 1957-61 de un 3.2 por ciento anual, que contrasta con las tasas de 3.5 por ciento y 3.8 por ciento registradas por el ingreso bruto y el producto interno, respectivamente.

En 1961, la estabilidad de la relación de precios del intercambio y el acrecentamiento del déficit de bienes y servicios en cuenta corriente se tradujeron en un aumento de los bienes y servicios disponibles, aumento que llegó a un 4.5 por ciento, en comparación con 1960, y que ahora fue superior a los aumentos del producto y el ingreso. Esta inversión de las tendencias relativas anteriores se logró parcialmente a expensas de un descenso en las reservas internacionales en varios países y de una expansión generalizada de los créditos comerciales externos.

Los movimientos descritos son resultado de cambios similares o de igual sentido en muchos países latinoamericanos. En otros, la composición de los bienes disponibles ha seguido líneas distintas que merecen estudiarse por su singularidad o por la influencia que ejercen sobre el total estimado para América Latina.

En la Argentina, donde el crecimiento neto del producto interno fue muy bajo durante el quinquenio --habiéndose experimentado una reducción de un 5 por ciento en 1959-- llama la atención el hecho de que la relación de precios del intercambio tuvo una reacción después del bajo nivel a que llegó en 1956. Tomando el año 1950, como base, ha pasado de 71 en 1957 a 82 por ciento en 1960 y puede calcularse, según datos parciales, que probablemente será del orden de 81 por ciento en 1961. El efecto de la relación de intercambio, si bien continúa siendo desfavorable respecto del año base, ha venido mejorando también y ha dado lugar a un aumento del ingreso bruto ligeramente mayor que el registrado para el producto.

Sin embargo, los bienes y servicios disponibles disminuyeron entre 1957 y 1960 debido a la reducción del saldo negativo de las exportaciones de bienes y servicios en 1958 y al superávit obtenido en 1959. Sólo en 1961 se obtuvo un crecimiento de 9.7 por ciento --muy superior al del producto o ingreso bruto--

/por el

por el renovado aumento del déficit en la cuenta corriente y bienes y servicios y que fue financiado gracias a una reducción de las reservas internacionales y a un aumento en la afluencia de capitales. (Véase el cuadro VI-3.)

En el Brasil, los bienes y servicios disponibles han crecido en forma irregular pero continúa durante el quinquenio considerado y en términos absolutos se han mantenido por encima del producto interno. Esta situación es consecuencia de los saldos negativos en la cuenta corriente de bienes y servicios, que superaron, aun cuando sólo por escaso margen en 1959, el efecto negativo de la relación de precios del intercambio.^{5/} Esto se explica, de un lado, por la fuerte corriente de inversión extranjera, que permitió enjugar dichos saldos y, de otro, por las condiciones relativamente bajas que tuvo la relación de precios del intercambio en 1957. (Véase el cuadro VI-4.)

El desarrollo de la economía venezolana en sus aspectos globales también fue distinto al del conjunto de América Latina. El producto interno creció durante el quinquenio a una tasa cercana a 2.9 por ciento anual. A pesar de ello, la magnitud estimada de bienes y servicios disponibles en 1961 fue inferior a la de 1957. Ello se debe en buena parte a la influencia de la relación de precios del intercambio, que afecta marcadamente a la economía venezolana por su elevado coeficiente de exportación. Al mantenerse dicha relación a un nivel 17 - 20 por ciento inferior al del año base (1950), los aumentos en el volumen exportado han empeorado el efecto desfavorable de la relación de intercambio sobre el ingreso bruto, dando a éste una tasa de crecimiento de un 2.6 por ciento tan sólo.

El efecto negativo de la relación de intercambio se vio acentuado por un cambio en las magnitudes y los signos de la cuenta corriente de bienes y servicios. En 1957, el saldo de esta cuenta, apoyado por el incremento en la inversión

5. El caso del Brasil ilustra las limitaciones del concepto del efecto de la relación de intercambio. Este efecto sería mucho más elevado si 1950 no hubiera sido un año de precios relativamente bajos para el café. El precio promedio de los cuatro años siguientes (1951-1954) fue superior en un 22 por ciento al de 1950, y tomando este período como base, el valor del efecto de la relación de intercambio sería sensiblemente mayor. Otra aclaración necesaria es que el valor de los bienes y servicios disponibles así calculados incluye siempre la acumulación de existencias. Por lo tanto sobreestima las disponibilidades de bienes realmente utilizables en el Brasil si se toman en cuenta las grandes acumulaciones de existencias de café en los últimos años.

Cuadro VI-3

ARGENTINA: PRODUCTO BRUTO INTERNO, INGRESO BRUTO Y BIENES
Y SERVICIOS DISPONIBLES 1957-61

(Millones de dólares de 1950 e índices)

	1957	1958	1959	1960	1961
Producto bruto interno	11 354	11 627	11 014	11 290	11 708
Índice (año precedente=100)	104	102	95	103	104
Efecto de la relación de intercambio	-336	-349	-279	-228	-204
Ingreso bruto	11 018	11 298	10 735	11 062	11 504
Índice (año precedente=100)	104	103	95	103	104
Déficit de la cuenta corriente del balance de pagos	348	265	-21	0	630
Bienes y servicios disponibles	11 366	11 543	10 714	11 062	12 134
Índice (año precedente=100)	109	102	93	103	110
Producto bruto interno (Índice, 1957=100)	100	102	97	99	103
Ingreso bruto (Índice, 1957=100)	100	103	97	100	104
Bienes y servicios disponibles (Índice, 1957=100)	100	102	94	97	107

Fuentes y notas: Las del cuadro VI-2

Cuadro VI-4

BRASIL: BIENES Y SERVICIOS DISPONIBLES 1957-61

(Millones de dólares de 1950 e índices)

	1957	1958	1959	1960	1961
Producto bruto interno	15 122	16 528	17 620	18 675	20 020
Índice (año precedente = 100)	107	109	107	106	107
Efecto de la relación de intercambio	-107	-141	-391	-256	-268
Ingreso bruto	15 015	16 387	17 229	18 419	19 752
Índice (año precedente = 100)	108	109	105	107	107
Deficit de la cuenta corriente del balance de pagos	235	254	379	534	270
Bienes y servicios disponibles	15 250	16 641	17 508	18 953	20 022
Índice (año precedente = 100)	109	109	105	108	106
Producto bruto interno (Índice, 1957 = 100)	100	109	117	123	132
Ingreso bruto (Índice, 1957 = 100)	100	109	115	123	132
Bienes y servicios disponibles (Índice, 1957 = 100)	100	109	115	124	131

Fuentes y notas: las del cuadro VI-2.

