

**el
desarrollo
económico
de
américa
latina
en
la
postguerra**

N A C I O N E S U N I D A S



ALGUNAS PUBLICACIONES IMPRESAS DE LA COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA

(Continuación de la 4ª página de forros)

Comercio

El Mercado Común Latinoamericano

Julio 1959	127 páginas	
E/CN.12/531	No. de venta: 59.II.G.4	Dls. 1.25

La Cooperación Económica Multilateral en América Latina

Diciembre 1961	234 páginas	
E/CN.12/621	No. de venta: 62.II.G.3	Dls. 3.00

Industria

Los Recursos Hidráulicos de América Latina

<i>I. Chile</i>		
Octubre 1960	190 páginas	
E/CN.12/501	No. de venta: 60.II.G.4	Dls. 2.50

Estudios sobre Centroamérica

Los Recursos Humanos de Centroamérica, Panamá y México en 1950-1980 y sus relaciones con algunos aspectos del desarrollo económico

Diciembre 1960	159 páginas	
E/CN.12/548	No. de venta: 60.XIII.1	Dls. 2.00

Segundo Compendio Estadístico Centroamericano

Enero 1963	62 páginas	
E/CN.12/597	No. de venta: 63.II.G.11	Dls. 0.75

Posibilidades de desarrollo industrial integrado en Centroamérica

Noviembre 1963	54 páginas	
E/CN.12/CCE/683/Rev. I	No. de venta: 63.II.G.10	Dls. 0.75

Informes del CCE

Informe del Comité de Cooperación Económica del Istmo Centroamericano
(14 de septiembre de 1960 a 29 de enero de 1963)

Contiene los informes de las reuniones 3ª y 4ª extraordinarias y los textos de:

1. *Instrumentos de adhesión de Costa Rica al Tratado General y al Banco Centroamericano de Integración Económica*
2. *Protocolo de adhesión de Costa Rica al Protocolo al Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación firmado en Managua el 13 de diciembre de 1962*
3. *Protocolo al Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación (Protocolo San José)*
4. *Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial*
5. *Protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericana: Lista de mercancías sujetas a regímenes transitorios de excepción al libre comercio entre Costa Rica y cada uno de los demás Estados miembros*
6. *Protocolo al Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración*
7. *Protocolo al Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación (Protocolo de San Salvador)*

Agosto 1963	No. de venta: 63.II.G.12	
E/CN.12/672	70 páginas	Dls. 0.75

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA

**EL DESARROLLO ECONOMICO DE AMERICA
LATINA EN LA POSTGUERRA**



NACIONES UNIDAS
Nueva York, noviembre 1963

E/CN.12/659/Rev.1

Noviembre de 1963

NOTA

Las firmas de los documentos de las Naciones Unidas se componen de letras mayúsculas y cifras. La simple mención de una de tales firmas indica que se hace referencia a un documento de las Naciones Unidas

PUBLICACION DE LAS NACIONES UNIDAS

No. de venta: 64.II.G.6

Precio: 1 dólar 50 centavos
(o su equivalente en otras monedas)

INDICE

Primera Parte

LAS TENDENCIAS DE LA ECONOMÍA LATINOAMERICANA

	<i>Página</i>
<i>Capítulo I.</i> La evolución general de la economía latinoamericana en la postguerra	1
A. Consideraciones generales.	1
B. Debilitamiento del ritmo de crecimiento del producto y del ingreso	4
C. El efecto del sector externo en el debilitamiento del ritmo de crecimiento	8
1. Las relaciones entre el producto, el ingreso y la capacidad de compra externa	8
2. Los efectos del sector externo y el ritmo de crecimiento de América Latina.	9
D. Factores dinámicos de la demanda final y evolución de los recursos disponibles.	14
1. El crecimiento hacia adentro de la economía latinoamericana.	14
2. Tendencias del consumo privado y público.	16
3. La formación de capital	16
E. Evolución de las importaciones, su estructura y el proceso de sustitución.	17
1. Las importaciones y su relación con el producto y el ingreso.	17
2. Cambio en la composición de las importaciones	18
3. Naturaleza de la sustitución de las importaciones	20
F. Evolución de la estructura de la producción.	22
1. Factores que influyen en la estructura productiva	22
2. Tendencias y cambios de la estructura de la producción	23
G. Ocupación de la población activa y su productividad	28
1. Factores que determinan cambios en la estructura de la ocupación	28
2. Evolución de la ocupación y cambios estructurales.	30
3. Insuficiencia del crecimiento económico para absorber la fuerza de trabajo, desequilibrio ocupacional y repercusiones inmediatas	31
H. Relación entre el producto y la formación de capital	32
<i>Capítulo II.</i> El ahorro y el financiamiento externo	34
A. Coeficiente de ahorro y efecto del deterioro de la relación de precios del intercambio.	34
B. Financiamiento de la inversión interna	36
C. Evolución del balance de pagos en cuenta corriente	37
D. La participación de los movimientos de capital en el financiamiento de los saldos corrientes del balance de pagos	42
1. Movimientos autónomos de compensación de capital	42
2. Movimiento neto autónomo de capital	43
3. Movimientos netos de compensación	45
E. Capacidad de compra.	45
F. Estado crítico de la posición financiera externa.	49

Segunda Parte

ETAPA ACTUAL DEL DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL DE AMERICA LATINA

<i>Capítulo I.</i> El nivel del ingreso y condiciones de vida	51
A. El ingreso por habitante en América Latina y comparación con otras regiones	51
B. La distribución del ingreso	51
1. Distribución por tramos de ingreso.	53
2. Distribución funcional del ingreso	56
3. Distribución regional del ingreso.	57
C. Indices del nivel de vida material y cultural.	57

	<i>Página</i>
<i>Capítulo II. La distribución del ingreso en América Latina</i>	66
A. Urgencia de los estudios sobre distribución del ingreso	66
B. La distribución conjetural del ingreso en América Latina	67
1. La información estadística disponible	67
2. Estimación de la distribución conjetural del ingreso	68
3. Características de la distribución conjetural del ingreso	68
a) Categoría I	69
b) Categoría II	69
c) Categoría III	69
d) Categoría IV	69
e) Consideraciones generales.	69
C. La distribución del ingreso en el cuadro estructural de la economía	70
1. Sector familiar.	70
2. Formación de capital	73
3. Sector gobierno	73
4. Sector externo	74
D. Distribución personal del ingreso en cuatro países	75
1. Chile	75
2. Ecuador.	75
3. México	76
4. Venezuela	77
<i>Capítulo III. Características de la población latinoamericana.</i>	78
A. Distribución regional de la población latinoamericana y su densidad.	78
B. Distribución rural-urbana de la población	79
C. La aceleración del ritmo de crecimiento demográfico y sus factores determinantes.	80
D. Estructura de la población por edades.	82
E. Población económicamente activa	83
<i>Anexo I. Metodología</i>	85
<i>Anexo II. Fuentes y métodos</i>	86
1. Estimación de la distribución del ingreso en el cuadro estructural de la economía	86
2. Redistribución de ingresos a través del sector público	87

Tercera Parte

ANÁLISIS DEL DESARROLLO ECONOMICO POR GRUPOS DE PAISES

<i>Capítulo I. Países del Grupo A: Argentina, Bolivia, Chile, Paraguay y Uruguay.</i>	89
1. Ritmo de crecimiento e impacto del sector externo	89
2. Curso de las importaciones y cambios en su composición	92
3. Crecimiento sectorial y cambios en la estructura productiva	97
<i>Capítulo II. Países del Grupo B: Colombia, Ecuador y Perú.</i>	99
1. Ritmo de crecimiento e impacto del sector externo.	99
2. Curso de las importaciones y cambios en su composición.	102
3. Crecimiento sectorial y cambios en la estructura productiva	106
<i>Capítulo III. Países del Grupo C: Centroamérica y las Antillas</i>	108
1. Países antillanos: Cuba, Haití y la República Dominicana.	109
a) Tendencias del producto y del ingreso e impacto del sector externo	109
b) Curso de las importaciones y cambios en su composición.	110
2. Países centroamericanos	115
a) Tendencias del producto y del ingreso e impacto del sector externo	115
b) Curso de las importaciones y cambios en su composición	117
<i>Capítulo IV. Países del Grupo D: Brasil, México y Venezuela.</i>	118
1. El Brasil	118

	<i>Página</i>
a) Tendencias del producto y del ingreso e impacto del sector externo	118
b) Curso de las importaciones y cambios en su composición	122
c) Crecimiento sectorial y cambios en la estructura productiva	124
2. México	126
a) Tendencias del producto y del ingreso e impacto del sector externo	126
b) Curso de las importaciones y cambios en su composición	126
c) Crecimiento sectorial y evolución de la estructura de producción	127
3. Venezuela	127
a) Tendencias del producto y del ingreso e impacto del sector externo	127
b) Curso de las importaciones y cambios en su composición	127
c) Crecimiento sectorial y evolución de la estructura de producción	128

Cuarta Parte

LAS EXPORTACIONES DE AMERICA LATINA

A. Consideraciones generales y síntesis del análisis	129
B. Evolución del comercio exterior de América Latina	130
C. Tendencias del volumen físico de las exportaciones y evolución de la relación de precios del intercambio en 1955-60	133
1. Volumen y poder de compra de las exportaciones	133
2. Países y productos que contribuyeron a la expansión del volumen de las exportaciones en 1955-60	134
D. Orientación geográfica de las exportaciones	140
E. Participación de América Latina en las exportaciones mundiales	144
1. Participación de las exportaciones latinoamericanas en el mercado internacional	144
2. Contribución de los países latinoamericanos a las exportaciones de la región	145
a) Minerales	145
b) Productos agropecuarios	146
F. Estructura de las exportaciones	146
G. Relación entre el crecimiento de las exportaciones y el producto	149

Anexo estadístico

Cuadro

A. Argentina: Composición de las exportaciones en porcientos del valor total.	150
B. Brasil: Composición de las exportaciones en porcientos del valor total.	150
C. Colombia: Composición de las exportaciones en porcientos del valor total 1937-60	151
D. Chile: Composición de las exportaciones en porcientos del valor total.	151
E. Ecuador: Composición de las exportaciones en porcientos del valor total.	151
F. México: Composición de las exportaciones en porcientos del valor total.	152
G. Paraguay: Composición de las exportaciones en porcientos del valor total.	152
H. Perú: Composición de las exportaciones en porcientos del valor total.	152
I. Uruguay: Composición de las exportaciones en porcientos del valor total.	152
J. Venezuela: Composición de las exportaciones en porcientos del valor total.	152

Índice de cuadros

1. América Latina: Ritmo de crecimiento del producto y el ingreso, y evolución del sector externo	2
2. América Latina: Ingresos corrientes de divisas y compromisos por concepto de servicios financieros	3
3. América Latina: Balance de pagos en la posguerra	3
4. América Latina: Evolución del sector externo en la posguerra.	4
5. América Latina: Ritmo del crecimiento del progreso interno y del ingreso real	5
6. América Latina: Ritmo de crecimiento del producto y del ingreso real por grupos de países	6
7. América Latina: Producto, ingreso real, consumo, inversión y sector externo, promedios anuales	10
8. América Latina: Ingreso real, inversión y sector externo en porcientos del producto interno bruto	11
9. América Latina: Ritmo de crecimiento de la demanda final y de los recursos disponibles, total y por grupos de países, 1945-49 a 1955-61	13
10. América Latina: Evolución de la estructura de la oferta y de la demanda final	14
11. América Latina: Ritmo de crecimiento de las importaciones de bienes y su coeficiente con respecto al producto interno	17
12. América Latina: Ritmo de crecimiento del ingreso real, el producto interno y las importaciones entre 1948-49 y 1959-60.	18

Cuadro

Página

13. América Latina: Evolución de las importaciones, por rubros, entre 1948-49 y 1959-60	19
14. América Latina: Composición de las importaciones, promedios anuales	19
15. Países del grupo D: Composición de las importaciones en porcentos del total	20
16. América Latina: Coeficientes de las importaciones de bienes de consumo, bienes de capital y bienes intermedios	21
17. América Latina: Tendencias del crecimiento sectorial	23
18. América Latina: Relación entre el crecimiento sectorial y el ingreso nacional por habitante en la posguerra 1945-49 a 1955-60	24
19. América Latina: Ritmo de crecimiento de las diversas actividades manufactureras, 1950-59	24
20. América Latina: Crecimiento sectorial del producto al costo de factores, tasas acumulativas anuales entre los periodos 1945-49 y 1956-61	25
21. Índices de la evolución del producto sectorial, promedios anuales por periodos	26
22. Cambios en la estructura del producto interno en diferentes sectores de la economía en porcentos del producto bruto total	27
23. América Latina: Población urbana y rural y población económicamente activa	29
24. América Latina: Cambios en la estructura de la población y en la ocupación de la población económicamente activa	29
25. América Latina: Crecimiento de la población urbana y rural y de la población económicamente activa	29
26. América Latina: Estimación de la población activa por sectores económicos, 1945 y 1960	30
27. América Latina: Estimación de la distribución del incremento de la población activa por sectores económicos en el período 1945-60	31
28. Crecimiento de la población activa por sectores económicos en el período 1945-60	31
29. América Latina: Cambios del producto por persona ocupada	31
30. América Latina: Ritmo de crecimiento del producto por persona ocupada	32
31. América Latina: Relación producto-capital	33
32. América Latina: Relación marginal bruta capital-producto	33
33. América Latina: Producto, consumo, inversión, ahorro interno y financiamiento externo	34
34. Grupos A y B: Producto, consumo, inversión, ahorro interno y financiamiento externo	35
35. Grupos C y D: Producto, consumo, inversión, ahorro interno y financiamiento externo	35
36. América Latina y grupos de países: Financiamiento de la inversión interna bruta	36
37. América Latina: Balance de pagos en cuenta corriente	38
38. América Latina Balance de pagos en cuenta corriente	39
39. América Latina: Saldo del balance de pagos en cuenta corriente, por países	40
40. América Latina: Saldo del balance de pagos en cuenta corriente, por países	41
41. América Latina: Financiamiento del saldo en cuenta corriente	42
42. América Latina: Financiamiento del saldo en cuenta corriente	43
43. Movimientos netos autónomos de capital	44
44. Movimientos netos autónomos de capital	44
45. América Latina: Capacidad total de compra e importaciones de bienes y servicios	46
46. América Latina: Capacidad total de compra e importaciones de bienes y servicios	47
47. Servicios financieros en porcentos de los ingresos corrientes de divisas	49
48. Financiamiento neto externo en porcentos de los ingresos y egresos corrientes	49
49. Distribución del ingreso de la población en el mundo, por regiones y nivel de ingreso por habitante, 1961	52
50. Distribución mundial del ingreso, 1961	52
51. América Latina: Nivel de ingreso por habitante y población, 1961	53
52. Distribución por tramos del ingreso en algunos países	54
53. Distribución del ingreso personal antes y después de los impuestos directos en algunos países	55
54. Distribución conjetural del ingreso personal prevaleciente en países de América Latina, 1962	56
55. Diferencias relativas en la distribución del ingreso personal en América Latina, Europa Occidental y Estados Unidos	56
56. Distribución funcional del ingreso nacional en algunos países, 1959	56
57. Disparidades extremas del ingreso regional por habitante en algunos países	57
58. Suministro de calorías, proteínas y grasas por regiones, años recientes	58
59. Indicadores del nivel de alimentación en algunos países de América Latina y de otras regiones, años recientes	58
60. Brasil: Composición de la dieta alimenticia e ingreso promedio de los obreros industriales en las principales ciudades	59
61. Indicadores de las condiciones de vivienda en América Latina y en otras regiones, alrededor de 1950	60
62. Indicadores de las condiciones de salud en América Latina y en otras regiones, 1960	61
63. Indicadores del nivel de educación en América Latina y en otras regiones, años próximos a 1950	62
64. América Latina: Coeficiente de deserción escolar en la enseñanza primaria, años recientes	63
65. Consumo de fibras y de energía por habitante en algunos países de América Latina y de otras regiones, años recientes	63
66. Algunos indicadores económicos y sociales de países agrupados conforme al ingreso nacional	64
67. Distribución conjetural del ingreso prevaleciente en países de América Latina:	68
68. La distribución conjetural del ingreso en el cuadro estructural de la economía prevaleciente en países de América Latina	71
69. Origen y destino del ingreso personal	72
70. Composición del ahorro bruto total	73
71. Distribución de la carga tributaria	74
72. Ponderación de los distintos impuestos en los pagos tributarios efectuados por cada categoría y en la tributación total	74
73. Redistribución de ingresos a través del sector público	74
74. Chile: Distribución del ingreso personal, 1960	75
75. Ecuador: Distribución del ingreso personal, 1957	76
76. México: Distribución del ingreso personal 1957	76
77. Venezuela: Distribución del ingreso personal, 1957	77
78. Población, superficie y densidad demográfica en el mundo, por regiones, 1960	78
79. América Latina: Población, superficie y densidad demográfica, 1960	78
80. Distribución de la población y aprovechamiento de tierras, en el mundo, por regiones, años recientes	79
81. América Latina: Distribución porcentual de las poblaciones urbana y rural, 1950 y 1960	80
82. Tasas de crecimiento de la población en el mundo, por regiones, 1950-60	81
83. América Latina: Tasas de natalidad, mortalidad y crecimiento demográfico, 1945-50 y 1955-60	81
84. Proporción de las personas en edad de trabajar y económicamente activas dentro de la población total en países de América Latina y de otras regiones, 1960	83
85. Países del grupo A: Evolución del producto bruto y del ingreso real, total y por habitante	92
86. Países del grupo A: Producto, ingreso real, inversión y sector externo	93
87. Países del grupo A: Ingreso real, inversión y sector externo en porcentos del producto interno bruto	94