/del sector

del sector petrolero, permitió un excedente en la importación de 475 millones de dólares. La menor demanda en importaciones a consecuencia de la contracción de la inversión en ese sector y las medidas destinadas a restringir la importación de mercancías por el resto de la economía, dieron lugar a un descenso en la importación real de bienes. A su vez, las remesas por concepto de servicios del sector petrolero han sido menores, debido al descenso de los precios en el mercado internacional y al aporte relativamente mayor hecho al gobierno desde 1958. Por otro lado, como las exportaciones aumentaron, el balance comercial ha venido mostrando saldos positivos crecientes.

La cuenta corriente de bienes de servicios arrojó un saldo positivo en 1960 y según datos parciales también lo hizo en 1961, lo que produjo una baja en los bienes y servicios disponibles que llegó a niveles inferiores a los de 1957 y 1959. (Véase el cuadro VI-5.)

En los demás países, las discrepancias entre el producto interno y los bienes y servicios disponibles fueron de menor magnitud. En general, no parece haberse repetido en ningún otro caso la reacción de la relación de precios del intercambio que favoreciera a la Argentina. O hubo un mínimo de variaciones dentro de un estrecho margen o el deterioro abierto. En consecuencia, el esfuerzo por aumentar el volumen exportado ha incidido en un crecimiento insuficiente de la capacidad de compra de las exportaciones y se ha visto frustrado por su efecto negativo sobre los bienes y servicios disponibles.

Cuadro VI-5

VENEZUELA: PRODUCTO BRUTO INTERNO, INGRESO BRUTO Y BIENES
Y SERVICIOS DISPONIBLES 1957-61

(Millones de dólares de 1950 e índices)

	1957	1958	1959	1960	1961
Producto bruto interno	6 327	6 415	6 920	6 982	7 080
Indice (año precedente=100)	112	101	108	101	101
Efecto de la relación de intercambio	-437	-355	-381	-450	-560
Ingreso bruto	5 890	6 060	6 539	6 532	6 520
Indice (año precedente=100)	108	103	108	100	100
Déficit de la cuenta corriente del balance de pagos	475	63	9	401	490
Bienes y servicios disponibles	6 365	6 123	6 548	6 131	6 010
Indice (año precedente=100)	116	96	107	94	98
Producto bruto interno (índice 1957=100)	100	101	109	110	112
Ingreso bruto (índice 1957=100)	100	103	111	111	111
Bienes y servicios disponibles (índice 1957=100)	100	96	103	96	94

Fuentes y notas: Las del cuadro VI-2

/II. EL PRODUCTO

II. EL PRODUCTO BRUTO POR ORIGEN INDUSTRIAL

A partir de 1957 aproximadamente el descenso en los precios y en la demanda internacional de productos básicos afectó a los sectores primarios de exportación y, en algunos países, a las ramas fabriles que los elaboran parcialmente. En estos sectores la inversión total declinó al mismo tiempo que el nuevo y deprimido nivel del valor unitario de las exportaciones aparejó una reducción en los ingresos de divisas e inició el período de mayor presión sobre el balance de pagos en la última década. Muchos gobiernos se vieron obligados a seguir una política de restricción de las importaciones, que tuvo consecuencias no sólo sobre las actividades comerciales y otras de los sectores terciarios, sino que acentuó la reducción de los ingresos fiscales, ocasionada por el descenso en las exportaciones corrientes.

En los países en que el sector agrícola exportador se encuentra distribuido entre un número considerable de productores nacionales, la baja en los ingresos provocó el deterioro del sector fabril que normalmente produce bienes simples de consumo. Solo algunos países, cuyos mercados nacionales para productos manufacturados fueron suficientemente amplios como para alentar la sustitución de importaciones de materias primas, bienes duraderos de consumo y ciertos equipos industriales del sector, pudieron mantener prácticamente sus tasas anteriores de crecimiento total hasta 1961.

En conjunto, estos factores provocaron un descenso en la tasa del crecimiento del producto global de América Latina, que en el quinquenio 1957-61, fue sólo de un 3.8 por ciento. Sin embargo, dentro del período, esa tasa se debilitó, principalmente en los años 1958 y 1959, durante los cuales ejerció su mayor influencia la baja simultánea en los precios de exportación y en la afluencia de capitales, sin contar con los efectos provocados por los programas de estabilización interna.

Al enumerar en forma resumida los cambios en estos factores, que se analizan en otros capítulos del presente estudio, se ha hecho caso omiso del influjo que ejercen sobre el promedio los diferentes países y los cambios en las tasas sectoriales. A fin de solucionar el primero de estos problemas

/se ofrece

se ofrece posteriormente un resumen de los cambios habidos en el crecimiento de algunos países que ejercieron una influencia principal en una parte del período considerado o durante todo él.

La reducción de la demanda externa afectó principalmente a las actividades primarias. Sin embargo, sólo la agricultura y las actividades petroleras de exportación mostraron un descenso en su aporte relativo al producto real. La minería metálica y la producción de combustibles líquidos para consumo interno aceleraron su crecimiento, alcanzando tasas sustancialmente superiores a las del producto global. Gracias a ello las actividades primarias en conjunto no han sufrido una significativa variación en su aporte al producto total, quedando éste aproximadamente en un 27% por ciento hasta 1961.^{6/} (Véase el cuadro VI-6.)

Las tasas de crecimiento del principal sector primario, la agricultura, han acusado la baja mayor en el conjunto de sectores, con excepción del de la construcción. Si bien las tendencias a más largo plazo muestran asimismo una tasa de crecimiento menor para la agricultura que para las demás actividades, las condiciones en que ello ha ocurrido durante el quinquenio 1957-61 revisten una importancia especial. En 1950-57 el producto del sector creció a una tasa anual de 4.1 por ciento, que es francamente superior a la de un 2.6 por ciento registrada para la población total, y que permitió que en la mayoría de países se acrecentaran las exportaciones agrícolas sin que el consumo interno se afectara en forma indebida. Es cierto que crecieron las importaciones de alimentos y otros productos agrícolas, pero lo hicieron a una tasa generalmente inferior al de la producción interna. En contraposición, hubo cierto margen de sustitución de importaciones agrícolas en varios países importantes.

6. Esta tendencia diferiría probablemente si se incluyera un mayor número de países en la muestra de ocho usada en estos cálculos. Entre los países excluidos predomina la agricultura y, salvo en Bolivia y Cuba, la minería tiene escasa importancia. De acuerdo con la información parcial de que se dispone aquella actividad ha mostrado descensos en su aporte relativo al producto, mucho más pronunciados que el anotado para los países de la muestra.

Cuadro VI-6

AMERICA LATINA: PRODUCTO INTERNO BRUTO,^{a/} POR SECTORES Y EN OCHO PAISES Y TASAS DE CRECIMIENTO
(Millones de dólares de 1950)

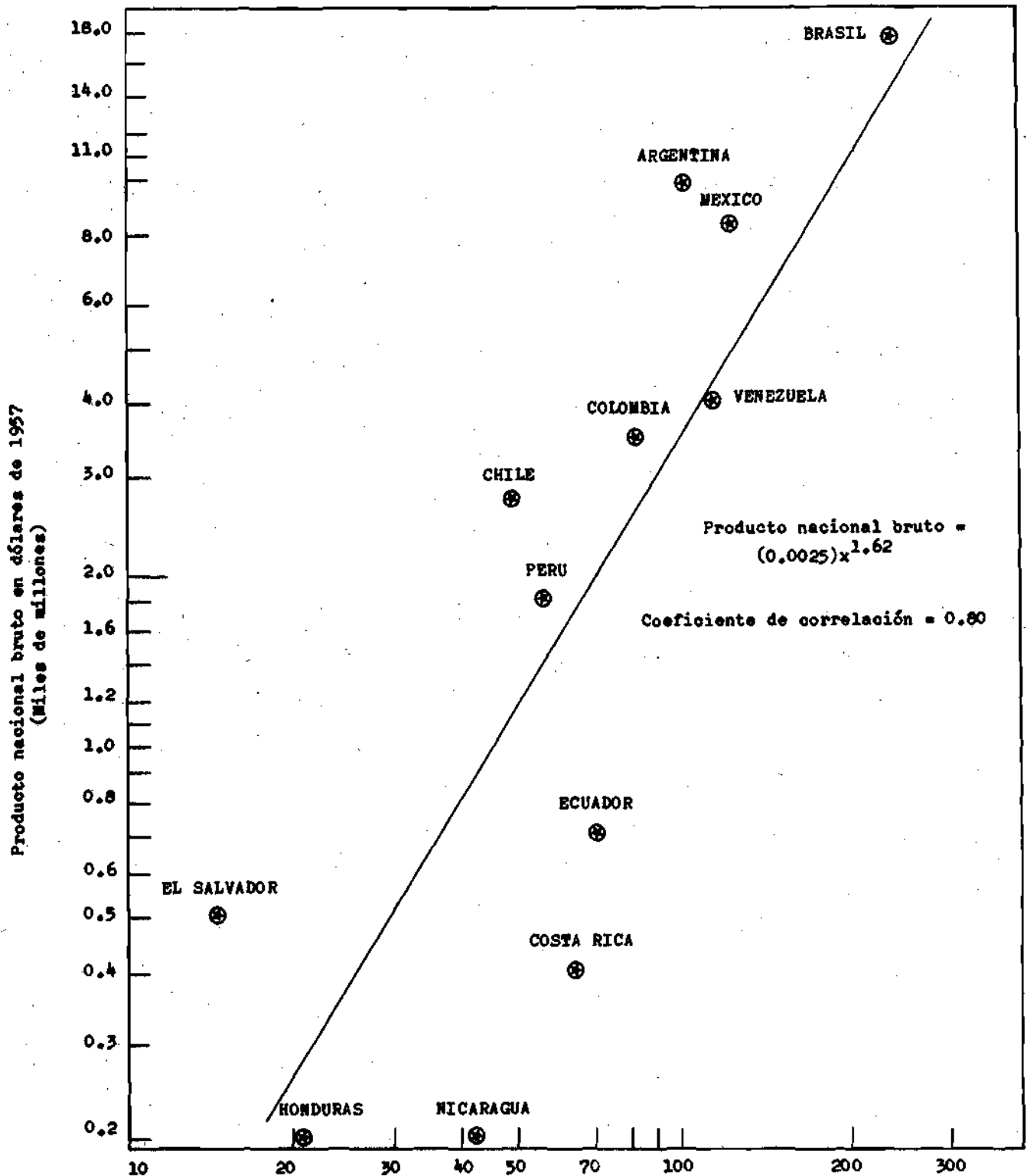
	1950	1957	1958	1959	1960	1961	(Tasas de crecimiento (porcentajes))		
							1950-57	1957-61	1960-61
Agricultura, silvicultura y pesca	7 306	9 677	10 023	10 256	10 536	10 669	4.1	2.5	1.3
Minería	584	861	875	952	1 081	1 365	5.7	12.2	26.3
Sector petrolero	1 089	2 090	2 010	2 167	2 233	2 307	9.8	2.5	3.3
Ind. manufacturera	6 503	9 432	10 294	10 849	11 715	12 688	5.5	7.7	8.3
Construcción	1 175	1 524	1 543	1 511	1 514	1 432	3.8	-1.5	-5.4
Servicios	16 030	22 137	22 769	23 263	24 258	25 030	4.7	3.1	3.2
Total	32 687	45 721	47 515	48 998	51 338	53 491	4.9	4.0	4.2
Argentina	9 301	10 754	11 045	10 462	10 904	11 307	2.1	1.3	3.7
Brasil	9 084	13 032	13 896	14 912	15 856	16 998	5.3	6.9	7.2
Colombia	2 757	3 755	3 840	4 064	4 240	4 304	4.5	3.5	1.5
Chile	1 719	2 338	2 389	2 372	2 389	2 447	4.5	1.1	2.4
Ecuador	359	501	516	543	579	596	4.9	4.4	2.9
México	5 414	8 175	8 554	8 879	9 400	9 729	6.0	4.4	3.5
Perú	990	1 429	1 462	1 496	1 610	1 664	5.4	3.9	3.4
Venezuela	3 063	5 736	5 813	6 269	6 357	6 703	9.4	3.0	1.4

Fuentes: Para Ecuador: Banco Central del Ecuador; para los demás países: CEPAL.

a. Al costo de factores.

GRAFICO VI-1

AMERICA LATINA: RELACION ENTRE EL PRODUCTO NACIONAL BRUTO
TOTAL Y LOS CAMBIOS ENTRE 1957-61 Y 1950-57 DE LAS
TASAS DE CRECIMIENTO DEL SECTOR MANUFACTURERO



⊗ = Tasa anual de crecimiento del sector manufacturero en 1957-61 sobre la de 1950-57

Fuente: Para producto nacional bruto: Massachusetts Institute of Technology, Center for International Studies, World Income 1957; para el sector manufacturero: cuadros por países. Para las tasas de crecimiento del sector manufacturero se han usado las fuentes del cuadro VI-6 e informaciones nacionales que incluyen estimaciones sobre datos parciales.

En 1957 y 1961 el producto de ese sector creció sólo a razón de 2.5 por ciento anual, a pesar de que a partir de 1958-59 se comenzaron a obtener elevadas cosechas de café como resultado de las inversiones que los países productores de este grano hicieron a comienzos de los años cincuenta. Por lo tanto, el crecimiento de las actividades no cafetaleras del sector agrícola fue menor que la tasa media señalada; para decirlo de otra manera: los demás productos de exportación, así como los de consumo, tuvieron un crecimiento inferior al de la población.