<i>Cuadro</i>	<i>Página</i>
88. Países del grupo A: Ritmo de crecimiento de la demanda final y de los recursos disponibles, tasas anuales acumulativas entre el período 1945-49 y 1955-61	95
89. Países del grupo A: Evolución de la estructura de la oferta y la demanda final en porcentos del total	95
90. América Latina: Composición de las importaciones, promedios anuales	96
91. Países del grupo A: Composición de las importaciones en porcentos del total	96
92. Países del grupo A: Evolución del coeficiente de importaciones	97
93. Países del grupo B: Evolución del producto bruto y del ingreso real, total y por habitante	99
94. Países del grupo B: Producto, ingreso real, inversión y sector externo	102
95. Países del grupo B: Ingreso real, inversión y sector externo en porcentos del producto interno bruto	103
96. Países del grupo B: Ritmo de crecimiento de la demanda final y de los recursos disponibles, tasas anuales acumulativas entre el período 1945-49 y 1955-61	103
97. Países del grupo B: Evolución de la estructura de la oferta y de la demanda final en porcentos del total	104
98. América Latina: Composición de las importaciones, promedios anuales	105
99. Países del grupo B: Composición de las importaciones en porcentos del total	105
100. Países del grupo B: Evolución del coeficiente de importaciones	106
101. Países del grupo C: Ingreso real, inversión y sector externo en porcentos del producto interno bruto	108
102. Países del grupo C: Producto, ingreso real, inversión y sector externo	109
103. Países del grupo C: Evolución del producto bruto y del ingreso real, total y por habitante. Tasas acumulativas anuales por períodos, en porcentos	110
104. Países del grupo C: Ritmo de crecimiento de la demanda final y de los recursos disponibles, tasas anuales acumulativas entre el período 1945-49 y 1955-61	112
105. Países del grupo C-1: Evolución de la estructura de la oferta y de la demanda final en porcentos del total	112
106. América Latina: Composición de las importaciones, promedios anuales	113
107. Países del grupo C: Composición de las importaciones, en porcentos del total	113
108. Países del grupo C: Evolución del coeficiente de importaciones	114
109. Países del grupo C-2: Evolución de la estructura de la oferta y de la demanda final en porcentos del total	114
110. Países del grupo D: Evolución de la estructura de la oferta y de la demanda final en porcentos del total	121
111. Países del grupo D: Evolución del producto bruto y del ingreso real, total y por habitante. Tasas acumulativas anuales por períodos, en porcentos	121
112. Países del grupo D: Producto, ingreso real, inversión y sector externo	122
113. Países del grupo D: Ingreso real, inversión y sector externo en porcentos del producto interno bruto	123
114. Países del grupo D: Ritmo de crecimiento de la demanda final y de los recursos disponibles, tasas anuales acumulativas entre 1945-49 y 1955-61	124
115. América Latina: Composición de las importaciones, promedios anuales	124
116. Países del grupo D: Composición de las importaciones en porcentos del total	125
117. Países del grupo D: Evolución del coeficiente de importaciones	125
118. América Latina: Valor de las exportaciones, importaciones y saldos	130
119. América Latina: Índices de exportaciones, importaciones y producto interno bruto	131
120. América Latina: Exportaciones e importaciones por habitante	131
121. Comercio exterior mundial y latinoamericano	131
122. Índices del comercio exterior mundial y latinoamericano	132
123. Proporción del concepto exterior de América Latina con respecto al total mundial	132
124. América Latina: Volumen de exportaciones	135
125. América Latina: Valor unitario de las exportaciones	135
126. América Latina: Índice de precios de productos agropecuarios de exportación, 1950-60	136
127. América Latina: Índices de volumen y de precios de exportación de los principales productos mineros, 1950-60	137
128. América Latina: Valor unitario de las exportaciones	137
129. América Latina: Relación de precios del intercambio, 1948-60	138
130. América Latina: Poder de compra de las exportaciones, 1948-60	138
131. América Latina: Índices del volumen de exportación de los principales productos agropecuarios, 1948-60	139
132. América Latina: Exportaciones de productos seleccionados en porcentos sobre el total de exportaciones	139
133. América Latina: Distribución de los cambios en el valor total de las exportaciones, promedios 1950-52 a 1958-60	141
134. América Latina: Distribución de los cambios en el valor total de las exportaciones, promedios 1948-50 a 1958-60	141
135. América Latina: Cambios absolutos y relativos del valor de sus exportaciones a diferentes áreas y países. Promedio de 1950-52 y 1958-60	142
136. América Latina: Exportaciones por áreas de destino	143
137. América Latina: Exportaciones por áreas de destino	144
138. Proporción de las exportaciones de los países latinoamericanos en el total de América Latina	145
139. Proporción de las exportaciones de algunos minerales de países latinoamericanos en los totales de América Latina y mundial	145
140. Participación de Venezuela y América Latina en las exportaciones mundiales de petróleo	146
141. América Latina: Exportaciones de productos principales en porcentos del total mundial	147
142. América Latina: Exportaciones de los principales productos agropecuarios	148
143. América Latina: Exportaciones de mineral de hierro de algunos países en porcentos sobre el total	149
144. América Latina: Participación de las exportaciones de petróleo de algunos países en el total	149

Índice de gráficos

<i>Gráfico</i>	
I. América Latina: Índices del producto bruto por habitante	5
II. América Latina: Índices del ingreso bruto por habitante	5
III. América Latina: Evolución del ritmo de crecimiento	7
IV. América Latina: Volumen de las exportaciones e índices de términos del intercambio	7
V. América Latina: Volumen de las exportaciones, su poder de compra y volumen de las importaciones	8
VI. América Latina: Volumen de las exportaciones	12
VII. América Latina: Evolución del sector externo en el período 1950-61	12
VIII. América Latina: Producto, ingreso, importaciones y demanda final	15
IX. América Latina: Inversión interna pública y privada y efecto de la relación externa de intercambio	16
X. América Latina: Cambios en la estructura de las importaciones	20
XI. América Latina: Evolución del coeficiente de importaciones total y por tipo de bienes	21
XII. América Latina: Índices del producto interno bruto por sectores de actividad económica	28

XIII. Distribución del ingreso en países seleccionados	55
XIV. Distribución aproximada del ingreso personal antes del pago de impuestos directos y después de percibir las jubilaciones y pensiones	67
XV. Países del grupo A: Índices del producto y del ingreso brutos por habitante	89
XVI. Países del grupo A: Producto, importaciones y producto final	90
XVII. Países del grupo A: La evolución del sector externo en el período 1950-61	91
XVIII. Países del grupo A: Evolución del coeficiente de importaciones, total y por tipo de bienes	98
XIX. Países del grupo B: Índices del producto y del ingreso brutos por habitante	100
XX. Países del grupo B: Producto, importaciones y demanda final	101
XXI. Países del grupo B: La evolución del sector externo en el período 1950-61	104
XXII. Países del grupo B: Evolución del coeficiente de importaciones, total y por tipo de bienes	107
XXIII. Países del grupo C: Índices del producto y del ingreso brutos por habitante	110
XXIV. Países del grupo C-1: Cuba, Haití y República Dominicana: producto, importaciones y demanda final	111
XXV. Países del grupo C-1: La evolución del sector externo en el período 1950-59	112
XXVI. Países del grupo C: Evolución del coeficiente de importaciones, total y por tipo de bienes	115
XXVII. Países del grupo C-2: Centroamérica. La evolución del sector externo en el período 1950-61	115
XXVIII. Países del grupo C-2: Centroamérica. Producto, importaciones y demanda final	116
XXIX. Países del grupo D: Índices del producto y del ingreso brutos por habitante	118
XXX. Países del grupo D: Producto, importaciones y demanda final	119
XXXI. Países del grupo D: La evolución del sector externo en el período 1950-61	120
XXXII. Países del grupo D: Evolución del coeficiente de importaciones, total y por tipo de bienes	120
XXXIII. Exportaciones mundiales y de América Latina	133
XXXIV. Importaciones mundiales y de América Latina	133
XXXV. América Latina: Índices de cuántum y valor unitario de las exportaciones	134
XXXVI. América Latina: Índices de precios y cuántum de exportación	134
XXXVII. América Latina: Cuántum de exportaciones e importaciones, relación de precios del intercambio y poder de compra de exportaciones	139
XXXVIII. América Latina: Índices de cuántum de exportaciones	140
XXXIX. América Latina: Índices de precios de productos de exportación	140
XL. América Latina: Tasas de crecimiento anual del producto interno bruto y de las exportaciones en el período 1945-49/1955-60	150

Símbolos empleados

- Tres puntos (...) indican que los datos faltan o no constan por separado.
 La raya (—) indica que la cantidad es nula o mínima.
 Un espacio en blanco () en un cuadro indica que el artículo no es aplicable.
 El signo (—) indica déficit o disminución.
 Los grupos de más de tres cifras se separan por un espacio (1 235 821).
 El punto (.) se usa para indicar decimales.
 Una diagonal (/) indica un año agrícola o fiscal; por ejemplo, 1956/56.
 El término "tonelada" se refiere a toneladas métricas y "dólares" al dólar de los Estados Unidos, a no ser que se indique expresamente otra cosa.
 Debido a que a veces se redondean las cifras, los datos parciales y los porcentajes presentados en los cuadros no siempre suman el total correspondiente.

Primera Parte

LAS TENDENCIAS DE LA ECONOMIA LATINOAMERICANA

Capítulo I

LA EVOLUCION GENERAL DE LA ECONOMIA LATINOAMERICANA EN LA POSTGUERRA

A. CONSIDERACIONES GENERALES

América Latina no ha logrado durante el período de posguerra un ritmo sostenido de crecimiento económico. Muy pocos años después de la terminación del conflicto mundial se inició un proceso de decaimiento en el ritmo de crecimiento que tendió a generalizarse a partir de 1955 y que llevó a muchos países latinoamericanos al estancamiento y a algunos a una disminución de los niveles absolutos del ingreso real por habitante hacia el final de los años cincuenta.

En efecto, las tendencias históricas del desarrollo indican que el producto y el ingreso crecieron durante la posguerra según una tasa media acumulativa anual de 4.7 por ciento y que, como la población se expandió al 2.7 por ciento, el producto y el ingreso real por habitante se acrecentaron en alrededor del 2 por ciento por año. Pero este movimiento no ha sido uniforme durante todo el período. En los primeros años del mismo —en el lapso que va de 1945 a 1950— el producto interno aumentó al 5.7 por ciento anual, pero en los años cincuenta su ritmo de crecimiento se redujo al principio al 4.7 por ciento y, después, entre 1955 y 1961, al 4.3 por ciento.

Con simultaneidad a este debilitamiento del crecimiento económico, se produjo una aceleración del crecimiento demográfico hasta el punto de que el producto por habitante en el conjunto de América Latina sólo ascendió según una tasa anual del 1.4 por ciento en los años recientes, siendo menor todavía el crecimiento del ingreso real.

El crecimiento satisfactorio de los primeros años de posguerra lo determinaron principalmente dos factores: a) el nivel relativamente alto de las exportaciones, que lograron una relación de precios de intercambio en persistente mejoramiento, si bien a niveles inferiores a los que tuvo América Latina antes de la gran crisis de 1930, y b) la disponibilidad de recursos que se habían acumulado durante el período bélico por la forzosa contracción de los abastecimientos del exterior. Se consiguió así acrecentar considerablemente las importaciones y acelerar el ritmo de crecimiento del producto y —con mayor intensidad aún— el del ingreso real.

Sin embargo, hacia 1949 los países de las zonas templadas del sur comenzaron a sentir ya el efecto de los reajustes de posguerra a través del descenso de los precios relativos de las exportaciones que no consiguieron neutralizar con su incremento o diversificación, ya sea porque se lo impidieron factores externos o porque no se llevó con éxito a la práctica una política con tales pro-

pósitos. Los otros países —particularmente los exportadores de productos tropicales, minerales y petróleo— continuaron con una relación externa de precios más estable o en curso de mejoramiento hasta alrededor de 1954, e incrementaron además sus exportaciones. A partir de 1955 la relación de precios del intercambio exterior evolucionó desfavorablemente para todos los países, limitando el efecto que hubiera tenido sobre el producto y el ingreso el rápido ascenso de las exportaciones registrado en América Latina desde 1952 y 1953.

En la primera mitad de los años cincuenta el volumen físico de las exportaciones del conjunto de América Latina se mantuvo, en promedio, a los niveles de los primeros años de posguerra, pero su poder de compra se acrecentó en 18 por ciento, facilitando así un incremento de las importaciones. (Véase el cuadro 1.)

En el período 1955-61 el volumen de las exportaciones de América Latina fue 34 por ciento mayor que el del período anterior, pero por el deterioro de la relación externa de precios, su poder de compra sólo se incrementó en 15 por ciento; es decir, el efecto negativo de la relación de precios del intercambio exterior anuló casi el 60 por ciento del incremento del volumen de exportaciones.

Durante este período América Latina hizo intenso uso del financiamiento externo, a través de los movimientos autónomos de capital y de los préstamos de compensación, logrando incrementar sus importaciones en 21 por ciento, o sea, en una proporción significativamente mayor que la capacidad de compra de sus exportaciones. Con todo, el ritmo anual de crecimiento de las importaciones fue inferior al del período anterior.

Si el producto interno pudo crecer en el período 1955-61 a un ritmo de 4.3 por ciento anual, fue merced a un intenso proceso de contención y sustitución de importaciones que hizo descender el coeficiente de importaciones de 14.6 en los años inmediatos a la terminación de la guerra, a 13.5 y 12.7 por ciento en los años recientes.

Este proceso aparejó cambios en la estructura de las importaciones, que se tradujeron principalmente en una disminución de la proporción correspondiente a los bienes de consumo, a los materiales para la construcción y hasta los bienes de capital, aunque estos últimos en mucho menor medida. Por el contrario, ascendieron relativamente más las importaciones de combustibles y productos intermedios. El proceso de sustitución influyó, así, en los bienes de consumo y en los materiales de construcción y

Cuadro I
AMERICA LATINA: RITMO DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO Y EL INGRESO,
Y EVOLUCION DEL SECTOR EXTERNO
(Porcientos)

Año o período	Tasas anuales de crecimiento ^a		Población	Incremento de los promedios anuales entre períodos				Coeficiente de importaciones con respecto al producto interno
	Producto interno	Ingreso real		Producto	Volumen de las exportaciones	Poder de compra de las exportaciones	Volumen de las importaciones de bienes y servicios	
<i>Tasas y coeficientes por período</i>								
1945-49	5.7	6.8	2.5	14.5
1950-54	4.7	4.5	2.7	25.3	1.8	17.6	26.3	14.6
1955-61	4.3	3.8	2.8	31.4	34.5	14.9	21.3	13.5
<i>Tasas y coeficientes anuales</i>								
1959	2.8	2.1	2.8	2.8	6.6	2.5	— 3.4	12.9
1960	5.0	5.1	2.8	5.0	2.9	3.0	4.9	12.9
1961	5.3	4.9	2.8	5.3	4.9	1.5	4.2	12.7

FUENTE: CEPAL, sobre la base de estadísticas nacionales y datos del Fondo Monetario Internacional.

^a Se refieren a los períodos 1945-50, 1950-55 y 1955-61, respectivamente.

^b Incluye turismo.

también, en cierta medida, en los bienes de capital. En cambio, las importaciones de combustibles y de productos intermedios, considerados en su conjunto, crecieron aceleradamente para satisfacer la demanda que se originaba en el ascenso del producto y del ingreso internos y en el mismo proceso de sustitución de bienes terminados.

Las variaciones en el nivel de ingreso, el proceso de sustitución de importaciones y el curso de la demanda externa fueron los tres factores esenciales que provocaron cambios considerables en la estructura productiva de América Latina. Los rasgos predominantes de la evolución de esa estructura se perfilan en el crecimiento de las industrias manufactureras, de la producción petrolera y minera y, asimismo, de la producción agropecuaria, cuyo desarrollo tendió a acelerarse durante la década del 50. Sin embargo, el ritmo de 6 por ciento que presenta el desarrollo de la industria en el conjunto de América Latina no podría considerarse como la expresión de un proceso de industrialización intensa, si se toman en cuenta los niveles y la estructura que existían en sus países al terminar la guerra y la experiencia de otras regiones. A su vez, la tasa a largo plazo del crecimiento de la producción agropecuaria (3.5 por ciento) resultó insuficiente para atender la demanda de exportación y la demanda efectiva para consumo interno. En buena medida, cabe afirmar que la producción agropecuaria constituyó un factor limitante del crecimiento económico de América Latina.

La evolución que experimentó el sector externo, particularmente en los años cincuenta, con el deterioro de la relación de precios del intercambio, llevó a los balances de pagos de América Latina a situaciones muy tensas de desequilibrio en los últimos años.

Los ingresos corrientes de divisas en el conjunto de la región —excluyendo a Cuba, a fin de tener cifras comparables porque no se dispuso para todo el período de información completa sobre este país— representaron en el período 1956-60 un promedio anual de 9 515 millones

de dólares,¹ y el déficit de las transacciones corrientes de balance de pagos alcanzó aproximadamente a 1 100 millones de dólares, en tanto que ese déficit había sido en 1951-55 de poco más de 600 millones y de sólo algo más de 200 millones en 1946-50.² (Véanse los cuadros 2 y 3.)

Si se excluye a Venezuela, que tuvo una evolución relativamente más favorable que los demás países latinoamericanos, se comprueba que los ingresos corrientes de divisas en el período 1956-60 fueron de 6 920 millones de dólares en promedio por año, lo que significa sólo 9 por ciento de aumento con respecto al período 1951-55, pese a lo extenso del lapso y al incremento del volumen de exportaciones.

En el conjunto de los países latinoamericanos —excluidos Cuba y Venezuela por las razones anotadas— el déficit pasó de un promedio anual de 110 a 620 millones de dólares y a un promedio de 950 millones en los tres períodos que se examinan de la posguerra.

El cuadro 3 proporciona la información sobre la forma en que se financió el déficit de los balances de pagos. Se especifican en él tres conceptos, a saber: movimiento autónomo de capital, movimiento compensatorio y errores y omisiones.³

El movimiento neto de capitales autónomos —que com-

¹ Las cifras en dólares del balance de pagos están expresadas a precios corrientes.

² Este déficit se mantuvo en 1961 pero decreció en 1962 debido principalmente al aumento de las exportaciones de la Argentina, México y el Perú y a la contención impuesta a las importaciones de la Argentina, el Brasil, Chile y Venezuela.

³ Los errores y omisiones pueden originarse en las estimaciones de las transacciones corrientes, en las cifras del movimiento de capital autónomo, así como en las discrepancias entre los registros estadísticos del movimiento de fondos y del movimiento de bienes y servicios. En consecuencia, podría suceder que los déficit de balance de pagos sean superiores a los que indican las estadísticas, o que el movimiento de capital autónomo sea inferior; pero en todo caso, no cabría atribuir a esos conceptos la totalidad de los errores u omisiones. Se tiene la impresión de que en alguna medida se originan en un defectuoso registro de los movimientos de capitales privados.