Las consecuencias del debilitado ritmo de crecimiento del sector agropecuario no guardaron relación solamente con el abastecimiento interno y con la disponibilidad de divisas. En lo fundamental, la agricultura de América Latina, que abastece de alimentos y materias primas al consumo y a la exportación, es, además, el determinante principal de las migraciones internas. Al reducirse su tasa de crecimiento en 1957-61 por bajo de la estimada para la población rural,^{7/} ha reducido sus posibilidades de ofrecer empleo y ha provocado la emigración a las ciudades. Como no hay estadísticas precisas sobre estos movimientos de población sólo es posible agregar que, con excepción de la Argentina, Chile y el Uruguay, donde este fenómeno se produjo en un período anterior, la población urbana de América Latina ha mostrado un crecimiento acelerado en los últimos años a costa de la población rural.

En México, esta migración fue contenida parcialmente por el desarrollo de su reforma agraria, y también por la posibilidad de colocar temporalmente excedentes de su población agrícola en la agricultura del sur de los Estados Unidos. En los últimos tres años el gobierno ha distribuido alrededor de 6 millones de hectáreas de tierras de cultivo y pastoreo, cumpliendo un programa social fijado en años anteriores y logrando así que radique en el campo un considerable número de familias. En otros países existe una legislación que reforma los regímenes de tenencia de la tierra, pero en los años aquí considerados, no fue lo suficientemente eficaz como para contener la emigración rural.

7. Téngase en cuenta que el crecimiento vegetativo de la población rural es superior al correspondiente a la población total.

Conviene aclarar que la inversión necesaria para dar ocupación a un obrero campesino es una fracción de la requerida para darle empleo productivo en cualquier otro sector. Por lo tanto, la reducción en la tasa de crecimiento del sector agrícola, no sólo ha afectado su aporte al producto global y a la entrada de divisas, sino que ha provocado además un aumento considerable de los requisitos de inversión, tanto en lo que concierne al capital reproductivo como a aquél otro de carácter social, que suele estar asociado con las poblaciones urbanas.

La minería, cuya producción aumentó a razón de 8.5 por ciento anual en 1950-57, no pudo mantener este ritmo posteriormente, debido a las dificultades de Venezuela para colocar su petróleo y a las condiciones de precio y demanda que obtuvieron en el mercado mundial los países exportadores de metales no ferrosos, por lo que se redujo en 1957-61 a sólo un 2.9 por ciento anual. El debilitamiento que acusan estas tasas habría sido aún mayor de no haberse producido un fuerte desarrollo en parte del sector que provee al mercado interno y que se mantuvo gracias a la elevación de las tasas en el sector minero tanto en la Argentina como en el Brasil. En México, donde la minería no ferrosa atravesó una seria crisis, el impulso dado para lograr una mayor utilización de las materias primas nacionales en su creciente industria siderúrgica provocó un persistente aumento en la producción de hierro y de carbón al que habría que agregar la continuada expansión registrada por el sector petrolero.

Debe advertirse que en el cuadro VI-6 no fue posible diferenciar las actividades de las empresas petroleras de México y de Venezuela de acuerdo con su carácter primario, secundario o terciario. Excluidas estas empresas, el sector minero de los demás países muestra algunas variaciones. En efecto, la tasa de crecimiento de un 12.2 por ciento en 1957-61, es mayor a la obtenida en los siete años anteriores, período durante el cual sólo alcanzó a un 5.7 por ciento. Por lo tanto, el aporte relativo del sector minero al producto real aumentó en los últimos años, pero sin alterar la importancia reducida que tiene en la estructura económica. La minería continuó teniendo importancia principalmente en función de su aporte a la capacidad para importar y a los recursos fiscales. La diferencia entre la importancia minúscula que tiene la minería en el producto interno de muchos países y el gran papel que desempeña

/en la capacidad

en la capacidad para importar, se explica por la baja proporción que representan los costos locales --la mano de obra principalmente-- en la producción de minerales primarios. Este fenómeno explica a su vez por qué algunos gobiernos estiman que la minería puede contribuir más al producto nacional por vía de imposición fiscal adicional, que por expansión de la producción. Naturalmente, y dentro de ciertos límites, puede optarse por cualquiera de los dos criterios.

Desde 1950 el sector manufacturero ha sido el más dinámico en el conjunto de los ocho países seleccionados, y ello aparejó un continuo acrecentamiento de su aporte al producto. En el quinquenio 1957-61 su tasa de crecimiento se aceleró alcanzando casi el 8 por ciento, situación que sustancialmente puede atribuirse a la influencia que ejercen ciertos países sobre dicho cómputo.

Si en lugar de agregados se usan las series de producto manufacturero para cierto número de países la situación es algo distinta. En primer lugar, las menores tasas de crecimiento obtenidas por el sector agrícola en 1957-61, con demoras que variaban de acuerdo con la estructura de la producción, se tradujeron en condiciones similares en la demanda interna de productos fabriles. En segundo lugar, la magnitud del mercado permitió en ciertos países un aumento del producto fabril real a base de la sustitución de importaciones de bienes intermedios, bienes duraderos de consumo y, en escala más reducida, de bienes de capital. Por último, estas demoras fueron consecuencia del movimiento de capitales privados extranjeros, cuya afluencia continuó en ciertos países hasta 1961, en tanto que en otros cesó prácticamente a comienzos del quinquenio.

De los tres factores aludidos, el segundo tuvo principal influencia, ya que se relaciona con los cambios ya descritos en el movimiento externo de capitales privados. Conviene aquí destacar el hecho de que en 1950-57 se dieron simultáneamente una elevada tasa de crecimiento del producto y una sustitución de importaciones de bienes fabriles, entre los cuales predominaron los no duraderos de consumo.

Por lo tanto, las tasas de crecimiento de la industria fabril fueron superiores en términos generales, a las de la demanda interna total de esos bienes, incluso en los países que no siguieron una política muy vigorosa de industrialización.