Cuadro 2

AMERICA LATINA: INGRESOS CORRIENTES DE DIVISAS
Y COMPROMISOS POR CONCEPTO DE SERVICIOS
FINANCIEROS

Año o período	Ingresos de divisas ^a	Beneficios y otras remuneraciones del capital extranjero ^b	Intereses de préstamos ^b	Amortización de préstamos a largo plazo, autónomos y de compensación ^b
<i>Total excluyendo Cuba</i>				
1946-50 . . .	5 827.6	628.5	47.3	...
1951-55 . . .	8 003.5	838.1	97.1	338.0
1956-60 . . .	9 514.5	1 067.2	193.4	885.1
1959	9 347.8	882.5	238.2	1 010.8
1960	9 843.3	954.6	273.3	1 360.4
1961	10 049.4	1 049.3	303.7	1 456.4
<i>Total excluyendo Cuba y Venezuela</i>				
1946-50 . . .	4 914.3	322.7	47.2	...
1951-55 . . .	6 370.9	356.7	96.6	314.0
1956-60 . . .	6 926.0	384.7	188.7	687.6
1959	6 813.0	361.5	231.6	625.1
1960	7 257.9	441.1	263.2	1 116.6
1961	7 467.3	488.6	281.1	933.4

FUENTE: Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payments Yearbook*, Vols. 8, 12, 13 y 14.

^a Incluye el total de ingresos por concepto de bienes y servicios del balance de pagos en cuenta corriente.

^b Se refiere a desembolsos brutos.

prende los movimientos de capitales oficial y privado, incluyendo reinversiones de utilidades de capital extranjero—no fue suficiente para atender las necesidades de divisas de los países latinoamericanos y éstos debieron recurrir a los préstamos de balance de pagos y a la utilización de activos y divisas de las autoridades monetarias, a tal punto que se estima que América Latina—excluida Cuba—registra en la década del 50 una utilización neta de ese financiamiento que se estima en un promedio de 200 millones de dólares anuales.

El movimiento autónomo de capital representó en el período 1956-60, inversiones netas 2.5 veces más altas

que en la primera mitad de la década del 50, y diez veces superiores a las del período 1946-50. Se estiman en un promedio anual de 1 300 millones de dólares, en comparación con poco más de 500 millones en el período anterior y 120 en el primer período estudiado.

El incremento de los movimientos autónomos de capital y de los préstamos de compensación elevó el monto de las amortizaciones e intereses en el período de 1956-60 a un promedio anual de más de 1 000 millones de dólares, mientras que en el período anterior habían sido de 430 millones. Es decir, los compromisos por estos conceptos—que representaban en la primera mitad de la década el 5 por ciento de los ingresos corrientes de divisas—pasaron a representar más del 10 por ciento. En 1961 esos pagos excedieron a los 1 700 millones de dólares en comparación con un nivel de ingresos corrientes de 10 000 millones.

El recrudescimiento del desequilibrio de los balances de pagos de América Latina en estos últimos años ha sido provocado, en buena medida, por el descenso de los precios de exportación frente a precios relativamente estables de las importaciones. En efecto, el volumen físico de las exportaciones estuvo creciendo según una tasa relativamente alta que se estima en 5 por ciento en el período 1952-53/1959-61 y, además, las inversiones netas de capital autónomo aumentaron en magnitud considerable. (Véase de nuevo el cuadro 3.) Sin embargo, el efecto de la relación de precios del intercambio exterior (véase el cuadro 4) anuló el poder de compra adicional que se hubiera logrado con la utilización de financiamiento externo y el acrecentamiento del volumen de exportación.

La aceleración del crecimiento de la población y de la fuerza de trabajo es otro de los factores que caracteriza la evolución económica de la posguerra. Este fenómeno demográfico presenta dos problemas fundamentales: a) la capacidad de la economía para absorber la fuerza de trabajo con adecuados niveles de productividad, y b) el nivel del ingreso por habitante y su ulterior distribución entre los distintos sectores sociales.

Después de la terminación de la guerra, la población de América Latina aumentaba a una tasa anual de 2.4

Cuadro 3

AMERICA LATINA: BALANCE DE PAGOS EN LA POSTGUERRA
(Promedios anuales en millones de dólares)

	<i>Total excluyendo Cuba</i>			<i>Total excluyendo Cuba y Venezuela</i>		
	1946-50	1951-55	1956-60	1946-50	1951-55	1956-60
I. Cuenta corriente						
a) Ingresos corrientes de divisas	+5 827.6	+8 003.5	+9 514.5	+4 914.3	+6 370.9	+6 926.0
b) Importaciones <i>fo</i>	-4 364.2	-6 067.9	-7 038.7	-3 787.6	-5 212.6	-5 607.6
c) Pagos a factores productivos del exterior ^a	- 668.6	- 914.8	-1 217.3	- 362.9	- 438.6	- 544.5
d) Otros rubros ^b	-1 007.1	-1 638.2	-2 320.0	- 874.9	-1 344.6	-1 729.5
Saldo de transacciones corrientes	- 212.3	- 617.4	-1 061.5	- 111.1	- 624.9	- 955.6
II. Movimientos autónomos netos de capital	+ 119.7	+ 511.7	+1 288.9	- 73.5	+ 432.2	+ 979.3
III. Movimientos compensatorios netos de capital	+ 132.2	+ 194.2	+ 211.0	+ 159.8	+ 227.4	+ 184.9
IV. Errores y omisiones	- 39.6	- 88.5	- 438.5	+ 25.2	- 34.7	- 208.6

FUENTE: CEPAL, sobre la base del Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payments Yearbook*, Vols. 8, 12, 13 y 14.

^a Cifras brutas.

^b Incluye egresos por concepto de servicios no financieros y donaciones privadas.

Cuadro 4

AMERICA LATINA: EVOLUCION DEL SECTOR EXTERNO
EN LA POSTGUERRA

(Promedios anuales en millones de dólares de 1950)

Año o período	Volumen de las exportaciones de bienes y turismo	Efecto de la relación de intercambio con respecto a 1950	Pagos a factores productivos del exterior	Financiamiento neto exterior	Volumen de importaciones de bienes y servicios
1945-49	7 020	-1 160	710	240	5 140
1950-54	7 150	- 260	780	380	6 490
1955-61	9 620	-1 700	990	940	7 870
1958	9 490	-1 780	940	1 230	8 000
1959	10 120	-2 220	920	750	7 730
1960	10 410	-2 270	950	920	8 110
1961	10 920	-2 660	980	1 170	8 450

FUENTE: CEPAL, sobre la base de estadísticas nacionales y datos del Fondo Monetario Internacional.

por ciento, pero en los años recientes el descenso en la tasa de mortalidad, aceleró el ritmo de crecimiento demográfico al 2.8 por ciento. Dentro de ese total, es de gran interés señalar que la población rural habría aumentado al 1.5 por ciento y la población urbana al 4.3 por ciento. En magnitudes similares se debe haber expandido la población económicamente activa que se destinó a las actividades agropecuarias y no agropecuarias.

Se estima, pues, que entre 1945 y 1960 la población económicamente activa se acrecentó en alrededor de 22 millones de personas. De ellas, algo más de un cuarto se habría ocupado en las actividades agropecuarias, un poco más de un tercio en la producción de bienes no agropecuarios y en servicios básicos y poco menos de 40 por ciento se habría empleado en el comercio, el gobierno y otros servicios.

Si se compara la evolución del producto interno con la de la ocupación de la población activa en esos distintos sectores económicos, se deduce que el producto por persona ocupada creció en las actividades agropecuarias y en la producción no agropecuaria y de servicios básicos, pero tendió a estancarse —e incluso a descender— en el conjunto de las otras actividades concernientes a

los servicios. Es decir, el crecimiento económico en las actividades de transformación resultó insuficiente para ocupar a la gran fuerza de trabajo de las áreas urbanas y ésta se desplazó a las distintas actividades de los mencionados servicios, configurando un problema de desequilibrio ocupacional con su correspondiente estancamiento o descenso de la productividad media.

En conclusión, América Latina que tenía un producto por habitante de 220 dólares⁴ al terminar la guerra, logró alcanzar en 1955 un nivel medio de 290 dólares. Con posterioridad, el mejoramiento fue más lento, a tal punto que en 1961 éste ascendía a 315, es decir, en 16 años el producto por habitante subió sólo en 40 por ciento y en magnitud similar el ingreso bruto real.

En los párrafos anteriores se han anticipado algunas conclusiones del análisis que se hace en este capítulo sobre el impacto que ha tenido el sector externo en el aceleramiento y en el debilitamiento del crecimiento económico, y en capítulos posteriores de este documento se examinan las condiciones y factores estructurales que caracterizan a la economía latinoamericana. Es obvio que el problema del desarrollo latinoamericano debe considerarse de una manera integral en relación con factores limitantes de orden interno y de orden externo.

En el orden interno se presentan como escollo fundamental para el desarrollo, determinados aspectos de la estructura económica social que se relacionan en particular con la distribución de la propiedad y del ingreso, el régimen de tenencia de la tierra, la existencia de prácticas restrictivas y monopólicas en la producción, y el nivel de educación e instrucción de la población en general y de la fuerza de trabajo en particular. A ello debe agregarse, en materia más estrictamente económica, el bajo nivel del ahorro, la insuficiencia de los recursos del sector público y el proceso inflacionario. Estos diversos factores no actúan con carácter independiente, sino que están estrechamente interrelacionados o unos son consecuencia de otros.

En el orden externo debieran mencionarse en forma específica el insuficiente crecimiento de las exportaciones, así como su escasa diversificación y el deterioro persistente de la relación de precios del intercambio.

⁴ A menos que se indique en forma distinta, los dólares están expresados a precios de 1950.

B. DEBILITAMIENTO DEL RITMO DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO Y DEL INGRESO

El producto bruto interno del conjunto de América Latina se incrementó durante la posguerra a una tasa media acumulativa anual de 4.6 por ciento en todo el período.⁵ Sin embargo, si se examinan las variaciones por períodos más breves, se comprueba que ese ritmo ha experimentado intensas fluctuaciones. Así, en los primeros años de la posguerra el producto creció a una tasa relativamente alta (5.7 por ciento anual) superior a la que se había registrado desde 1935 y durante los años de la guerra. Pero ya en el transcurso de la primera mitad de la década ese ritmo descendió a 4.7 por ciento para que ese descenso llegara a 4.3 por ciento en la se-

⁵ El análisis del ritmo de crecimiento se hace aquí sobre la base de dos comparaciones: una para las variaciones entre promedios de período y otra para las ocurridas entre los años extremos de dichos períodos.

gunda mitad del período que se acaba de mencionar. (Véase el cuadro 5.)

Como simultáneamente la población de América Latina aceleraba su crecimiento, pasando de una tasa anual de 2.4 por ciento al terminar la guerra a 2.8 por ciento en los años últimos, el producto por habitante, que al principio del período crecía al 3.2 por ciento anual, descendió en el lapso 1955-61 a una tasa de crecimiento de sólo 1.4 por ciento por habitante.

Este debilitamiento en el ritmo de crecimiento que muestran las cifras totales del producto interno de América Latina es de carácter general aunque se registra con distinta intensidad y a diferentes niveles.

A los fines de este análisis se han clasificado los países latinoamericanos en cuatro grupos, atendiendo a la magnitud del ritmo de crecimiento, la estructura económica

Cuadro 5

AMERICA LATINA: RITMO DEL CRECIMIENTO DEL PROGRESO INTERNO Y DEL INGRESO REAL
(Dólares de 1950)

Período	Producto interno bruto	Ingreso interno bruto real	Población (Millones de personas)	Producto interno bruto	Ingreso interno bruto real
	Millones			Por habitante	
a) Promedios anuales					
1945-1949	35 470	34 310	144.5	245	237
1950-1954	44 440	44 180	164.3	270	269
1955-1961	58 420	56 720	194.1	301	292
Tasa de crecimiento anual acumulativa entre períodos					
1945-49/1950-54	4.6	5.2	2.6	2.0	2.6
1950-54/1955-61	4.7	4.2	2.8	1.8	1.4
1945-49/1955-61	4.6	4.7	2.7	1.9	1.9
b) Cifras anuales					
1935	21 361	18 651	112 745	189	165
1940	25 083	23 213	124 167	202	187
1945	30 930	29 390	137 780	224	213
1950	40 840	40 835	155 606	262	262
1955	51 450	50 770	178 283	289	285
1961	66 320	63 660	210 643	315	302
Tasa de crecimiento anual acumulativa					
1935-40	3.3	4.5	1.9	1.3	2.5
1940-45	4.3	4.8	2.1	2.2	2.7
1945-50	5.7	6.8	2.5	3.2	4.2
1950-55	4.7	4.5	2.7	2.0	1.7
1955-61	4.3	3.8	2.8	1.4	1.0

FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

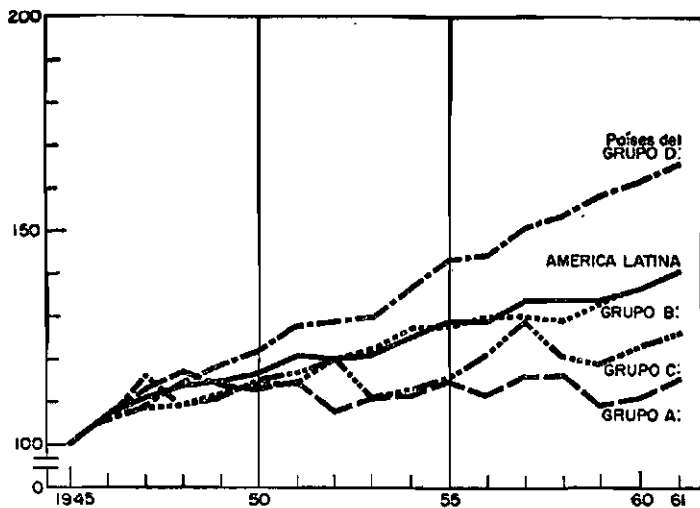
y la ubicación geográfica. (Véanse el cuadro 6 y los gráficos I y II.) En un grupo A se incluyen los países del sur de América Latina —la Argentina, Bolivia, Chile, el Paraguay y el Uruguay— que son los que han tenido la menor tasa de crecimiento a largo plazo; en el conjunto del grupo el promedio ponderado del producto total creció a razón de 2.4 por ciento anual.

En el grupo C se han clasificado los países de Centroamérica y Panamá, Cuba, Haití y la República Dominicana, que tuvieron una tasa media ponderada de 3.7 por ciento.

El grupo D, que comprende al Brasil, México y Venezuela, obtuvo las tasas más altas y relativamente más sostenidas de crecimiento. Las cifras adicionales del pro-

Gráfico I

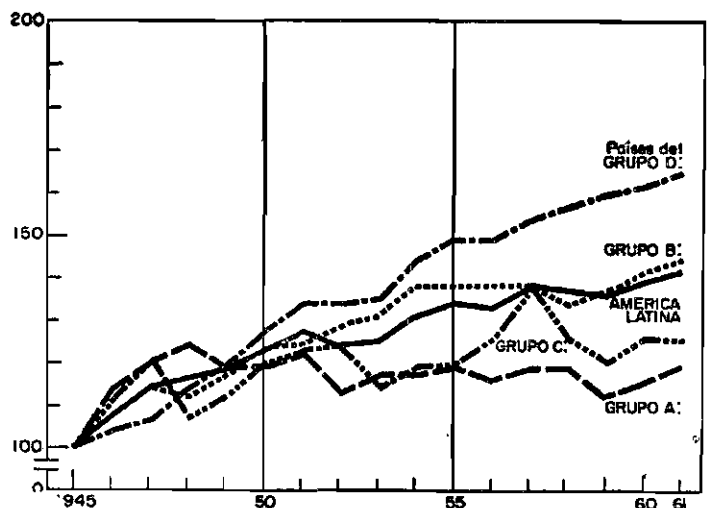
AMERICA LATINA: INDICES DEL PRODUCTO BRUTO POR HABITANTE
(Índices 1945 = 100)
ESCALA NATURAL



FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

Gráfico II

AMERICA LATINA: INDICES DEL INGRESO BRUTO POR HABITANTE
(Índices 1945 = 100)
ESCALA NATURAL



FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

Cuadro 6

AMERICA LATINA: RITMO DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO Y DEL INGRESO REAL
POR GRUPOS DE PAISES
(Tasas acumulativas anuales en porcientos)

	Total		Pobla- ción	Por habitante	
	Producto bruto	Ingreso real		Producto bruto	Ingreso real
<i>América Latina</i>					
1945-50	5.7	6.8	2.5	3.2	4.2
1950-55	4.7	4.5	2.7	2.0	1.7
1955-61 ^b	4.3	3.8	2.8	1.4	1.0
Tasas a largo plazo ^a	4.6	4.7	2.7	1.9	1.9
<i>Grupo A. Argentina, Bolivia, Chile, Paraguay y Uruguay</i>					
1945-50	4.6	5.6	2.1	2.5	3.5
1950-55	2.4	2.1	2.1	0.3	—
1955-61	2.0	2.0	2.0	—	—
Tasas a largo plazo ^a	2.4	2.2	2.1	0.3	0.1
<i>Grupo B. Colombia, Ecuador y Perú</i>					
1945-50	5.0	6.7	2.4	2.6	4.2
1950-55	5.2	5.0	2.6	2.5	2.3
1955-61	4.4	3.6	2.8	1.6	0.8
Tasas a largo plazo ^a	4.7	4.8	2.6	2.0	2.1
<i>Grupo C. Centroamérica y Panamá, Cuba, Haití y República Dominicana</i>					
1945-50	5.2	6.2	2.2	2.9	3.9
1950-55	2.8	2.5	2.6	0.6	-0.1
1955-57	8.2	10.1	2.7	5.5	7.3
1957-61 ^b	2.1	0.5	2.8	0.6	-2.3
Tasas a largo plazo ^a	3.7	3.8	2.6	1.1	1.2
<i>Grupo D. Brasil, México y Venezuela</i>					
1945-50	6.9	7.8	2.7	4.0	5.1
1950-55	6.5	6.2	3.1	3.3	3.0
1955-61	5.6	4.9	3.1	2.4	1.8
Tasas a largo plazo	6.3	6.5	3.0	3.2	3.4

FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

^a Tasa anual acumulativa calculada sobre la base de los promedios de 1945-49 y 1955-61.

^b Incluye estimaciones para Cuba en el período 1959-61.

ducto de esos tres países muestra en el período de posguerra un ritmo de 6.3 por ciento.

Finalmente, el grupo B se integró con Colombia, el Ecuador y el Perú, que en conjunto tienen un crecimiento de 4.7 por ciento, igual a los países del grupo C.

En el cuadro 6 puede verse cómo en todos estos grupos de países el ritmo de crecimiento ha tendido a disminuir en los años cincuenta. En el grupo A, en cuyos índices gravita la Argentina por la magnitud relativamente alta de su ingreso, el decaimiento fue ya intenso en la primera mitad de la década y persistió con posterioridad. En cambio, en el grupo B el decaimiento aparece después de 1955. En buena medida, ello se explica por el hecho de que la evolución desfavorable del sector externo se anticipó en los países del sur, en tanto que el deterioro de la relación de precios del intercambio exterior comenzó en el grupo B a partir de 1955, tal como en parte sucedió también con los países del grupo D. A su vez, en el grupo C el fenómeno del debilitamiento se opera después de 1957, tanto en los países del Caribe como en los centroamericanos.

El gráfico III, que se ha trazado con los promedios trienales móviles de las variaciones anuales del producto por habitante de los distintos grupos de países sirve muy

bien para ilustrar este proceso de debilitamiento del crecimiento económico de América Latina. Es claro que dentro de cada grupo influye cada país de acuerdo con la magnitud de su ingreso, de tal modo que estos índices reflejan la situación del conjunto del área que forman los países reunidos. Sin embargo, el análisis por países que se hace⁶ pone de manifiesto que ese proceso de decaimiento ha alcanzado prácticamente a todos los países.

Conviene ver ahora cómo ha evolucionado el ingreso real de los países latinoamericanos.⁷

⁶ Véase la Tercera Parte de este estudio.

⁷ Al abordar este análisis conviene recordar que, de acuerdo con los conceptos utilizados por la CEPAL, el producto interno mide la producción neta interna del país, y el ingreso real, la masa de bienes y servicios de que dispone el país después de efectuado el intercambio de una parte de ese producto por los bienes y servicios que se incorporan del exterior, habida cuenta de los saldos de la balanza comercial o del balance de pagos, según corresponda. Sobre estas bases, si los precios de exportación, por ejemplo, aumentan más que los precios de importación, se dice que se ha producido un efecto positivo o una ganancia de intercambio que se adiciona al producto para determinar el ingreso real, y, en el caso contrario, que hay un efecto negativo o una pérdida que se deduce del producto. Estas ganancias o pérdidas se miden en la CEPAL en términos de exportaciones.

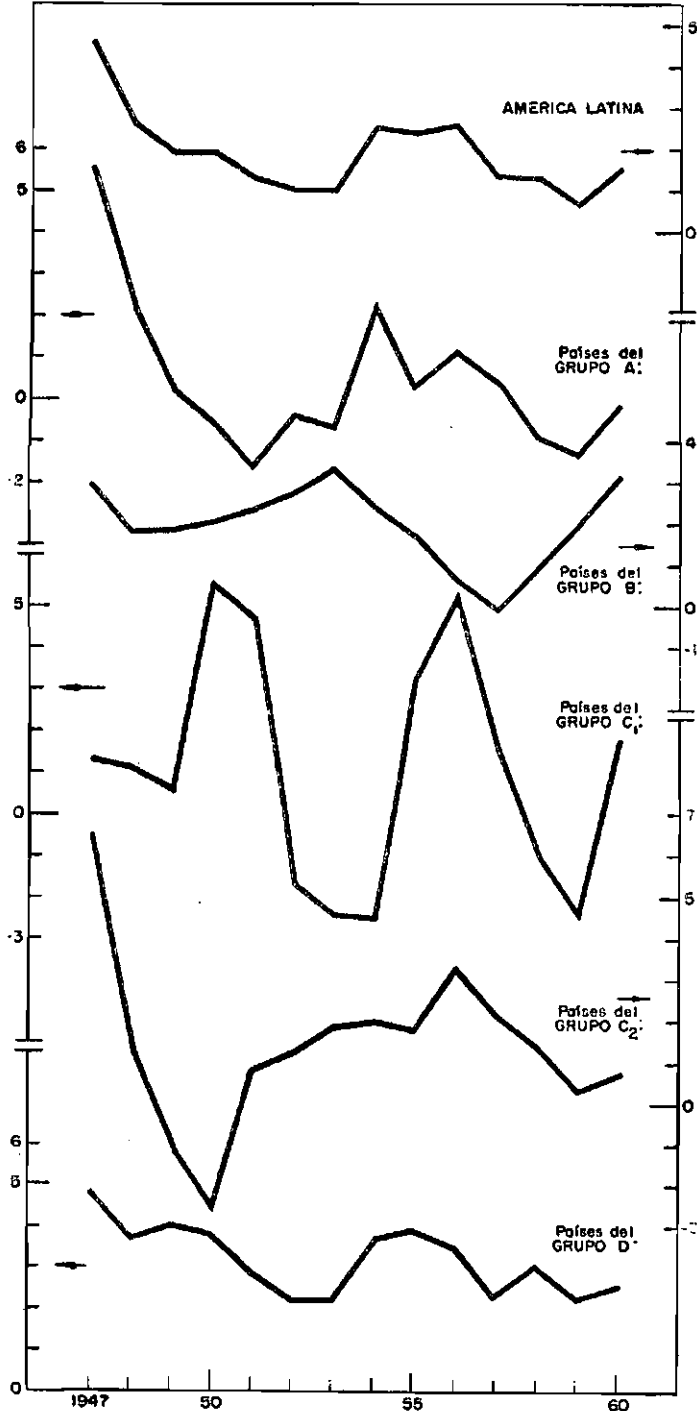
Para determinar el efecto de intercambio se ha adoptado como

Gráfico III

AMERICA LATINA: EVOLUCION DEL RITMO DE CRECIMIENTO

(Promedios trienales móviles de las variaciones anuales del Producto Interno Bruto per cápita)

ESCALA NATURAL



FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

En los primeros años de la posguerra, la relación de precios del intercambio era relativamente desfavorable para América Latina (véase el gráfico IV), pero evolu-

base de comparación la relación de precios que existía en 1950, pero se hubieran obtenido resultados muy similares con una base más amplia, como la del período 1950-54. Tanto para uno como para otro período la relación de precios del intercambio exterior fue muy inferior a la que tuvo América Latina antes de la gran crisis del año 1930.

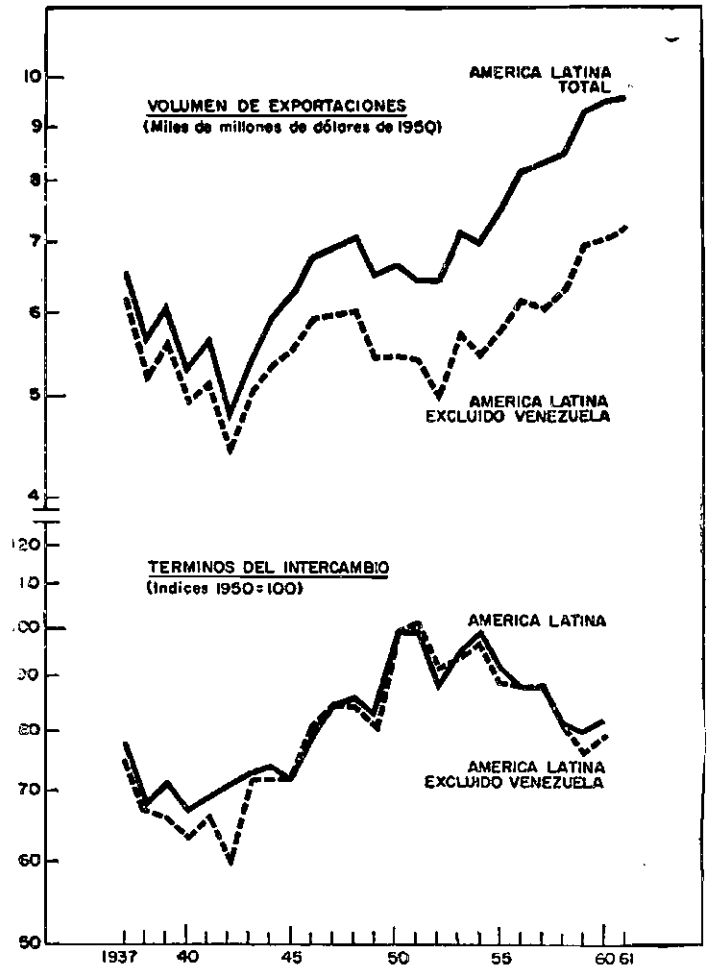
cionó en ascenso —especialmente en un principio— en los países exportadores de alimentos y después en los demás. En el conjunto de América Latina llegó a un máximo hacia 1951 y comenzó a descender con intensidad después de 1954.

Si se examina la evolución a largo plazo, comparando el promedio de la relación de precios del intercambio del período 1945-49 con el promedio de 1955-61, se comprueba que el deterioro de los años recientes está llevando esa relación a niveles muy similares a los de los años inmediatos a la terminación de la guerra. Por ello, la tasa a largo plazo del crecimiento del producto no difiere mayormente de la del crecimiento del ingreso real: 4.6 por ciento para el primero y 4.7 por ciento para el segundo. Por el contrario, en los movimientos a corto plazo, el efecto directo de la relación de precios del intercambio se ha sentido intensamente en las variaciones del ingreso real y ha sido, como es obvio, más profundo en las variaciones del ingreso real por habitante. (Véase de nuevo el cuadro 6.) En los primeros años de la posguerra el mejoramiento de la relación de intercambio —aunque partiendo de niveles deprimidos— acrecentó el poder de compra de las exportaciones de América Latina, y el ingreso real tendió a crecer más que el producto, a tal punto que en el período 1945-50 mientras el producto

Gráfico IV

AMERICA LATINA: VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES E INDICES DE TERMINOS DEL INTERCAMBIO

ESCALA SEMILOGARÍTMICA



FUENTE: Estadísticas nacionales de Comercio Exterior elaboradas por la CEPAL.

crecía al 5.7 por ciento anual, el ingreso real lo hacía a la alta tasa de 6.8 por ciento, con lo cual América Latina obtenía un ingreso real por habitante que crecía al 4.2 por ciento por año. Las importaciones se expandían aun más que el poder de compra de las exportaciones a base de utilizar reservas monetarias acumuladas durante el período de la guerra. (Véase el gráfico V.) Este proceso se desarrolló con carácter general en todos los grupos de países. (Véase de nuevo el cuadro 6.)

El deterioro en la relación de precios del intercambio exterior en la década del 50 y en 1961 acentuó en términos de ingreso el decaimiento del ritmo de crecimiento que mostraba el curso del producto interno, y las tasas anuales de crecimiento del ingreso real de América Latina descendieron de 6.8 por ciento al terminar la guerra, a 4.5 y 3.8 por ciento, respectivamente, en los períodos siguientes que se analizan.

En consecuencia, fue más intenso todavía el decaimiento en el ingreso real por habitante, pues de un ritmo relativamente alto de 4.2 por ciento bajó a 2 por ciento y a 1 por ciento. En comparación con 1955, y aún con 1950 el grupo A de países muestra un estancamiento en el ingreso real por habitante, en tanto que el grupo D —no obstante las más altas tasas de crecimiento de su población— pudo mantener en los últimos años un ritmo de 2 por ciento. En todo caso, debe señalarse que en general el aceleramiento en el crecimiento de la población en los años cincuenta constituye un factor adicional que vino a sumarse a los que determinaron el decaimiento en las tasas de crecimiento económico, para deprimir el curso del ingreso por habitante.

Estas diferencias entre la evolución del producto y del ingreso ponen de manifiesto sólo el efecto inmediato o visible de la relación de precios del intercambio exterior, que aceleró el ritmo de crecimiento del ingreso con respecto al del producto en un principio, y que lo debilitó después. Además, debe tenerse en cuenta que esas fluctuaciones en la relación de precios del intercambio inciden, en principio, sobre el mismo nivel del producto en la medida que aumentan o disminuyen la capacidad de compra que se ha de hacer efectiva a través de las importaciones y de su impacto dinámico sobre la demanda interna.

C. EL EFECTO DEL SECTOR EXTERNO EN EL DEBILITAMIENTO DEL RITMO DE CRECIMIENTO

1. Las relaciones entre el producto, el ingreso y la capacidad de compra externa

Los factores externos han tenido una influencia preponderante en el ritmo del crecimiento económico de América Latina durante la posguerra, ya sea en uno u otro sentido. En consecuencia, es oportuno hacer aquí algunas consideraciones generales sobre las relaciones que existen entre el producto, el ingreso y la capacidad de compra de las exportaciones, desde el punto de vista de la experiencia latinoamericana en la última década.

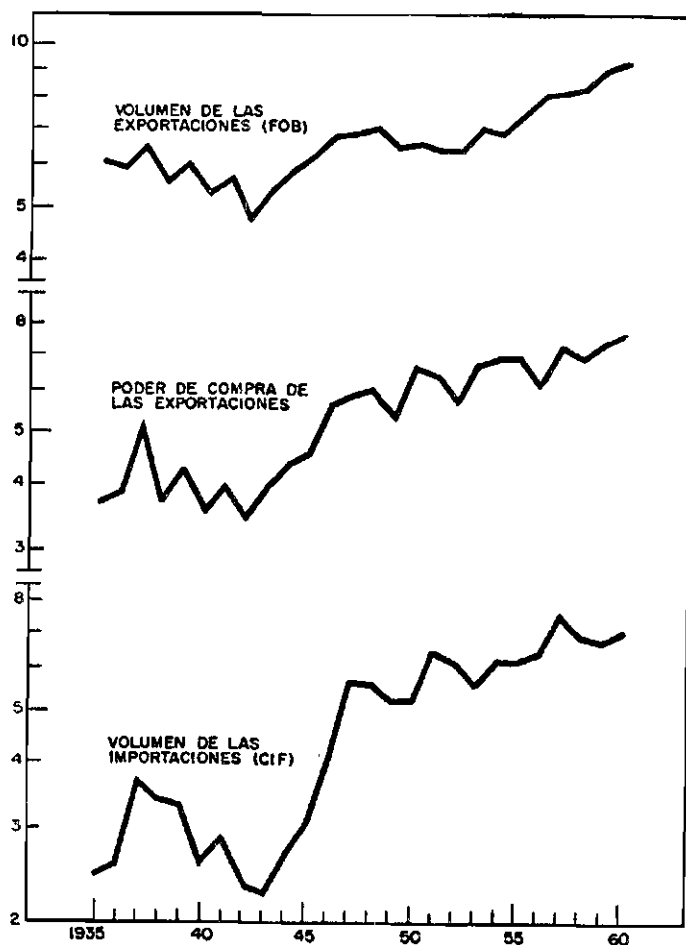
En principio, puede establecerse una relación funcional entre los elementos que integran la capacidad de compra externa, el coeficiente de importaciones y los niveles del producto y del ingreso. A los efectos de este análisis se llamará capacidad corriente de compra a la que se deriva del volumen de exportaciones y sus precios relativos, habida cuenta de la deducción de los pagos a fac-

Gráfico V

AMERICA LATINA: VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES, SU PODER DE COMPRA Y VOLUMEN DE LAS IMPORTACIONES

(Miles de millones de dólares de 1950)

ESCALA SEMILOGARÍTMICA



FUENTE: Estadísticas nacionales de Comercio Exterior elaboradas por la CEPAL.

tores productivos del exterior en concepto de beneficios e intereses de las inversiones y préstamos extranjeros. Al adicionar a esa capacidad de compra el financiamiento neto externo, se obtiene el monto de importaciones, o sea la capacidad de compra efectivamente utilizada.

Si en una economía la capacidad corriente de compra crece a un ritmo determinado, el producto podrá crecer según ese mismo ritmo, sin modificaciones del coeficiente de importación, y podrá hacerlo con mayor intensidad si ese coeficiente disminuye. En cambio, si esa capacidad de compra decae en su ritmo de crecimiento, o se estanca, el mantener determinado ritmo de crecimiento del producto dependerá de la posibilidad o de la capacidad que tenga la economía para disminuir el coeficiente de importaciones. Ese decaimiento, relativo o absoluto, de la capacidad corriente de compra, se puede operar en el volumen de exportación o a consecuencia de un descenso de la relación de precios del intercambio exterior. Así,

en América Latina ocurrió que, en el período 1950-54, el volumen de exportación sólo aumentó en 2 por ciento con respecto a 1945-49, pero la capacidad de compra se incrementó en 18 por ciento. En cambio, en el período 1956-61 el volumen fue 34 por ciento mayor que en el quinquenio anterior, en tanto que su poder de compra sólo aumentó en 15 por ciento. La variación en el poder de compra y no la que se registra en su volumen físico, es la que determina la variación de las importaciones, y en cierto modo, puede decirse que ésta es la que influye, en principio, sobre el producto interno de acuerdo con una relación funcional dada. La capacidad corriente de compra podrá modificarse si varía la magnitud relativa de los pagos de factores productivos del exterior, que representan en América Latina un coeficiente de alrededor del 10 de las exportaciones.

El financiamiento externo, a través de las entradas netas de capitales, de préstamos de balance de pagos o de la utilización de créditos o divisas del país, permite ampliar las importaciones y mantener determinados niveles de producción interna. Sin embargo, este factor no podría actuar ilimitadamente si no se incrementa el ingreso corriente de divisas o si la entrada de capitales no crece en forma acelerada y en determinadas condiciones, porque los compromisos en concepto de beneficios, intereses y amortizaciones se elevarían más allá de los límites prudentes a que puede comprometerse un país.

En definitiva, si en cualquiera de esas circunstancias la capacidad de compra que efectivamente se transforma en importaciones decae en términos relativos o absolutos, mantener determinado ritmo de crecimiento del producto dependerá de la posibilidad o de la capacidad de una política económica para disminuir el coeficiente de importaciones.