A comienzos del período 1957-61, o poco antes, la sustitución de importaciones de bienes no duraderos de consumo se había virtualmente terminado en varios países, alcanzando en la mayoría de ellos un grado elevado si sólo se consideran las industrias que implican procesos de transformación simple. La estabilidad de su demanda tenía por tanto que dar por resultado un menor crecimiento, salvo en países donde la magnitud del mercado permitiese la prosecución hacia etapas más complejas de transformación. En el gráfico VI-1 en que esa magnitud se mide por el producto total obtenido en 1957, se observa una relación estrecha entre éste y la magnitud en las tasas de crecimiento del sector manufacturero, superiores en 1957-61 a las de 1950-57. Como puede apreciarse, el ritmo de crecimiento del sector ha tendido a variar según las posibilidades que tuvieron los diferentes países para reemplazar el proceso de sustitución de importaciones de bienes no duraderos de consumo por el de bienes intermedios elaborados y duraderos. La producción de éstos requiere generalmente una alta inversión por unidad de producto, y además la eficiencia de su producción se encuentra condicionada por la economía de escala. Es natural que en los países en que la diversificación y la magnitud de insumos industriales eran mayores se establecieran industrias de bienes intermedios, automotores y --con mayor limitación-- equipos, y que dichos países contaran para este fin con una importante afluencia de capital externo.^{8/}

No es casual por lo tanto que las tasas de producción industrial aumentasen en los tres países que tienen mayor producto, en tanto que se redujeran en los demás. A pesar de que las estadísticas subvalúan las industrias productoras de bienes intermedios y duraderos, precisamente debido a lo reciente de su creación, las estimaciones efectuadas para el Brasil por la Federación Nacional de Industrias^{9/} muestran que el crecimiento del sector se debió a esas causas, pues entre 1957 y 1960 arrojan un aumento de 200 por ciento en el caso de los bienes duraderos de consumo e inversión y otro de 51 por ciento en el de

8. Para un análisis de otros factores que afectaron a la producción en estos países, véanse los capítulos III y V.

9. Véase Federación Nacional de Industrias, Desenvolvimento e Conjuntura, febrero de 1961.

las materias primas, porcentajes que contrastan con el obtenido por el grupo de bienes no duraderos de consumo que apenas alcanzó a 15 por ciento. En México, país que cuenta con una prolongada política de industrialización, ocurrió otro tanto: la expansión del sector en la rama que produce bienes de consumo se estima en 4.2 por ciento, en comparación con una tasa para el conjunto del sector de 7.2 por ciento en igual período.^{10/}

En un segundo grupo de países --Colombia, Chile, el Perú y Venezuela-- el crecimiento del producto fabril mostró un deterioro moderado al coincidir este período con la conclusión del proceso de sustitución de importaciones de bienes de consumo no duradero. En esos países se ha iniciado una industria de bienes intermedios e inclusive de ciertos equipos, pero la economía de escala ha conspirado para que no lograran una expansión suficiente a compensar el menor crecimiento de las industrias productoras de bienes no duraderos de consumo. Como lo pone de manifiesto en el caso de Chile la producción de papel y de acero,^{11/} es frecuente que las industrias de productos intermedios que se han establecido en estos países tengan que buscar mercados exteriores para mantener a un nivel satisfactorio la utilización de su capacidad.

En lo que concierne a los países menores del área, el sector industrial fue el más estable de sus economías, pero bajó a causa de las variaciones desfavorables que el sector externo provocó en la demanda interna. En esos países la limitación del mercado nacional se opone inclusive a la sustitución de importaciones de bienes no duraderos de consumo y de algunos otros productos elaborados mediante procesos relativamente sencillos, como por ejemplo las pinturas. La usual timidez de los inversionistas privados nacionales y extranjeros se vio alterada en el caso de Centroamérica, cuando los planes de integración económica produjeron una ampliación del mercado para productos manufacturados mediante el apoyo adicional de tarifas de importación que ofrecen una protección similar en el conjunto de países.

10. Datos basados en información parcial de la Secretaría de Industria y Comercio para años recientes.

11. La Compañía de Aceros del Pacífico mantiene su producción al nivel de la capacidad mediante la exportación del 30 por ciento aproximadamente de su producción.

La construcción, que es componente importante de la inversión fija, sufrió un descenso considerable en su ritmo de crecimiento. Mientras que en 1950-57 alcanzó una tasa de 3.8 por ciento, en 1957-61 se redujo a 1.5 por ciento en el caso de los ocho países considerados.^{12/} En el Brasil este sector no mostró igual descenso. La construcción de Brasilia, la nueva capital y la extensión del sistema de carreteras permitieron, junto con la edificación de plantas industriales y la prosecución de las inversiones en energía eléctrica y riego, obtener una tasa aparentemente mayor que la registrada para el período 1950-57.

En el conjunto de los ocho países se observan asimismo en 1961 diferencias significativas en el producto atribuido a las actividades de la construcción. Aunque por lo general estas inversiones disminuyeron durante el quinquenio, el de 1961 fue un año de recuperación, considerados los bajos niveles que tuviera en 1958-60. En Colombia y el Perú, las estimaciones preliminares indican aumentos considerables que alcanzan a 20 y 10 por ciento respectivamente. Chile obtuvo igualmente una tasa elevada (72 por ciento) pero esto no refleja tanto una política compensatoria como la continuación de las actividades de reconstrucción en el sur del país después del terremoto de 1960. En los tres países, sin embargo, una porción apreciable de la recuperación del sector corresponde a la edificación de viviendas populares destinadas a aliviar la difícil situación originada por el rápido crecimiento urbano.

Los sectores de servicios han mantenido durante los últimos once años una tasa ligeramente inferior a la del producto. En consecuencia, la proporción de su aporte al mismo ha venido disminuyendo lentamente desde un 49.0 por ciento en 1950 a un 48.4 por ciento y un 46.8 por ciento en 1957 y 1961, respectivamente. Este descenso en los últimos cinco años se debe en gran parte a la disminución o estancamiento en los sectores de los transportes y el comercio, actividades ambas que guardan relación inmediata con los sectores de la producción y el comercio exterior en particular. De acuerdo con la información provisional de que se dispone sólo en la Argentina aumentaron estas actividades, y ello se explica por las bajas condiciones en que se encontraban en 1950-57, y por la mejora que tuvieron los sectores de exportación y las importaciones en el último quinquenio.

12. Siete en este caso especial porque en el Brasil la construcción está incluida con el sector fabril en las cuentas nacionales disponibles.

El producto real atribuido al sector público mostró asimismo un debilitamiento en su ritmo de crecimiento, pero no de manera uniforme. De los países acerca de los cuales se dispone de datos, sólo en Colombia y en México mejoró el ingreso generado por el gobierno y obtuvo tasas de crecimiento superiores en 1957-61, que en 1950-57. Entre los demás países hubo algunos en que estas tasas bajaron poco y otros en que el descenso fue lo suficientemente brusco como para dar una tasa negativa.

Debe señalarse que el crecimiento relativamente lento de los últimos años en los sectores de servicios guarda una relación bastante estrecha con la desocupación encubierta que predomina en los sectores urbanos de la mayoría de los países latinoamericanos. Al comentar el bajo ritmo de crecimiento de la agricultura se mencionó el aceleramiento que evidentemente provocó en la migración rural^{13/} y el aumento consecuente de la población urbana. No parece haber duda de que la reducida tasa de crecimiento de los servicios frente a una migración interna acelerada ha dado lugar a una mayor desocupación abierta o encubierta en las ciudades, pues debe recordarse que la población migratoria se compone principalmente de mano de obra no calificada cuyas posibilidades iniciales de ocupación están limitadas a los sectores de la construcción y de los servicios personales.

En resumen, los cambios de estructura del producto han sido de tal índole que al mismo tiempo que ayudaron a resolver ciertos problemas estructurales tradicionales, empeoraron otros. Entre los primeros está el ritmo relativamente acelerado del aumento de la producción fabril, mientras que entre los últimos está el crecimiento relativamente lento de sectores que pueden proporcionar bastante empleo a mano de obra no calificada --servicios y agricultura-- y la expansión acelerada de sectores cuyos requisitos de mano de obra por unidad de producto son relativamente limitados, como la minería metálica y la petrolera.

13. Debe tenerse en cuenta que a largo plazo influye en esta migración la introducción en la agricultura de una tecnología destinada a reducir los insumos unitarios de mano de obra.

III. UTILIZACION DE LOS BIENES Y SERVICIOS DISPONIBLES

1. Los cambios en la inversión fija

El crecimiento del producto interno y de los bienes y servicios disponibles en América Latina no se vio seguido durante el período 1957-61 por aumentos proporcionales en la inversión fija bruta. En otras palabras, el consumo y la forzada acumulación de existencias exportables han tendido a absorber proporciones crecientes de los bienes y servicios disponibles. (Véase el cuadro VI-7.)

Parte del descenso observado en el coeficiente de inversión regional se explica por el hecho de que en el quinquenio estudiado el producto interno llegó a tasas más elevadas en países que normalmente tienen un coeficiente inferior al del promedio de América Latina. Ya se apuntó que el ritmo de desarrollo fue relativamente elevado y sostenido en el Brasil y en México, mientras que las tasas de crecimiento interno en la Argentina y Venezuela fueron mucho más modestas. Ahora bien, siendo los coeficientes de inversiones bastante más altos en los dos últimos países que en el Brasil y México, el coeficiente regional hubiera bajado, aunque todos los coeficientes nacionales hubieran permanecido invariables; pero estos también cambiaron y, en la mayoría de los casos, en dirección descendente. (Véase el cuadro VI-8.)

El fenómeno fue especialmente notable en el Brasil, el Perú y Venezuela, países en que el producto interno creció en forma relativamente sostenida. En los tres países las razones fueron complejas y estuvieron íntimamente ligadas a los acontecimientos económicos del quinquenio considerado y al nivel y a la estructura de las mismas inversiones.

En el Brasil, por ejemplo --aunque no es posible cuantificarlo por falta de datos-- las cuantiosas inversiones en el sector cafetalero en la primera mitad de la década no fueron al parecer reemplazadas por otras inversiones agrícolas de igual magnitud en los últimos años. Igualmente, la construcción y el equipo de plantas de vehículos motorizados fue de tal magnitud a mediados de la década, que al completar buena parte de ellas en años posteriores significó grandes disminuciones en los gastos de inversión en la industria, disminuciones que sólo fueron compensadas parcialmente por los aumentos registrados en otros sectores. Por lo que toca al sector petrolero, como parte de los gastos de desarrollo hechos en años anteriores está dando fruto ahora, la producción va aumentando con menores inversiones adicionales.

Cuadro VI-7

AMERICA LATINA: PRODUCTO INTERNO, BIENES Y SERVICIOS
DISPONIBLES, E INVERSION FIJA BRUTA

(Mil millones de dólares de 1950)

	Producto interno bruto	Bienes y servicios disponibles	Inversión interna bruta fija	Consumo más variación de existencias	Coefficiente de inversión fija %
1957	57.4	58.0	10.0	48.0	17.4
1958	59.8	59.7	9.7	50.0	16.2
1959	61.6	60.6	9.5	51.1	15.4
1960	64.1	63.3	10.0	53.3	15.6
1961	67.2	66.5	10.3	56.2	15.3

Fuentes y notas: Para producto interno bruto y bienes y servicios disponibles, véase el cuadro VI-2; para inversión interna bruta fija, 1957 y 1958: CEPAL, Boletín Económico de América Latina, Suplemento Estadístico Vol. V, Santiago 1960; 1959 y 1960: a base de datos sobre 8 países e información parcial sobre otros; 1961: información preliminar sobre un número reducido de países.

En el caso del Perú el descenso del coeficiente de inversión obedeció principalmente a la contracción de las inversiones en las nuevas minas de cobre, por un lado, y en la flota y las facilidades de descarga pesquera, por otro, aunque por razones especiales también entran en juego ciertos problemas meramente estadísticos. Además, debe mencionarse la reducción que sufrieron las inversiones del sector público en 1959 y 1960 y que no fue sino parcialmente contrarrestada por los aumentos habidos en 1961. (Véase el cuadro VI-9.)

Cuadro VI-8

AMERICA LATINA: COEFICIENTES REALES DE INVERSION
EN OCHO PAISES

(Porcentajes)

	1957	1958	1959	1960	1961
América Latina	17.4	16.2	15.4	15.6	14.3 ^{a/}
Promedio de ocho países	16.3	16.1	15.2	15.6	14.7 ^{a/}
Argentina	24	23	20	25	...
Brasil	12	13	12	11 ^{a/}	10 ^{a/}
Colombia	13	12	13	14	...
Chile	9	8	8	8	11 ^{a/}
Ecuador	15	14	15	16	...
México	13	13	12	13	13 ^{a/}
Perú	21	18	11	11	12
Venezuela	23	22	23	18	...

a. Estimaciones preliminares basadas en datos parciales.

Cuadro VI-9

PERU: COMPOSICION DE LAS INVERSIONES DEL
SECTOR PUBLICO

(Millones de soles a precios de 1950)

	1958	1959	1960	1961
Irrigación y agricultura	222	72	63	167
Transporte y saneamiento	155	137	123	112
Edificios públicos	126	80	76	93
Fomento industrial	104	38	30	73
Otros conceptos	203	108	97	146
Total sector público	810	435	389	591

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú, Renta Nacional del Perú, 1942-1959, Lima, 1961.

Al igual que sucede con el Brasil, se carece de información sobre la inversión sectorial privada en el Perú. Sin embargo, los fuertes aumentos en la producción pesquera durante 1957-61 son resultado tanto de nuevas inversiones, como de la acumulación de las efectuadas con anterioridad. Entre ellas se cuentan no sólo la flota, sino también los muelles y otras facilidades de carga y descarga, inversiones cuyo producto no aparece hasta varios años después del correspondiente desembolso. A fines de 1960 y durante 1961, estas inversiones se redujeron en forma sustancial por el violento descenso en los precios internacionales del principal producto pesquero. Sin embargo, ello no influyó inmediatamente en el producto real del sector, que continuó creciendo apoyado en la acumulación anterior de equipos e instalaciones.