En este aspecto, la CEPAL ha mostrado repetidas veces que para que los países latinoamericanos puedan mantener determinado ritmo de crecimiento se requiere un proceso de sustitución de importaciones, porque la demanda externa de las exportaciones tiende a crecer menos que el ingreso, en tanto que la demanda de importaciones tiende a crecer más.

De ahí que el solo hecho de mantener un coeficiente constante de importación con respecto al producto interno significa ya determinado grado de contención o de sustitución de importaciones entendida ésta como diferencia entre la demanda potencial de importaciones y las importaciones efectivas; y tanto mayor será el esfuerzo interno de sustitución si ese coeficiente debe aún disminuirse frente a la evolución de la capacidad de compra externa.

Como es natural, el proceso de sustitución de importaciones tiene sus limitaciones y no puede dejarse de considerar en relación con la evolución ulterior de las exportaciones y, en definitiva, con el problema de la asignación o utilización óptima de los recursos. La sustitución puede operarse en varias líneas, a saber: bienes de consumo, combustibles, productos intermedios y bienes de capital.

Si el proceso de sustitución continúa hasta colmar las sustituciones de bienes de consumo, en tanto que las importaciones se mantienen relativamente deprimidas en virtud del estancamiento o insuficiente crecimiento del poder de compra de las exportaciones, se puede llegar a situaciones de extrema vulnerabilidad de la economía, pues ésta queda dependiendo del exterior en combustibles y productos básicos, o en bienes para la formación de

capital que inciden en su capacidad de producción actual o futura.

La continuación del proceso en nuevas líneas de productos intermedios o de bienes de capital exige la incorporación de nuevas y más complejas técnicas, y también puede exigir nuevas inversiones extranjeras. En estas circunstancias, si no se incrementan los ingresos corrientes de divisas, pueden presentarse dificultades para las amortizaciones o el pago de beneficios e intereses.

Finalmente, la realidad demuestra que con un proceso de sustitución y determinado ritmo de crecimiento del producto interno, aumenta la demanda general de importaciones de otros bienes intermedios o de capital. Por lo tanto, el desarrollo de ese proceso dependerá de los niveles de exportación que puedan alcanzarse.

En conclusión, cuando la capacidad externa de compra de un país disminuye en su ritmo de crecimiento o en sus niveles absolutos, la posibilidad y capacidad para cambiar la estructura de las importaciones y para disminuir el coeficiente de importación, determinan los límites del crecimiento del producto interno. Esclarecer, cómo y hasta dónde resulta económicamente conveniente disminuir el coeficiente de importación, y adoptar las decisiones fundamentales para reorientar las asignaciones de recursos a fin de lograr el incremento y diversificación de las exportaciones, examinando las diversas alternativas de utilización óptima de recursos, es el punto clave de una política de desarrollo.

2. Los efectos del sector externo y el ritmo de crecimiento de América Latina

Durante el período de la posguerra el volumen de las exportaciones de América Latina creció según una tasa media, a largo plazo, del 2.9 por ciento, y su poder de compra lo hizo con un ritmo ligeramente inferior, pues fue del 2.7 por ciento. Merced al financiamiento externo, las importaciones pudieron a su vez crecer al 3.9 por ciento anual. En cambio, el producto interno tuvo una tasa media del 4.6 por ciento, lo que implicó un descenso en el coeficiente medio de importaciones con respecto al producto: de 14.6 en los primeros años de la posguerra llegó a 13.5 en promedio en el período 1955-61.

Estos índices sólo reflejan la tendencia media en todo el período y en el conjunto de América Latina, pues las variables del sector externo en relación con el ritmo de crecimiento económico muestran marcadas fluctuaciones por períodos y comportamientos diferentes en los distintos países.

Los cuadros 7 y 8, que reúnen la información del sector externo en el conjunto de América Latina y en cada uno de los grupos de países que se han establecido, facilitan un análisis más preciso del proceso económico que aquí se examina.

En los primeros años de la posguerra el conjunto de América Latina registraba un índice relativamente alto de exportaciones si se compara con el nivel del producto interno, pues representaban casi el 20 por ciento de éste.

El volumen de las exportaciones desde 1945 hasta 1950 se mantuvo más o menos constante, pero, en cambio, la capacidad para importar crecía a consecuencia del mejoramiento de la relación de precios del intercambio exterior. Se lograban asimismo altos volúmenes de importación, si bien partiendo de niveles muy deprimidos al finalizar la guerra. El producto y el ingreso lograban

Cuadro 7

AMERICA LATINA: PRODUCTO, INGRESO REAL, CONSUMO, INVERSION Y
SECTOR EXTERNO, PROMEDIOS ANUALES
(Millones de dólares de 1950)

	Producto bruto	Ingreso real	Inversión total	Consumo total	Volumen ^a de ex- por- taciones	Efecto de la relación de inter- cambio exterior	Ingreso ne- to por pago a factores productivos del exterior	Financia- miento neto externo	Importa- ciones de bienes y ser- vicios
<i>América Latina</i>									
1945-49	35 470	34 310	6 370	27 220	7 020	-1 160	710 ^c	240 ^c	5 140
1950-54	44 440	44 180	7 830	35 950	7 150	- 260	780	380	6 490
1955-61	58 420	56 720	10 050	46 600	9 620	-1 700	990	940	7 870
1958	58 320	56 540	10 090	46 740	9 490	-1 780	940	1 230	8 000
1959	59 950	57 730	10 270	57 290	10 120	-2 220	920	750	7 730
1960	62 960	60 690	10 530	50 070	10 410	-2 270	950	920	8 110
1961	66 330	63 670	11 060	52 620	10 920	-2 660	980	1 170	8 450
<i>Grupo A</i>									
1945-49	12 170	12 160	2 670	9 260	2 000	- 10	160 ^c	- 30 ^c	1 720
1950-54	13 750	13 710	2 710	11 010	1 600	- 40	40	50	1 570
1955-61	15 750	15 460	3 120	12 630	1 810	- 290	100	390	1 810
1958	16 110	15 670	3 150	12 810	1 850	- 440	80	370	1 700
1959	15 440	15 130	2 750	12 390	1 880	- 310	90	100	1 580
1960	16 050	15 780	3 440	12 670	1 960	- 270	120	450	2 020
1961	16 890	16 680	3 620	13 750	1 930	- 210	170	860	2 410
<i>Grupo B</i>									
1945-49	3 850	3 670	600	3 130	670	- 180	30 ^c	90 ^c	550
1950-54	4 870	4 840	830	4 000	790	- 30	50	40	750
1955-61	6 360	6 150	1 050	5 110	1 100	210	80	90	900
1958	6 160	5 920	930	4 950	1 060	- 240	100	60	780
1959	6 530	6 220	890	5 220	1 180	- 310	90	- 20	760
1960	6 940	6 620	1 070	5 510	1 260	- 320	100	60	900
1961	7 310	6 940	1 200	5 770	1 340	- 370	110	140	1 000
<i>Grupo C</i>									
1945-49	3 710	3 590	370	3 000	1 110	- 120	110 ^c	- 60 ^c	770
1950-54	4 460	4 430	570	3 790	1 210	- 30	100	30	1 110
1955-61 ^b	5 550	5 440	840	4 640	1 500	- 110	80	140	1 450
1958	5 500	6 400	880	3 700	1 560	- 100	90	270	1 640
1959	5 560	5 320	860	4 570	1 530	- 240	80	190	1 400
1960 ^b	5 880	5 710	780	4 800	1 520	- 170	40	60	1 370
1961 ^b	6 190	5 910	850	4 990	1 620	- 280	40	150	1 450
<i>Grupo D</i>									
1945-49	15 740	14 890	2 770	11 830	3 240	- 850	410 ^c	240 ^c	2 100
1950-54	21 360	21 200	3 720	17 150	3 550	- 160	590	260	3 060
1955-61	30 760	29 670	5 040	24 220	5 210	-1 090	730	320	3 710
1958	30 550	29 550	5 130	24 280	5 020	-1 000	670	530	3 880
1959	32 420	31 060	5 770	25 110	5 530	-1 360	660	480	3 990
1960	34 090	32 580	5 150	27 090	5 670	-1 510	690	350	3 820
1961	35 940	34 140	5 390	28 110	6 030	-1 800	660	20	3 590

FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

^a Incluye turismo.

^b Incluye una estimación muy burda para los países del Caribe.

^c Basado en el período 1946-49.

entonces las más altas tasas de crecimiento de todo el período de posguerra. Hasta los primeros años de la década del 50 el volumen de exportaciones en el conjunto de América Latina (véanse de nuevo los gráficos IV y V) no había aumentado; pero si antes la relación de precios del intercambio exterior acrecentaba el poder de compra, empezó ahora a estabilizarse y, en consecuencia, las variaciones de la capacidad corriente de compra quedaron limitadas a las de los volúmenes de exportación. Se inicia así el período en que el ritmo de crecimiento del producto y del ingreso es menor que en los años 1945-49.

En el período 1956-61 el volumen de exportaciones crece aceleradamente. Entre 1953-54 y 1959-61 lo hizo a una tasa acumulativa anual del 5.3 por ciento. Pero los precios relativos empezaron a descender y la capacidad

de compra creció mucho menos que el volumen exportado. Por lo tanto, a pesar de la elevada utilización del financiamiento externo, el volumen de importaciones tendió a ceder en su ascenso. El ritmo de crecimiento del producto —y más aún el del ingreso— decayó con respecto a los períodos anteriores, pero mantuvo determinados niveles sobre la base de una disminución del coeficiente de importaciones, fenómeno que todavía no se había operado en los primeros años de la década. Las cifras de los cuadros 7 y 8 permiten apreciar la magnitud de este proceso en forma resumida en distintos períodos de la posguerra.

En el lapso 1950-54 el promedio anual del volumen de exportaciones fue prácticamente igual al del período 1945-49; en cambio, el poder de compra aumentó en 18 por

Cuadro 8

AMERICA LATINA: INGRESO REAL, INVERSION Y SECTOR EXTERNO EN PORCIENTOS DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO

	Ingreso bruto	Inver- sión total	Consu- mo total	Volumen de ex- portacio- nes ^a	Efecto de la re- lación de inter- cambio exterior	Ingreso neto por pagos a factores producti- vos del exterior	Financia- miento neto ex- terno	Importa- ciones de bienes y ser- vicios
<i>América Latina</i>								
1945-49. . .	96.7	18.0	76.7	19.8	-3.3	2.0 ^b	0.7 ^c	14.5
1950-54. . .	99.4	17.6	80.9	16.1	-0.6	1.8	0.9	14.6
1955-61. . .	97.1	17.2	79.8	16.5	-2.9	1.7	1.6	13.5
1958. . . .	96.9	17.3	80.1	16.3	-3.1	1.6	2.1	13.7
1959. . . .	96.3	17.1	78.9	16.9	-3.7	1.5	1.3	12.9
1960. . . .	96.4	16.7	79.6	16.5	-3.6	1.5	1.5	12.9
1961. . . .	96.0	16.7	79.4	16.5	-4.0	1.5	1.8	12.7
<i>Grupo A</i>								
1945-49. . .	99.9	21.6	76.1	16.4	-0.1	1.3 ^b	-0.3 ^c	14.1
1950-54. . .	99.7	19.7	80.0	11.6	-0.3	0.3	0.4	11.4
1955-61. . .	98.1	19.8	80.2	11.5	-1.8	0.6	2.5	11.5
1958. . . .	97.3	19.5	79.5	11.5	-2.7	0.5	2.3	10.5
1959. . . .	98.0	17.8	80.2	12.2	-2.0	0.6	0.6	10.2
1960. . . .	98.3	21.4	78.9	12.2	-1.7	0.7	2.8	12.6
1961. . . .	98.8	21.4	81.4	11.4	-1.2	1.0	5.1	14.3
<i>Grupo B</i>								
1945-49. . .	95.3	15.6	81.3	17.4	-4.7	0.8 ^b	2.3 ^c	14.3
1950-54. . .	99.4	17.0	82.1	16.2	-0.6	1.0	0.8	15.4
1955-61. . .	96.7	16.5	80.3	17.3	-3.3	1.3	1.4	14.2
1958. . . .	96.1	15.1	80.4	17.2	-3.9	1.6	1.0	12.7
1959. . . .	95.3	13.6	79.9	18.1	-4.7	1.4	-0.3	11.6
1960. . . .	95.4	15.4	79.4	18.2	-4.6	1.4	0.9	13.0
1961. . . .	94.9	16.4	78.9	18.3	-5.1	1.5	1.9	13.7
<i>Grupo C</i>								
1945-49. . .	96.8	10.0	80.9	29.9	-3.2	3.0 ^b	-1.6 ^b	20.9
1950-54. . .	99.3	12.8	85.0	27.1	-0.7	2.3	0.7	24.9
1955-61 ^c . . .	98.0	15.1	83.6	27.0	-2.0	1.4	2.5	26.1
1958. . . .	98.1	16.0	85.4	28.4	-1.8	1.6	4.9	29.8
1959. . . .	95.7	15.5	82.1	27.5	-4.3	1.4	3.4	25.2
1960 ^c	97.1	14.8	81.6	25.9	-2.9	0.7	1.0	23.3
1961 ^c	95.5	13.7	80.6	26.2	-4.5	0.6	2.4	23.4
<i>Grupo D</i>								
1945-49. . .	95.6	17.6	75.2	20.6	-5.4	2.6 ^b	1.5 ^b	13.3
1950-54. . .	99.3	17.4	80.3	16.6	-0.7	2.8	1.2	14.3
1955-61. . .	96.5	16.4	78.7	16.9	-3.5	2.4	1.0	12.1
1958. . . .	96.7	16.8	79.5	16.4	-3.3	2.2	1.7	12.7
1959. . . .	95.8	17.8	77.5	17.0	-4.2	2.0	1.5	12.3
1960. . . .	95.6	15.1	79.5	16.6	-4.4	2.0	1.0	11.2
1961. . . .	95.0	15.0	78.2	16.8	-5.0	1.8	0.1	10.0

FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

^a Incluye turismo.^b Basado en el promedio del período 1946-49.^c Incluye una estimación muy burda para los países del Caribe.

ciento. Con un financiamiento externo de sólo 380 millones de dólares, que representaba el 5 por ciento del valor de las exportaciones, el conjunto de América Latina realizó importaciones por 6 500 millones de dólares, que eran 26 por ciento más altas que las del período anterior. El producto creció en 25 por ciento y el coeficiente de importación se mantuvo aproximadamente en los mismos niveles.

En el período 1955-61 el incremento relativamente elevado del volumen de exportación (34 por ciento) se vio contrarrestado por el deterioro de la relación de precios del intercambio, hasta el punto de que anuló un 60 por ciento de dicho incremento.

El financiamiento neto externo pasó del promedio de 380 millones de dólares a 940 millones, incluyendo en

estas cifras la utilización de activos y reservas de las entidades monetarias y la reinversión de utilidades de capitales extranjeros. Simultáneamente, se incrementaron también los pagos a factores productivos del exterior. En definitiva, con un volumen promedio de exportaciones de 9 600 millones de dólares, se realizaron importaciones por 7 900 millones. Las importaciones subieron así en 21 por ciento, o sea, a un ritmo anual inferior al del período precedente.

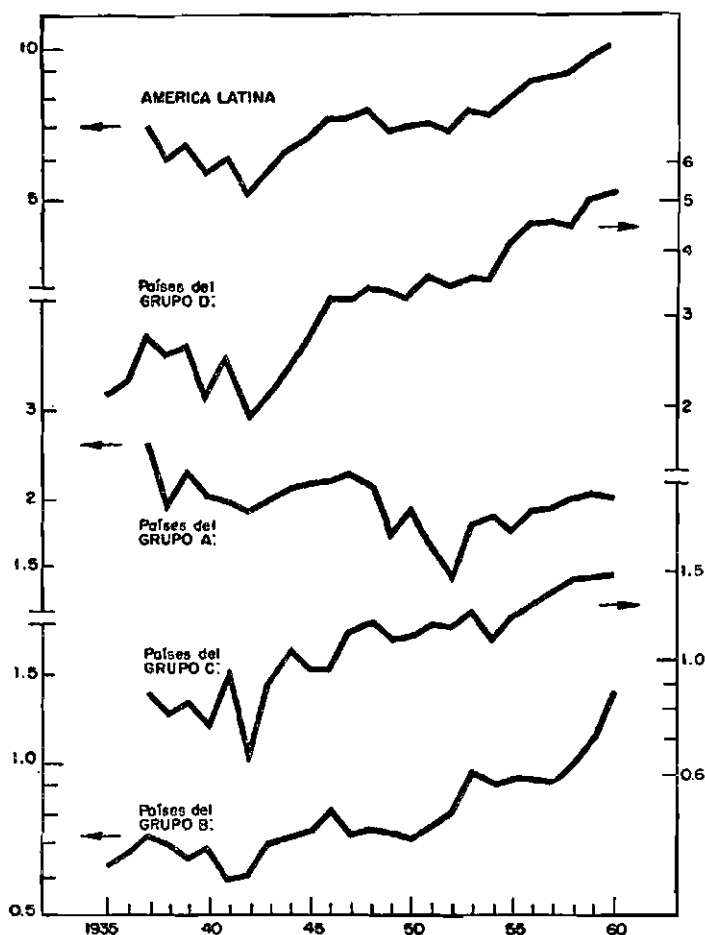
Sin embargo, el producto pudo crecer en 31 por ciento, el ingreso en una cantidad menor (29 por ciento), y el coeficiente de importación con respecto al producto interno debió descender de 14.6 a 13.5, denotando un proceso intenso ya de contención y sustitución de importaciones.

Estas cifras promedios de períodos relativamente ex-

Gráfico VI

AMERICA LATINA: VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES
(Miles de millones de dólares de 1955)

ESCALA SEMILOGARÍTMICA



FUENTE: Estadísticas nacionales de Comercio Exterior elaboradas por la CEPAL.

tenso no son suficientemente ilustrativas de la magnitud del impacto del sector externo en la economía latinoamericana. En efecto, véanse los datos individuales de los últimos años. Entre 1958 y 1961 las exportaciones estuvieron en franco crecimiento, pasando de 9 500 a 10 900 millones de dólares, pero el deterioro de la relación de precios del intercambio exterior continuó, e incluso se intensificó, los balances de pagos acentuaron sus desequilibrios y el producto interno mantuvo determinado ritmo de crecimiento debido a una mayor contención o sustitución de importaciones. El coeficiente de importación con respecto al producto interno, que era de 13.7 en 1958, descendió a 12.7 en 1961. El efecto negativo de la relación de precios del intercambio exterior llegó a representar un 4 por ciento del producto interno, y el financiamiento externo ascendió a 1.8 por ciento del producto, mientras que en 1950-54 había representado un promedio de 0.9 por ciento. (Véase el gráfico VI.)