/En los dos últimos

En los dos últimos años el sector minero contribuyó también en forma destacada a la reducción del coeficiente de inversión del país. Como ya se ha señalado^{14/} las inversiones necesarias para iniciar las operaciones del mineral de cobre de Toquepala y cuadruplicar así la producción de cobre en el Perú, prácticamente concluyeron en 1959. A pesar de que en otras áreas del país, y particularmente en la minería del hierro, se efectuaron nuevas inversiones en 1960 y 1961, su magnitud no alcanzó a compensar el descenso de las de Toquepala. A este respecto conviene señalar que el 35 por ciento de la inversión bruta del país en 1958 correspondía al sector minero.^{15/}

En Venezuela la caída del coeficiente de inversiones en 1960 fue el resultado de la contracción de las nuevas inversiones en petróleo y de la disminución de los gastos en capital fijo en varios otros sectores. Especialmente notable fue el descenso de más del 30 por ciento --en términos reales-- registrado entre 1959 y 1960 en el sector manufacturero, en el cual las inversiones en las industrias metálicas básicas habían aumentado en forma considerable en 1959. También se redujeron en 1961 las inversiones fijas en transportes, construcción, viviendas y electricidad. Todo ello estuvo vinculado con el debilitamiento del mercado internacional de petróleo y con las medidas monetarias y fiscales restrictivas que el gobierno se vio obligado a adoptar en 1960 para proteger el balace de pagos.

Lo mismo en Venezuela que en el Perú una parte considerable de las bajas de las inversiones fijas es atribuible al descenso de las inversiones extranjeras. Pero lo ocurrido en ambos países no constituye evidentemente un caso aislado, pues aunque en el resto de América Latina hubo un aumento neto, el saldo positivo de capitales privados de 145 millones de dólares de este total contiene las bajas sufridas por el Brasil y México, por ejemplo, las cuales fueron contrarrestadas por los aumentos habidos en la Argentina, Colombia y Chile.

En el Brasil el descenso afectó principalmente a las inversiones del sector fabril con la consiguiente contracción en su ritmo de crecimiento en 1960 y --según información preliminar-- en 1961. En lo que concierne a México la contracción en la afluencia de capital privado extranjero en 1961 ha contribuido en

14. Véase el punto 2 de la sección II del capítulo IV, pp. 356 ss.

15. Véase Banco Central de Reserva del Perú, Renta Nacional del Perú, 1942-1959, Lima, 1961.

cierta medida a que el crecimiento anual en la inversión privada no pasara del uno por ciento entre 1959 y 1961, cifra que contrasta con los fuertes aumentos relativos de períodos anteriores.^{16/} En cambio, la inversión del sector público, apoyada en parte en la mayor afluencia de capitales oficiales, alcanzó una tasa próxima al 18 por ciento, repitiéndose así otras situaciones anteriores en que el sector público mexicano expandió su inversión en forma compensatoria.

Aunque en el capítulo III se trata in extenso de los cambios en los movimientos de capital foráneo conviene señalar aquí dos hechos que adquieren significado cuando se relacionan con la baja mayor que sufrió a partir de 1957 el ritmo de crecimiento del producto de los países menores del área. El primero es la tendencia de los capitales privados extranjeros a concentrarse en ciertos países. En efecto, si del total de América Latina se descuenta la afluencia neta de estos capitales a la Argentina, el Brasil, México y Venezuela, el remanente equivaldría en 1957 apenas a 137 millones de dólares corrientes, cifra que llega a 191 millones en 1960. Los valores mencionados representaban, respectivamente, el 7.6 por ciento y el 12.5 por ciento de la afluencia neta de capitales privados a América Latina, o sea una proporción bastante menor que la de la inversión fija de estos países, que era, aproximadamente, un 30 y un 28 por ciento del total regional en los mismos períodos.

Esta concentración puede explicarse a grandes rasgos por el aliciente que ofrece el tamaño mayor de los mercados de esos cuatro países, pero asimismo evidencia las dificultades a que se enfrentaron los países más pequeños --aparte las otras limitaciones que les impone la economía de escala-- para atraer o retener la inversión directa extranjera y desarrollar así adecuadamente su formación de capital. Durante 1957-61 esos países tampoco han contado con el apoyo de capitales oficiales, pues la afluencia neta de los mismos era negativa en 1960, en contraposición con los cuatro países mencionados, que dispusieron de una afluencia neta de capital oficial de 403 millones de dólares en dicho año.

16. Véase el discurso pronunciado ante la Convención Nacional Bancaria por el Secretario de Hacienda y Crédito Público. (Nacional Financiera, El Mercado de Valores, México, D.F., 2 de abril de 1962.)

El segundo hecho que cabe destacar en relación con la inversión fija es el cambio de sectores hacia los que se orienta el capital extranjero últimamente. Excluyendo el Perú y Venezuela, por la singularidad que tienen a este respecto sus sectores exportadores, la inversión extranjera en América Latina ha mostrado en los últimos años una definida tendencia a dirigirse al sector fabril. Lo anterior es aplicable en líneas generales a todos los países del área y responde por una parte a la mala situación porque atraviesa en la mayoría de ellos el sector exportador, por otra al estímulo que ofrecen al sector fabril las medidas oficiales dictadas a su favor y la reciente formación de zonas de libre comercio.

En el conjunto de los ocho países que se vicnen considerando, el aporte relativo del sector público a la formación interna de capital fijo se mantuvo en un 25 por ciento en 1958, para aumentar a un 31 por ciento en 1959 y nuevamente a un 32 por ciento en 1960. Salvo en los casos del Perú, país en que la inversión del sector público se contrajo violentamente, y de la Argentina, por los aumentos que tuvo la afluencia neta de capitales privados, el nivel de la formación total de capital fijo estuvo determinado en el resto de los países por la capacidad del sector público para aumentar su inversión.

En México y Venezuela el sector público hubo de intervenir con especial empeño para compensar el descenso de la inversión privada. En México, mostró cierto debilitamiento al principio de 1957-61, sobre todo en comparación con el elevado dinamismo que tuviera en los años inmediatamente anteriores. En 1961 la inversión privada se redujo en términos absolutos,^{17/} descenso que fue contrarrestado por un aumento de 20 por ciento en la inversión del sector público. La estructura de la inversión pública mexicana --dos tercios de la cual proviene de los organismos descentralizados y de las empresas estatales-- ha facilitado su financiamiento parcial mediante créditos comerciales externos y préstamos oficiales. En 1961, el aporte relativo del sector público a la formación de capital fijo real aumentó así a un 45 por ciento, cifra superior al 35 por ciento alcanzado en 1957.