Por su parte, el gráfico VII es también ilustrativo de esta evolución del sector externo de América Latina y pone además de manifiesto que si se hubiera utilizado una base más amplia en las comparaciones de la relación de precios del intercambio exterior —por ejemplo el promedio del período 1950-54—, la magnitud del efecto

de esa relación hubiera disminuido, pero en una cantidad relativamente pequeña.

Dentro del cuadro general que se acaba de esbozar, los grupos de países presentan características particulares en la evolución del sector externo y de su crecimiento económico que, aunque sólo sea con brevedad, es necesario describir para dar mayor precisión a este análisis.

El grupo A en su conjunto muestra en el largo plazo una disminución del volumen de exportaciones y una disminución mayor aún en el poder de compra. Gravitan particularmente sobre estas variables la Argentina, el Uruguay y Bolivia. Este grupo incrementó con intensidad la utilización del financiamiento externo durante el último quinquenio pero sólo a partir de 1960 consiguió aumentar su volumen de importaciones. Por otra parte, este grupo es el que registra tasas más lentas de crecimiento económico durante la posguerra.

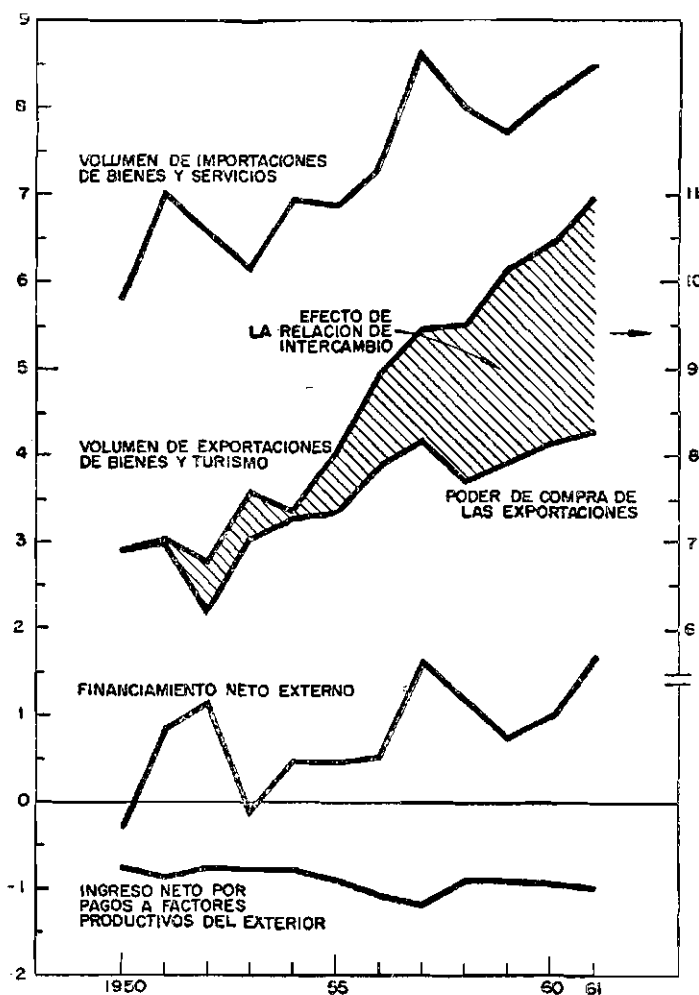
En cambio, los tres grupos restantes de países han tenido exportaciones en ascenso de mucha mayor intensidad, especialmente los grupos B y D (véase el gráfico VI). En todos ellos se da además la situación de que el poder de compra de sus exportaciones en el largo plazo tendió

Gráfico VII

AMERICA LATINA: EVOLUCION DEL SECTOR EXTERNO EN EL PERIODO 1950-61

(Miles de millones de dólares de 1950)

ESCALA NATURAL



FUENTE: CEPAL, sobre la base de estadísticas oficiales de Comercio Exterior y datos del Fondo Monetario Internacional.

a crecer más que el volumen durante el período de posguerra. El fenómeno es más ostensible en el grupo D, siempre considerado en su conjunto. Además, los grupos B y C han tendido a comportarse con las características propias de economías relativamente más abiertas al exterior, y en este aspecto registran una tendencia de crecimiento de las importaciones más elevada —siempre en el largo plazo— que la del crecimiento del producto y el ingreso, es decir, con una elasticidad de demanda de importaciones que es mayor que la unidad. (Véase el cuadro 9.)

Conviene examinar algunas cifras generales en cada grupo de países, pues un análisis preciso requeriría del examen del comportamiento de los países que integran cada grupo y que se deja para más adelante.⁸

El grupo A tuvo en el período 1945-49 un volumen de exportaciones de 2 000 millones de dólares. Sin embargo, las ventas exteriores descendieron en forma radical en la primera mitad de los años cincuenta recuperándose con posterioridad, aunque nunca lograron aquellos primeros niveles. El aumento que tuvieron a partir de 1955 fue anulado totalmente por el efecto negativo de la relación de precios del intercambio. En el período 1955-61 el grupo A utilizó financiamiento neto externo según un promedio de 390 millones de dólares anuales —en comparación con 50 millones en el período anterior— pero en virtud del deterioro de aquella relación, sus importaciones, aunque se elevaron en un 15 por ciento sobre las del período 1950-54, sólo aventajaron ligeramente a las de los primeros años de posguerra. Hacia 1961, el grupo consiguió incrementar sus importaciones, pero sobre la base de un financiamiento externo que alcanzó a 860 millones de dólares, lo que es un índice muy significativo de la situación crítica de balance de pagos de los países que lo integran y, en particular, del balance de pagos de la Argentina.

El grupo A es el que registra el mayor descenso en el coeficiente de importaciones, pues de 14.0 en el período 1945-49, llegó a 11.5 hacia 1955-61. Este descenso es

⁸ Véase la Tercera Parte de este estudio.

Cuadro 9

AMERICA LATINA: RITMO DE CRECIMIENTO DE LA DEMANDA FINAL Y DE LOS RECURSOS DISPONIBLES, TOTAL Y POR GRUPOS DE PAISES, 1945-49 A 1955-61

(Tasas acumulativas anuales)

	América Latina	Grupos de países			
		A	B	C	D
Ingreso real	4.7	2.2	4.8	3.8	6.5
Producto interno	4.6	2.4	4.7	3.7	6.3
Importaciones	3.9	0.5	4.6	5.9	5.3
Consumo	5.0	2.9	4.6	4.0	6.7
Privado	5.0	3.0	4.4	3.7	6.7
Público	5.0	2.2	6.8	6.4	6.6
Exportaciones					
Quántum de bienes y turismo	2.9	-0.9	4.6	2.8	4.4
Poder de compra	2.7	-2.4	5.7	3.0	5.1
Inversión bruta total	4.2	1.5	5.4	7.7	5.6
Inversión fija	3.6	2.0	4.6	7.6	4.0
Pública	5.0	-0.3	7.7	11.3	8.2
Privada	3.0	3.0	3.9	6.3	2.2

FUENTE: Estadísticas oficiales elaboradas por la CEPAL.

aún más acentuado que el del grupo D, aunque se da en condiciones muy distintas. Entre ellas cabe destacar dos aspectos: a) el descenso del coeficiente de importaciones en el grupo A se opera dentro de un proceso muy lento de crecimiento económico, contrariamente a lo que sucede en el grupo D, y b) en el grupo D el descenso del coeficiente se produjo simultáneamente con un aumento considerable de las importaciones.⁹

El grupo B tuvo en el largo plazo la tasa más alta de incremento de las exportaciones. En 1950-54 exportó según un promedio anual de 790 millones de dólares (18 por ciento más que en el período anterior), pero su poder de compra ascendió aun más (en 55 por ciento) debido al mejoramiento de la relación de precios del intercambio exterior. En esta situación, con un financiamiento neto externo relativamente pequeño de 40 millones de dólares anuales en promedio, este grupo realizó importaciones por 750 millones, que fueron 36 por ciento más altas que en el período anterior, y el coeficiente de importaciones se elevó de 14.3 a 15.4. Es interesante comprobar cómo la demanda de importaciones aparece determinada más bien por el ingreso real y con una elasticidad de crecimiento superior a la unidad.

Las exportaciones del grupo B continuaron en ascenso durante 1955-61, pero la mayor parte del incremento del poder de compra fue anulada por el deterioro de la relación de precios del intercambio exterior. Se incrementó el financiamiento externo, pero disminuyó el ritmo de ascenso de las importaciones, así como su coeficiente con respecto al producto y al ingreso, a consecuencia de la contención y sustitución que se fue acentuando particularmente en el caso de Colombia.

El grupo C, que comprende a los países centroamericanos y del Caribe, es el que tiene los más altos coeficientes de exportación e importación. En 1950-54 su poder de compra crece a consecuencia del volumen y del mejoramiento de los precios relativos de sus exportaciones. Las importaciones se incrementan en más del 40 por ciento, con una elasticidad-ingreso superior a la unidad. En el período siguiente (1955-61) sus exportaciones crecieron todavía más, pero la relación de precios se deterioró. Sin embargo, el mayor financiamiento externo, que llegó a representar en ese período cerca del 10 por ciento de las exportaciones, le permitió volver a incrementar las importaciones en 30 por ciento, manteniendo todavía un coeficiente de elasticidad superior a la unidad. Con todo, en los últimos años de ese período, se comprueba, por un lado, que las exportaciones no seguían ya creciendo y, por otro, que el efecto de la relación de precios del intercambio acentuaba su deterioro, imponiendo limitaciones al aumento de las importaciones, a pesar de las cifras relativamente elevadas del financiamiento externo. (Véanse de nuevo los cuadros 7 y 8.)

El grupo D, que comprende al Brasil, México y Venezuela, ha tenido en su conjunto las tasas más altas de crecimiento en el volumen y el poder de compra de las exportaciones, sólo ligeramente inferiores —en lo que toca al volumen— a las del grupo B. En consecuencia, el crecimiento de las importaciones también ha seguido la misma evolución, pero el coeficiente de importación desciende de una manera regular a partir de 1950, mientras el producto registra las más altas tasas de crecimiento, en

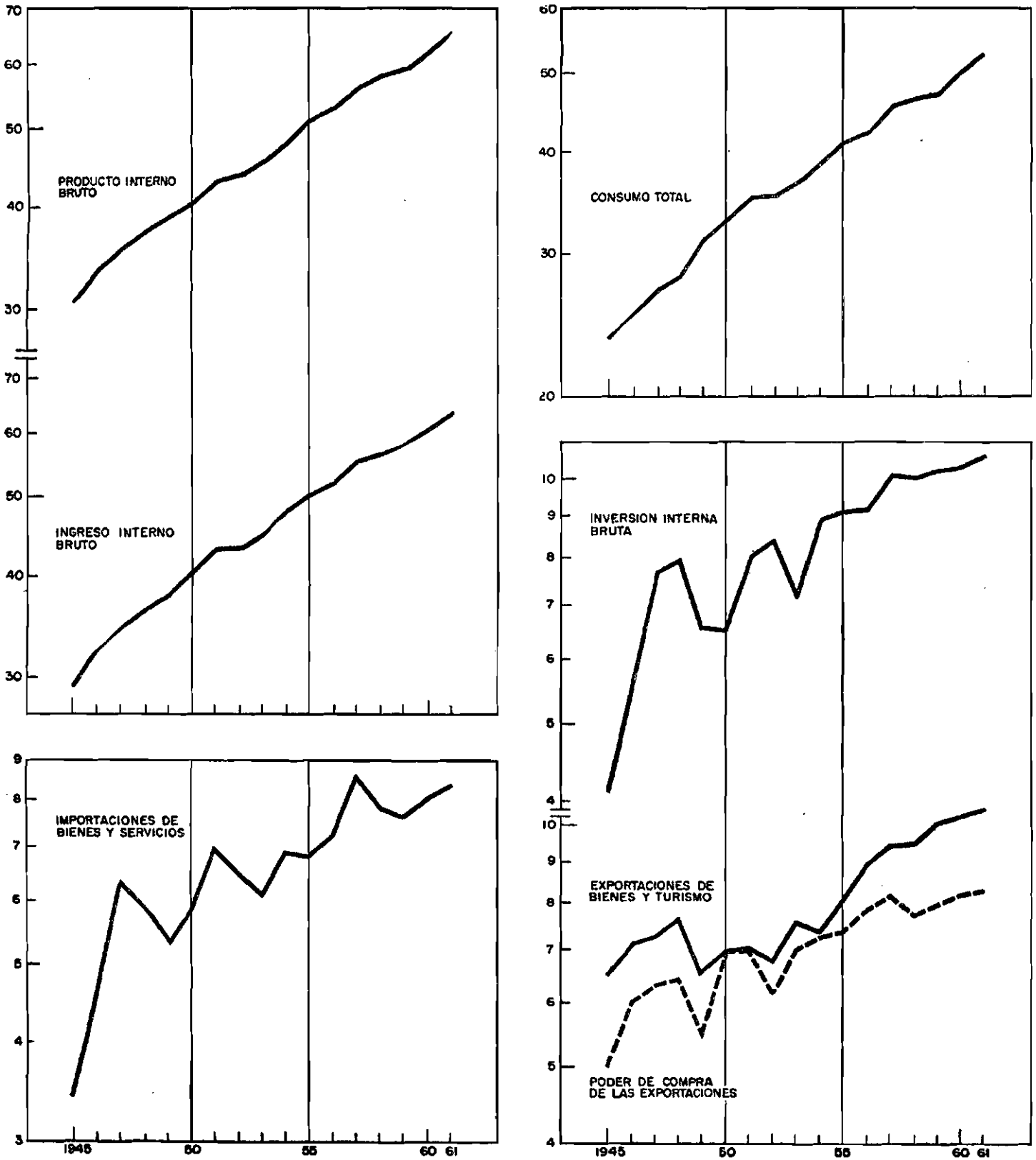
⁹ En el capítulo IV de la Tercera Parte se examinará el caso particular del Brasil, país que no mostró este comportamiento que revelan las cifras adicionadas del grupo.

Gráfico VIII

AMERICA LATINA: PRODUCTO, INGRESO, IMPORTACIONES Y DEMANDA FINAL

(Miles de millones de dólares de 1950)

ESCALA SEMILOGARÍTMICA



FUENTE: CEPAL sobre la base de estadísticas oficiales de Comercio Exterior y datos del Fondo Monetario Internacional.

manda final el producto interno tendió a acrecentar su participación, pues al terminar la guerra era de alrededor de 87 por ciento y en los últimos años de la década del 50 se elevó a 88 y a 89 por ciento, aproximadamente.

En consecuencia, cabría concluir que la demanda interna incrementó su influencia dinámica sobre el producto y el ingreso y que el proceso de crecimiento ha tendido a realizarse hacia adentro. Sin embargo, no podría afirmarse que las economías latinoamericanas, al nivel actual de su ingreso, hayan conseguido disminuir su grado de vulnerabilidad con respecto a los factores externos.

El análisis que se acaba de hacer del sector externo mostró que el deterioro de la relación de precios del intercambio en los años cincuenta tuvo graves repercusiones en el debilitamiento del ritmo de crecimiento económico, no obstante que el coeficiente de exportaciones o la participación relativa de éstas en la demanda final fuera inferior a la de los primeros años de posguerra. Es obvio que el insuficiente volumen de exportación constituye un obstáculo importante para el desarrollo y que está impidiendo mayores tasas de crecimiento, incluso en aquellos países que pueden llevar adelante su proceso de sustitución de importaciones. Por otra parte, las importaciones fuertemente comprimidas en sus niveles absolutos, cambian su composición, pero se integran en elevadas proporciones con combustibles, productos intermedios y bienes de capital, adquiriendo una estructura sumamente inflexible, que ha aparejado una nueva vulnerabilidad para el actual nivel de actividad y para el desarrollo futuro dependiente en alto grado de los abastecimientos extranjeros de bienes de capital.

2. Tendencias del consumo privado y público

El consumo privado tendió a crecer en el conjunto de América Latina a una tasa del 5 por ciento, es decir, ligeramente más que el producto y el ingreso real, habiéndose obtenido, en consecuencia, un crecimiento a largo plazo de 2.3 por ciento de consumo por habitante. En el grupo A de países el crecimiento fue mucho más lento en correspondencia con el ritmo del producto y del ingreso; en cambio, en el grupo D se registra el crecimiento más sostenido y elevado (3 por ciento por habitante).

Los gastos del gobierno muestran, en general, una tendencia de mayor crecimiento que el consumo privado, excepto en el grupo A de países; esa diferencia es más marcada en los grupos B y C. Con todo, para el conjunto de la región sus tasas son idénticas.

Si bien esta rápida expansión del consumo público ha estado determinada por la atención de los servicios de carácter general y social que presta el gobierno, también ha gravitado en él, en cierta medida, la presión para la ocupación de una masa redundante de fuerza de trabajo que se deriva del altísimo crecimiento de la población urbana.

El gráfico VIII pone de manifiesto cómo el debilitamiento del ritmo de crecimiento económico influyó en el consumo privado. Así, mientras en el período 1945-49 el consumo privado crecía según una tasa de 7.2 por ciento, a partir de 1950 lo hizo al 4.0 por ciento.

3. La formación de capital

Las inversiones brutas totales en bienes duraderos de capital y en variación de existencias crecieron en el largo

plazo a una tasa de 4.2 por ciento anual, determinando una ligera contracción de su coeficiente con respecto al producto interno.

Si se considera sólo la inversión fija —excluyendo las variaciones de inventarios que en la década del 50 aumentaron apreciablemente, sobre todo debido a la acumulación de existencias de bienes de exportación—, se pone de manifiesto el hecho significativo del debilitamiento del ritmo de crecimiento, pues aquélla aumentó a una tasa (3.6 por ciento) inferior a la del producto interno.

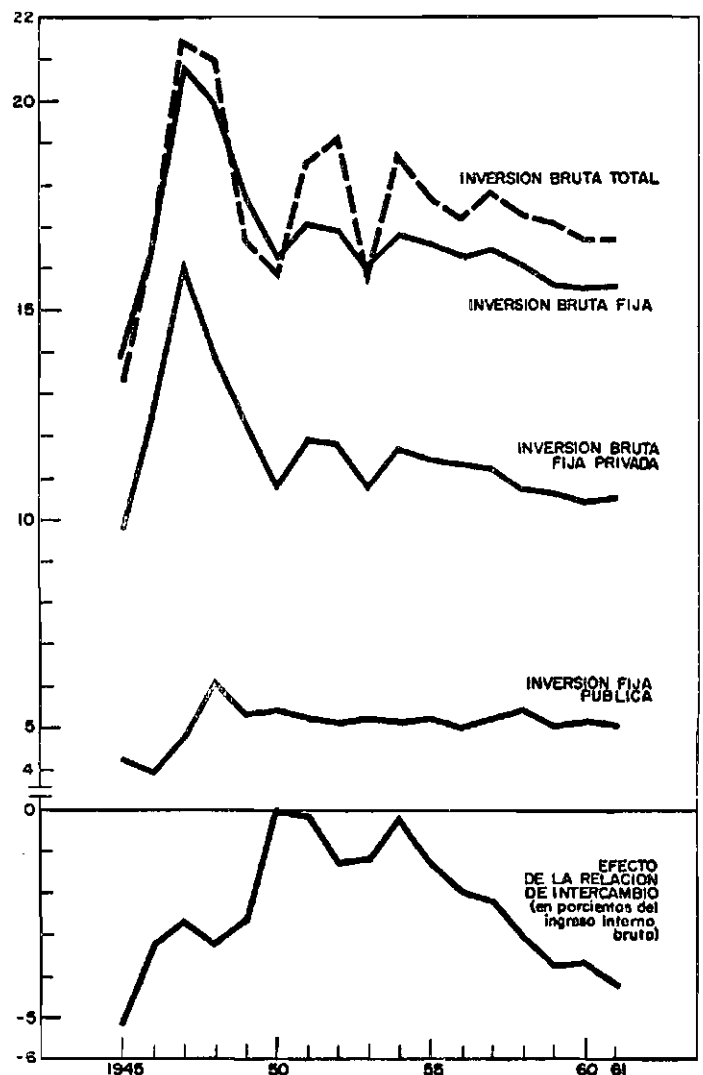
En este comportamiento han influido los grupos A y D de países, pues en los grupos B y C la inversión fija tendió en el largo plazo a aumentar a un ritmo igual o superior al del producto. Por lo que atañe al grupo A, es probable que el fenómeno haya sido determinado, en parte, por las fuertes inversiones que se hicieron en la Argentina al terminar la guerra. Por el contrario, el aceleramiento de las inversiones en los grupos B y C parece ser conse-

Gráfico IX

AMERICA LATINA: INVERSION INTERNA PUBLICA Y PRIVADA Y EFECTO DE LA RELACION EXTERNA DE INTERCAMBIO

(Coeficientes, en porcentajes del producto interno bruto)

ESCALA NATURAL



FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

cuencia de los bajos niveles que tuvieron a principios del período.

La inversión pública creció más que la inversión privada en todos los grupos de países, con excepción del grupo A. En el conjunto de América Latina, la tasa de crecimiento a largo plazo de la inversión privada fue de 3 por ciento, mientras que la de la inversión pública, fue del 5.0 por ciento.

La inversión pública fue así uno de los factores de movimiento más dinámico entre los componentes de la demanda final. Su ritmo de crecimiento fue superior al de ésta en los grupos B, C y D; en cambio, en el grupo A se mantuvo más bien estancada.

Tres factores cabría identificar como determinantes de este proceso: a) el nivel muy reducido que tenía la inversión pública en muchos países de América Latina al terminar la guerra, particularmente en los que forman parte de los grupos B y C; b) las mayores facilidades de financiamiento externo para obras públicas y para inversiones de capital social básico, y c) el curso del

ingreso real y la inversión privada. En efecto, el descenso de precios en el mercado internacional influye sobre la inversión en las actividades internas para exportación; a su vez, el efecto del deterioro de la relación de precios del intercambio afecta el ritmo o el nivel del ingreso, deprimiendo el coeficiente de ahorro, especialmente en el caso de América Latina en que el consumo tendió a evolucionar con el producto interno.

En el gráfico IX puede verse cómo hacia fines de los años cincuenta el coeficiente de la inversión privada ha tendido a descender, cuando el efecto negativo de la relación de precios del intercambio acusa un intenso deterioro del ingreso real; en cambio, la inversión pública tiende a crecer más que el producto. Los niveles relativamente altos que tuvo la inversión privada en el período 1948-50 están en parte determinados por las inversiones de la Argentina, país que en aquellos años disfrutaba de una relación de precios del intercambio exterior más favorable que la actual, así como de mayores volúmenes de exportación.

E. EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES, SU ESTRUCTURA Y EL PROCESO DE SUSTITUCION

1. Las importaciones y su relación con el producto y el ingreso

El volumen de importaciones en el conjunto de América Latina mostró en el largo plazo un ritmo medio de crecimiento, inferior al del producto y del ingreso, durante el período de posguerra. Éstos crecieron a una tasa anual de 4.6 por ciento aproximadamente, y las importaciones de bienes¹¹ lo hicieron al 3.5 por ciento. En consecuencia, el coeficiente de importación con respecto al producto descendió de un promedio de 12.6 en el período 1945-49 a 10.5 en 1961.

Si se toma en cuenta que la elasticidad-ingreso de las importaciones en América Latina es en promedio superior a la unidad, aquellos índices de comportamiento indican un proceso de sustitución y contención de importaciones de relativa intensidad durante la posguerra.

El comportamiento de las importaciones y del producto e ingreso internos tiene dos características bien marcadas en América Latina: una se refiere al período en que el proceso de contención y sustitución empieza a intensificarse, y la otra atañe al comportamiento particular de los distintos grupos de países de acuerdo con sus respectivas estructuras económicas.

Las cifras del cuadro 11 muestran, en términos generales, que el proceso de contención y sustitución de importaciones se acentuó en la segunda mitad de los años cincuenta, es decir, cuando la relación de precios del intercambio se deterioró con intensidad y los balances de pagos quedaron en situación muy apremiante. La caída del coeficiente en el grupo A, que se anticipa a esa evolución, se da también en las mismas condiciones, particularmente en la Argentina, cuyas cifras gravitan en ese grupo.

En los países de economías relativamente más abiertas que integran los grupos B y C, el coeficiente de importa-

ciones tendió a crecer o se mantuvo relativamente estable. Las importaciones efectivamente realizadas tuvieron una elasticidad con respecto al ingreso próximo o superior a la unidad. Así, en el grupo C el coeficiente de elasticidad-ingreso (por habitante) aparece con una magnitud superior a 2 y en el grupo B algo inferior a 1, si se tienen en cuenta las tendencias a largo plazo.

El grupo D, en el que principalmente influyen el Brasil y México, disminuyó el coeficiente de 11.5 a 9.4 en el período de posguerra dentro de un cuadro de crecimiento económico relativamente intenso. En cambio, la marcada caída del coeficiente en el grupo A se opera con una evolución lenta en el producto y el ingreso. Ello se explica porque en tanto que en el grupo D el proceso de sustitución es sumamente activo e influye en la tasa de

Cuadro 11

AMERICA LATINA: RITMO DE CRECIMIENTO DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES Y SU COEFICIENTE CON RESPECTO AL PRODUCTO INTERNO

	América Latina	Grupos de países			
		A	B	C	D
Tasas anuales de variación a largo plazo*					
Ingreso real	4.7	2.2	4.8	3.8	6.5
Producto interno	4.6	2.4	4.7	3.7	6.3
Importaciones	3.5	0.3	4.4	6.0	4.4
Coeficientes de importaciones con respecto al producto interno bruto					
1945-1949	12.6	12.4	12.6	18.3	11.5
1950-1954	12.5	9.9	13.3	22.4	11.7
1955-1961	11.2	9.9	12.3	23.2	9.4
1959	10.6	8.8	10.1	22.4	9.6
1960	10.5	10.7	11.3	19.9	8.7
1961	10.5	12.0	11.9	20.8	7.7

FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

* Tasas obtenidas comparando los promedios anuales de 1945-49 con 1955-61.

¹¹ A diferencia de las demás secciones, en que las importaciones incluyen bienes y servicios, ésta se refiere solamente a los bienes.

crecimiento económico, en el grupo A —por lo menos en lo que se refiere a la Argentina— el insuficiente poder de compra externo limita las importaciones y el crecimiento del producto.

Con todo, en los últimos años de la década el coeficiente de importación comienza también a disminuir en los grupos B y C, pero se mantiene y aun aumenta en el grupo A, merced en parte a un mayor financiamiento externo y como indicando cierto grado de inflexibilidad a un mayor proceso de contención o sustitución. Sería necesario un análisis más profundo acerca de las causas que mantienen los niveles del producto y del ingreso relativamente estancados en países del grupo A para apreciar las perspectivas de modificación futura de ese coeficiente.

El cuadro 12 permite analizar en cada uno de los países la evolución de las importaciones en los años cincuenta en relación con el curso del producto y del ingreso.

Del examen de esas relaciones se desprende que todos los países centroamericanos, considerados en forma separada, incrementaron sus importaciones decididamente más que su producto o ingreso, a pesar de la contención de importaciones que se registra en los últimos años de la década y de cierto grado de sustitución. En el período 1949-60 para el conjunto del grupo, las importaciones

tuvieron un ritmo medio de 6.9 por ciento anual y el ingreso real de 4.4 por ciento. En cambio, en los países de las Antillas, particularmente en Cuba, la relación tendió a descender.

En el grupo B, Colombia es el país que revela un proceso relativamente intenso de sustitución. En el grupo A, la Argentina muestra un descenso de importaciones que debe atribuirse en parte a los niveles muy altos que tuvieron en el período 1948-49 y en parte a un proceso de sustitución, pero también a la compresión a que están sometidas en este país por la evolución crítica de su balance de pagos. Aunque no con la misma magnitud, se da una situación similar en Chile y el Uruguay.

Finalmente, en el grupo D, el Brasil y México ofrecen un proceso persistente de sustitución, así como Venezuela, aunque en este caso el menor índice de crecimiento de las importaciones está determinado por la contracción que se impuso en 1960.

2. Cambio en la composición de las importaciones

La magnitud y naturaleza de la sustitución de importaciones, las fuertes medidas de contención que se debieron adoptar en los últimos años de la década en la generalidad de los países, así como las variaciones en los niveles

Cuadro 12
AMÉRICA LATINA: RITMO DE CRECIMIENTO DEL INGRESO REAL,
EL PRODUCTO INTERNO Y LAS IMPORTACIONES
ENTRE 1948-49 Y 1959-60
(Índice: 1948-49 = 100)

	Índices			Tasas anuales de crecimiento		
	Ingreso real	Producto interno bruto	Importaciones de bienes	Ingreso real	Producto interno bruto	Importaciones de bienes
<i>América Latina^a</i>	158.4	159.7	128.2	4.3	4.4	2.3
<i>Grupo A</i>	117.1	120.0	88.5	1.5	1.7	-1.2
Argentina	112.0	115.5	76.0	1.1	1.3	-2.4
Bolivia	107.6	106.0	103.4	0.7	0.6	0.3
Chile	138.8	140.6	121.1	3.0	3.2	1.8
Paraguay	115.1	117.7	153.3	1.3	1.6	4.0
Uruguay	131.3	130.2	101.0	2.5	2.7	0.1
<i>Grupo B</i>	162.8	163.7	157.5	4.5	4.6	4.2
Colombia	163.5	160.7	139.2	4.6	4.4	3.1
Perú	156.9	166.0	200.6	4.2	4.7	6.5
Ecuador	175.0	180.7	154.0	5.2	5.5	4.0
<i>Grupo C^a</i>	148.0	147.5	160.8	3.6	3.6	4.4
<i>Centroamérica</i>	160.3	154.7	209.3	4.4	4.1	6.9
Costa Rica	176.7	164.5	244.1	5.3	4.6	8.5
El Salvador	148.7	142.2	232.0	3.7	3.3	8.0
Guatemala	154.3	149.0	184.9	4.1	3.7	5.7
Honduras	147.4	146.4	158.6	3.6	3.5	4.3
Nicaragua	188.1	190.9	211.8	6.0	6.0	7.0
Panamá	170.6	162.5	229.7	4.9	4.5	7.9
<i>Países del Caribe^b</i>	136.3	138.1	137.6	3.0	3.1	2.9
Cuba	240.3	140.9	137.6	3.2	3.2	3.0
Haití	116.1	115.6	100.0	1.4	1.3	0.0
República Dominicana . .	131.2	140.4	158.2	2.6	3.3	4.3
<i>Grupo D</i>	192.1	191.5	147.2	6.1	6.1	3.6
Brasil	193.4	182.9	155.9	6.2	5.6	4.1
México	180.2	191.6	138.4	5.5	6.1	3.0
Venezuela	206.4	216.1	144.3	6.8	7.3	3.4

FUENTE: Estadísticas oficiales elaboradas por la CEPAL.

^a Incluye una estimación para los países del Caribe en 1960.

^b Índices entre 1948-49 y 1959.

Cuadro 13

AMERICA LATINA: EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES,
POR RUBROS, ENTRE 1948-49 Y 1959-60

(Índice: 1948-49 = 100)

Rubro	América Latina ^a	Grupos de países			
		A	B	C ^a	D ^a
Bienes de consumo.	116.2	96.4	132.3	138.2	123.8
No duraderos . . .	114.9	88.4	124.5	124.8	129.6
Duraderos . . .	119.0	109.5	157.5	183.6	113.5
Combustibles . . .	174.5	146.7	144.3	170.5	200.9
Materias primas y productos intermedios . . .	144.4	98.1	210.7	190.4	182.9
Metálicos . . .	141.2	116.0	241.3	207.9	148.4
No metálicos . . .	145.4	92.9	205.9	186.5	194.2
Bienes de capital .	105.9	79.0	129.3	206.1	122.6
Materiales de construcción . .	77.3	46.1	119.1	90.3	99.2
Maquinaria y equipo para la agricultura . .	94.8	90.2	141.1	177.4	95.8
Maquinaria y equipo para la industria . . .	108.8	98.3	121.4	300.0	104.5
Maquinaria y equipo para el transporte . . .	125.7	69.3	152.3	160.4	196.7
Total	126.1	95.6	154.9	166.3	145.7

FUENTE: CEPAL, sobre la base de las publicaciones sobre comercio exterior de los países. Las cifras sobre importaciones de este cuadro y las siguientes hasta el No. 16 se basan en los datos derivados de los registros de aduana y difieren ligeramente de las contenidas en los demás cuadros de este capítulo cuya fuente son las estadísticas de balance de pagos de los mismos países.

^a Índice entre 1948-49 y 1959.

del ingreso de los países latinoamericanos durante posguerra, imprimieron marcados cambios en la composición de las importaciones. En los cuadros 13, 14, 15 y el gráfico X se recoge la información estadística necesaria para analizar este aspecto en el período que corre desde 1948 a 1960.

Puede verse que en el conjunto de América Latina disminuyó la proporción de las importaciones que corresponden a los bienes de consumo y a los materiales de construcción, así como la participación de los bienes duraderos de capital. En cambio, aumentó apreciablemente la proporción que corresponde en el total importado a los combustibles y productos intermedios considerados en su conjunto.

La disminución de la participación de los bienes de consumo se ha operado en los grupos B, C y D, pero no alcanzó en este período al grupo A. El grupo C, que registra el índice relativo más alto de importaciones de bienes de consumo, disminuyó su participación en el total, de 47 a 39 por ciento; el grupo B, de 23 a 20 por ciento y el grupo D de 20 a 17 por ciento; a su vez, el grupo A, en cuyas cifras gravita la Argentina, mantuvo una participación del 15 por ciento.

Es interesante señalar que la disminución se registró principalmente en los bienes de consumo no duradero, con excepción del grupo D, en que la participación de los bienes duraderos para consumo descendió de 7.1 a 5.5 por ciento.

La disminución de la participación de los materiales para la construcción alcanza a todos los grupos de países, y lo mismo ocurre con los bienes de capital, salvo en el grupo C en que la proporción de importaciones de bienes duraderos de capital aumentó de 14 a 21 por ciento.

El aumento relativamente mayor de las importaciones de productos intermedios ha sido muy marcado en los grupos B, C y D, aunque se opera en distintos rubros. Como es natural, la estructura de las importaciones en este campo se ha visto influida por la orientación del proceso industrial en cada uno de los países.

El grupo A revela cierta estabilidad en la proporción que corresponde a los productos intermedios, aunque también señala un incremento en la participación de los productos metálicos.

En conclusión, el análisis pone de manifiesto que las importaciones han evolucionado en la década del 50 hacia una nueva estructura en que los combustibles, los productos intermedios y los bienes duraderos de capital au-

Cuadro 14

AMERICA LATINA: COMPOSICION DE LAS IMPORTACIONES, PROMEDIOS ANUALES

(Millones de dólares de 1955)

Rubro	América Latina		Grupo A		Grupo B		Grupo C		Grupo D	
	1948-49	1959	1948-49	1959-60	1948-49	1959-60	1948-49	1959	1948-49	1959
Bienes de consumo	1 431.9	1 663.5	343.9	330.9	136.0	179.9	422.0	583.4	530.6	656.9
No duraderos	982.9	1 129.2	213.8	189.1	104.0	129.5	325.3	405.9	339.8	440.4
Duraderos	449.0	534.3	129.5	141.8	32.0	50.4	96.7	177.5	190.8	216.5
Combustibles	480.1	837.6	233.3	342.3	18.3	26.4	63.3	107.9	165.2	331.9
Materias primas y productos intermedios	1 957.8	2 827.9	854.9	839.0	172.1	362.7	221.5	421.8	709.3	1 293.0
Metálicos	443.4	625.9	194.9	226.1	23.5	56.7	40.7	84.6	184.3	273.5
No metálicos	1 514.4	2 202.0	660.0	612.9	148.6	306.0	180.8	337.2	525.0	1 019.5
Bienes de capital	2 517.6	2 666.4	870.4	687.4	266.6	344.8	173.9	358.4	1 206.7	1 479.3
Materiales de construcción .	443.8	343.2	178.8	82.4	36.7	43.7	47.4	42.8	180.9	179.4
Maquinaria y equipo para la agricultura	218.9	207.5	66.5	60.0	29.2	41.2	20.8	36.9	102.4	98.1
Maquinaria y equipo para la industria	1 279.3	1 392.4	386.3	379.6	148.3	180.1	78.2	234.6	666.5	696.5
Maquinaria y equipo para el transporte	575.6	723.3	238.8	165.4	52.4	79.8	27.5	44.1	256.9	505.3
Varios	119.4	210.2	12.0	13.1	2.6	8.6	13.4	15.3	91.4	176.8
Total	6 506.8	8 205.6	2 313.9	2 212.7	595.6	922.4	894.1	1 486.8	2 703.2	3 937.9

FUENTE: Véase el cuadro 13.