17. Véase Nacional Financiera S.A., El Mercado de Valores, México, D.F., 5 de marzo de 1962.

En Venezuela también se contrajo la inversión privada y, principalmente, la del sector petrolero. El sector público pudo aumentar su inversión hasta 1959 lo bastante como para contrarrestar esa contracción. Sin embargo, el sector privado redujo su inversión en 1960 en 32 por ciento, dando lugar a un descenso de la inversión total de 23 por ciento. La inversión del sector público se contrajo asimismo en 10 por ciento a pesar de una afluencia neta de capitales oficiales de 200 millones de dólares.

2. Consumo

El remanente resultante de restar la inversión fija bruta del total de bienes y servicios disponibles --o sea el consumo más las variaciones en las existencias-- creció en el conjunto de América Latina hasta alcanzar una tasa de un 3.8 por ciento en 1957-61 (véase de nuevo el cuadro VI-7), tasa que, ajustada por las variaciones en la población total, se reduce a 1.5 por ciento y evidencia un considerable deterioro en relación con el consumo aparente del período 1950-57, durante el cual alcanzó a un 2.5 por ciento. De esto se deduce que las posibilidades de mejorar los niveles de vida de la población de América Latina, que eran ya bastante modestas en el período anterior, se redujeron a una tasa insignificante durante el último quinquenio.^{18/} (Véase el cuadro VI-10.)

El deterioro que muestran los promedios regionales sería más intenso de excluirse al Brasil de estos cálculos. En efecto, las tasas brasileras acusan incrementos que difieren sustancialmente de las estimadas para los demás países y que se deben tanto al renovado crecimiento de la producción agrícola del país como a la fuerte acumulación de existencias en los últimos años. En el período comprendido entre los años 1950 y 1957, los aumentos de existencias en el Brasil correspondían principalmente al sector privado y respondieron a sus operaciones normales.

18. Nótese, sin embargo, que el rubro "consumo aparente" también contiene la mayoría de las discrepancias estadísticas entre el cálculo del producto y el del gasto. Por lo tanto, su interpretación está sujeta a grandes reservas en cuanto a variaciones menores, y sirve solamente para señalar tendencias generales.

Cuadro VI-10

AMERICA LATINA: VARIACION DEL CONSUMO APARENTE

(Porcentajes)

	Total			Por habitante		
	1950-1957	1957-1961	1961	1950-1957	1957-1961	1961
Argentina	1.7	1.6	12.5	-0.2	-0.2	10.5
Brasil	6.2	7.8	9.4	3.0	4.5	6.0
Colombia	4.3	3.1	2.7	2.1	0.9	0.4
Chile	5.4	1.4	-0.7	3.0	-0.9	-3.0
Ecuador	4.6	4.6	6.6	1.6	1.5	3.4
México	7.9	3.6	2.7	5.5	0.1	-1.6
Perú	5.2	2.9	14.0	3.0	-0.2	10.3
Venezuela	9.8	-0.9	-2.8	6.5	-5.8	-13.3

Fuentes y Notas: Véase el cuadro VI-2. El consumo aparente ha sido calculado como un residuo que incluye las variaciones de existencias.

Es decir, que mientras en el primero de estos períodos los cambios de existencias no modificaron al parecer en forma muy significativa el consumo aparente, en el segundo de ellos (1957-61) aumentaron persistentemente las existencias de café provocando una divergencia considerable entre el consumo aparente y el real. Así pues, en tanto que la tasa de 1950-57 puede usarse como una aproximación al crecimiento del consumo, la del último quinquenio lo sobrevalúa y presenta una situación más favorable que la real.

Esta situación no es exclusiva del Brasil. Aunque en grado menor, también se presentó en algunos otros países cafetaleros y algodonereros. La magnitud de los cambios de existencias tendió a aumentar, en esos países llegando a ser 2.5

/veces mayor

veces mayor que el que predominaba en 1950-57. En lo que se refiere a otros productos --algunos de ellos de consumo interno-- también se dió un nivel más alto de existencias.

El consumo real por habitante experimentó en la mayoría de los países un virtual estancamiento. Con cierto margen de error puede estimarse que en 1957-61 creció a lo sumo a razón de un uno por ciento anual, pese a que en 1961 hubo una reacción que benefició a cuatro de los siete países sobre los que se dispone de información. Esa reacción favorable se dió principalmente en la Argentina, el Ecuador y el Perú, países que aumentaron fuertemente sus importaciones en dicho año. Si bien esas importaciones incluyeron en la Argentina una proporción elevada de bienes de capital, siempre motivaron un aumento en términos absolutos de los bienes de consumo. Como en el Perú, la participación de estos últimos en las importaciones es elevada todavía,^{19/} hubo un aumento de la oferta de bienes de consumo importados.

A este respecto cabe recordar que las restricciones impuestas a la importación desde 1957 contribuyeron a reducir esa oferta. Aunque tal reducción también se presentó en el período 1950-57, correspondió entonces en buena parte al proceso de sustitución. En cambio, últimamente ese proceso no se centró en los bienes de consumo, sino más bien en los insumos intermedios. Es cierto que estos bienes intermedios importados se incluyen en el consumo, pero ello no obsta para que la participación de las importaciones en la oferta de bienes terminados de consumo haya sufrido en la práctica considerable reducción en la mayoría de los países de América Latina.

En años anteriores el crecimiento manufacturero dió lugar a una expansión de los bienes terminados de consumo y capital,^{20/} con una tendencia que no divergía fundamentalmente de la que registraron los bienes que eran insumo propio o de otros sectores, o sea, los de las industrias intermedias. Esta situación se ha

19. Fue de 36 y 32 por ciento respectivamente en 1957 y 1958.

20. En este caso principalmente de construcción.

modificado en el último quinquenio, y en algunos casos de modo considerable. En determinados países los aumentos medios en la producción fabril han ocasionado una considerable reducción de la tasa de crecimiento de las industrias de productos terminados de consumo. Si bien para hacer una cuantificación precisa se requieren cálculos más elaborados que los que aquí se utilizan los cambios de estructura de la importación y la producción son indicio de una corriente de bienes de consumo menos expansionista entre 1957 y 1961 que lo que se desprende del análisis de los datos del cuadro VI-10.^{21/}

21. Nótese que las industrias de bienes de consumo aquí examinadas difieren materialmente de las llamadas industrias de consumo corriente (véase el capítulo V), pues aquéllas incluyen el componente fabril de algunas industrias primarias de exportación, especialmente azúcar, cereales y --excepto en el Brasil-- café.