Cuadro 15

PAISES DEL GRUPO D: COMPOSICION DE LAS IMPORTACIONES EN PORCIENTOS DEL TOTAL

Rubro	América Latina		Grupo A		Grupo B		Grupo C		Grupo D	
	1948-49	1959	1948-49	1959-60	1948-49	1959-60	1948-49	1959	1948-49	1959
Bienes de consumo	22.0	20.3	14.8	15.0	22.8	19.5	47.2	39.2	19.7	16.7
No duraderos	15.1	13.8	9.2	8.6	17.5	14.0	36.4	27.3	12.6	11.2
Duraderos	6.9	6.5	5.6	6.4	5.3	5.5	10.8	11.9	7.1	5.5
Combustibles	7.4	10.2	10.1	15.5	3.1	2.9	7.1	7.3	6.1	8.4
Materias primas y productos intermedios	30.1	34.4	37.0	37.9	28.9	39.3	24.8	28.4	26.2	32.8
Metálicos	6.8	7.6	8.5	10.2	3.9	6.1	4.6	5.7	6.8	6.9
No metálicos	23.3	26.8	28.5	27.7	25.0	33.2	20.2	22.7	19.4	25.9
Bienes de capital	38.7	32.5	37.6	31.1	44.8	37.4	19.4	24.1	44.6	37.6
Materiales de construcción	6.8	4.2	7.7	3.7	6.2	4.7	5.3	2.9	6.7	4.6
Maquinaria y equipo para la agricultura	3.4	2.5	2.9	2.7	4.9	4.5	2.3	2.5	3.8	2.5
Maquinaria y equipo para la industria	19.7	17.0	16.7	17.2	24.9	19.5	8.7	15.8	24.7	17.7
Maquinaria y equipo para el transporte	8.8	8.8	10.3	7.5	8.8	8.7	3.1	2.9	9.4	12.8
Varios	1.8	2.6	0.5	0.5	0.4	0.9	1.5	1.0	3.4	4.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

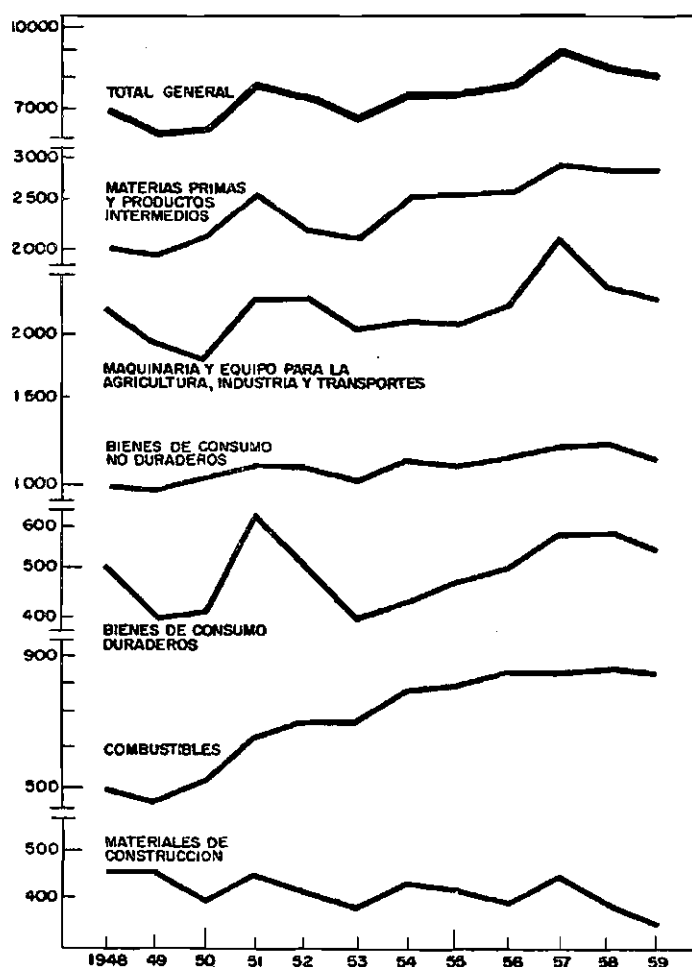
FUENTE: Véase el cuadro 13.

Gráfico X

AMERICA LATINA: CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES

(Millones de dólares de 1955)

ESCALA SEMILOGARÍTMICA

FUENTE: Naciones Unidas, *Boletín Económico de América Latina*, Vol. VII N° 2, Suplemento estadístico, Diciembre, 1962.

mentan su participación y disminuye la que corresponde a los bienes de consumo.

Si bien es cierto que también los bienes duraderos de capital —particularmente en los rubros de maquinaria y equipo para la industria— reflejan una menor participación en los años 1959 y 1960, y que esa menor participación está determinada en parte por el desarrollo que tuvieron las correspondientes actividades industriales en algunos países latinoamericanos, como por ejemplo en el grupo D, no es menos cierto que esa participación menor refleja en algún grado la contención impuesta por los controles o por el debilitamiento en el ritmo de crecimiento económico— las importaciones de maquinaria y equipo para la industria se mantienen en alrededor del 17 por ciento, mientras que en el grupo C, que incluye países con ritmo de crecimiento más elevado, aumentaron en forma considerable.

En consecuencia, las importaciones de América Latina tienden a adquirir una estructura sumamente inflexible, puesto que cualquier ajuste ulterior de cierta significación tendrá que influir fatalmente en el nivel actual de la actividad económica si se contraen combustibles o productos intermedios, o en la capacidad de crecimiento de la economía si se limitan las importaciones de bienes duraderos que se destinan a la formación de capital.

En efecto, el 80 por ciento de las importaciones de América Latina está constituido por combustibles, productos intermedios y bienes de capital. Sólo un 20 por ciento corresponde a bienes de consumo, y entre ellos los de carácter no duradero —que en buena parte son objeto de un comercio mutuo entre países de la región— representan el 14 por ciento, y los duraderos el 6 por ciento. El grupo C es el único que mantiene una proporción de importaciones de bienes de consumo superior al 20 por ciento.

3. Naturaleza de la sustitución de importaciones

La comparación de la evolución de las importaciones con la del producto y el ingreso internos, así como el examen de los cambios de su estructura, proporcionan indicacio-

Cuadro 16

AMERICA LATINA: COEFICIENTES DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES DE CONSUMO, BIENES DE CAPITAL Y BIENES INTERMEDIOS

Promedios por periodos	Importaciones de bienes de consumo (en porcentos del consumo total)				Importaciones de bienes de capital (en porcentos de la inversión fija)				Materias primas, combustibles y productos intermedios (en porcentos del producto interno bruto)						
	América Latina	Grupos de países				América Latina	Grupos de países				América Latina	Grupos de países			
		A	B	C	D		A	B	C	D		A	B	C	D
		<i>Consumo duradero</i>					<i>Materiales de construcción</i>					<i>Combustibles</i>			
1948-49	1.4	1.2	0.9	2.8	1.4	5.4	5.4	5.4	10.2	5.4	1.1	1.5	0.3	1.4	0.8
1950-54	1.2	0.7	1.3	2.9	1.2	4.9	3.3	6.4	9.3	4.9	1.3	1.7	0.5	1.7	1.1
1955-59	1.0	0.7	1.0	3.4	1.0	3.8	1.8	5.8	8.2	3.8	1.3	1.9	0.4	1.8	1.1
1959	1.0	0.7	0.7	3.4	0.8	3.3	2.6	4.5	4.5	3.3	1.2	2.1	0.3	1.7	0.9
1960	1.3	0.9	2.1	4.3	1.4	0.4
		<i>Consumo no duradero</i>					<i>Maquinaria y equipo</i>					<i>Materias primas y productos intermedios</i>			
1948-49	2.9	1.9	2.8	9.2	2.3	25.4	20.7	34.1	27.3	27.6	4.5	5.7	3.7	5.0	3.6
1950-54	2.6	1.3	2.8	9.3	1.9	25.6	15.6	35.7	24.3	31.3	4.5	4.8	4.5	5.5	4.2
1955-59	2.4	1.2	2.5	8.4	1.6	23.8	14.1	30.5	31.9	28.0	4.3	4.7	4.8	6.6	3.6
1959	2.1	1.2	2.0	7.9	1.6	22.0	14.5	28.0	33.1	25.0	4.2	4.5	4.5	6.6	3.6
1960	1.4	2.1	18.7	32.1	4.6	5.0

FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

nes sobre la orientación que tuvo el proceso de sustitución. Es útil avanzar un paso más en este análisis. Con tal propósito se incluyen en el cuadro 16 y en el gráfico XI índices para el período 1948-60, que miden la magnitud de la participación de las importaciones de bienes de consumo en el consumo total; de bienes de capital y materiales de construcción, en la inversión fija, y de las importaciones de combustibles, materias primas y productos intermedios, en el producto interno, en cada uno de los grupos de países. Esos índices corresponden aproximadamente a lo que suele denominarse coeficiente del contenido de importaciones.

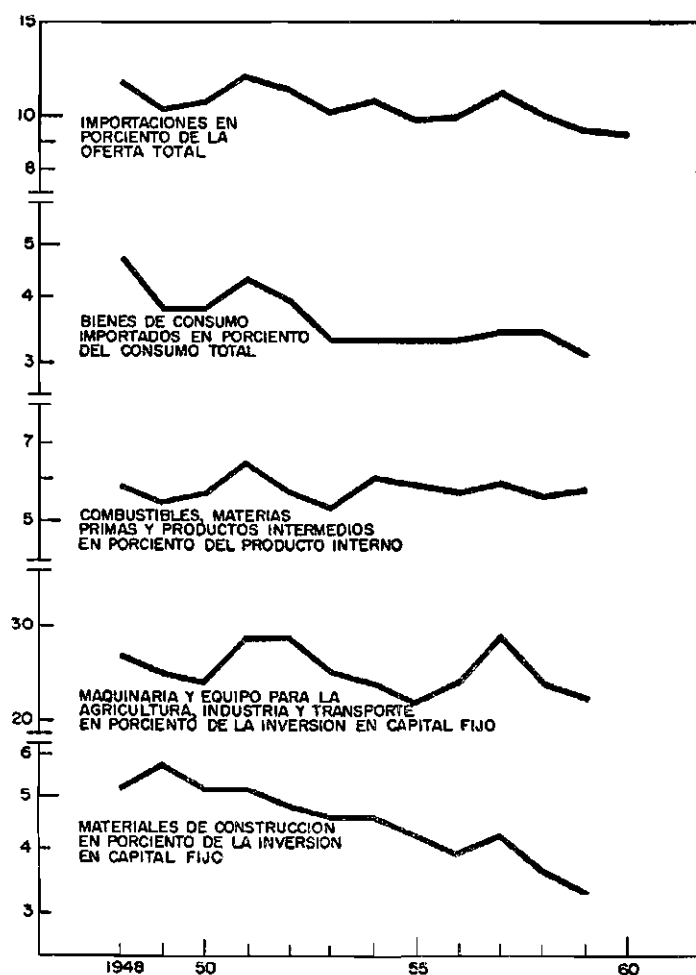
En principio, podría considerarse que en un proceso de crecimiento esos coeficientes tenderán a aumentar o a mantenerse constantes, salvo que el crecimiento vaya acompañado con un proceso de sustitución de importaciones por bienes de producción interna. Así, por ejemplo, en el caso de los bienes de consumo, la elasticidad de la demanda de importaciones es generalmente superior a la que corresponde al conjunto de los bienes de producción nacional. Por lo tanto, si no se adoptan decisiones con un propósito deliberado, la participación de los bienes de consumo importados en el consumo total puede aumentar con el crecimiento del ingreso. Fenómeno similar se da con la demanda de importaciones de productos intermedios cuando éstos constituyen insumos de actividades que tienen una elasticidad de crecimiento superior a la del ingreso, y ése es el caso de América Latina.

Es claro que varios factores pueden determinar modificaciones en los coeficientes de importación, sin que haya ocurrido un proceso de sustitución. Ello se da a consecuencia, por ejemplo, de cambios en la composición de la inversión interna, en las exportaciones o en el gasto público, y también como resultado de modificaciones en la estructura productiva. Por otra parte, el coeficiente de importación podría descender en virtud de una medida directa de contención o control, sin que eso signifique que se hayan operado sustituciones efectivas, situación que

Gráfico XI

AMERICA LATINA: EVOLUCION DEL COEFICIENTE DE IMPORTACIONES TOTAL Y POR TIPO DE BIENES

ESCALA SEMILOGARITMICA



FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

suele presentarse en el caso de importaciones no complementarias y, especialmente, con los bienes duraderos de consumo.

Aun teniendo presente tales reservas, cabría en principio considerar que una disminución de los coeficientes de importación es indicativa de un proceso de sustitución. Véase ahora la evolución de los índices en el cuadro 16 y el gráfico XI.

Las importaciones de bienes duraderos para consumo han tendido a crecer menos que el consumo total en el conjunto de América Latina y en todos los países, con la única excepción del grupo C. Una indicación de que —además de la sustitución— ha gravitado sobre estos índices la contención directa, estaría dada por el coeficiente de importación del grupo A, que en 1960 fue mucho mayor que el coeficiente medio de toda la década del 50, probablemente como resultado de un aflojamiento de las medidas de contención.

Más regular y persistente ha sido el proceso de sustitución de los bienes de consumo no duraderos, a juzgar por la evolución de los índices del contenido de importaciones en el consumo total. En el conjunto de América Latina el coeficiente descendió de 2.9 a 2.1 por ciento, pero el descenso relativo fue mucho más intenso en el grupo A y en el grupo D.¹²

El contenido directo de importación de materiales de construcción en la inversión fija ha tendido a descender en todos los grupos de países, señalando, sin duda, un proceso de intensa sustitución en estos bienes. Se destaca, sobre todo, el descenso del coeficiente de importación del grupo A, que en 1948-49 era de 5.4 por ciento y descendió a 2.3 por ciento en 1959-60.

Los coeficientes que miden la relación entre las maquinarias y equipos importados y la inversión fija interna total en el conjunto de América Latina, descienden, es-

¹² Los índices del cuadro 16 se han estimado utilizando el valor *cif* de las importaciones y los valores a precios de mercado para los componentes de la demanda interna y para el producto. Por ello, esos índices tendrían una magnitud absoluta mucho más elevada, si se incorporan al valor *cif* de las importaciones los impuestos y costos de distribución y comercialización.

F. EVOLUCION DE LA ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION

1. Factores que influyen en la estructura productiva

En un proceso de desarrollo cambia la estructura de la producción. Cuatro son los factores principales que determinan esas modificaciones: a) el nivel del ingreso, su distribución y sus variaciones; b) el gasto público; c) la demanda externa y d) el proceso de sustitución de importaciones.

El crecimiento del ingreso y las modificaciones que se operan en su distribución cambian la estructura de la demanda final y determinan variaciones relativas de diversa magnitud en cada uno de los sectores de producción de bienes y servicios, según los diferentes coeficientes de elasticidad-ingreso de la demanda. En países o en grupos sociales de alto nivel de ingreso, la elasticidad de la demanda de alimentos, por ejemplo, es menor que en países o grupos sociales que lo tienen más bajo.

En América Latina la distribución del ingreso es marcadamente desigual y una política de mejoramiento rela-

cialmente, en la segunda mitad de la década del 50 y ello es general en todos los grupos de países con excepción del grupo C. Sin embargo, el comportamiento no aparece muy definido ni uniforme. Las fluctuaciones de los coeficientes pueden estar determinadas por cierto grado de sustitución, pero también por cambios en la estructura de la inversión interna.

En los altos coeficientes de importaciones en el grupo A en 1948-49 influyen las importaciones relativamente elevadas de la Argentina, que también influyen en el ascenso del coeficiente de 1960, al aproximarse al alto nivel del principio del período que se examina. Por otra parte, en los demás grupos puede incidir un cambio en la estructura de la inversión interna que habría traído consigo el aumento relativamente más intenso de la inversión pública y, también en alguna medida, los cambios que se producen en la asignación sectorial de las inversiones cuando crece el producto interno.

El insumo de combustibles importados es el que denota una mayor estabilidad en relación con el producto interno en el conjunto de América Latina, si bien en los grupos A y C de países las importaciones de combustibles tendieron a crecer más que el producto. Es probable que el coeficiente del grupo A haya descendido en los años 1961 y 1962, con motivo de las sustituciones realizadas en la Argentina.

Las importaciones de materias primas y productos intermedios —consideradas en su conjunto— se han comportado de una manera similar a las de combustibles en el total de la región. En los grupos A y D el coeficiente habría tendido a disminuir, mientras que en los grupos B y C se insinúa un movimiento opuesto.

En síntesis, esta investigación tiende a confirmar que en los años cincuenta el proceso de sustitución de importaciones se dio en los bienes de consumo, los materiales para construcción, y en alguna medida también en los bienes duraderos de capital. En cambio, en combustibles y en productos intermedios ese proceso habría sido menos intenso en términos relativos, o la sustitución de unos bienes se vio contrarrestada con las mayores importaciones de otros.

tivo de los sectores de bajo nivel de ingreso tendría influencia significativa sobre la evolución de la producción.

La orientación del gasto público, en cuanto a la naturaleza de los servicios que presta el gobierno y a la estructura de sus inversiones, influye también sobre la composición de la producción. Debe tenerse presente que el consumo de bienes y servicios y las inversiones del gobierno constituyen en los años últimos alrededor del 13 por ciento de la demanda final.

La influencia de la demanda externa en la estructura de producción de América Latina se pone de manifiesto si se consideran algunos índices como los siguientes: alrededor del 90 por ciento de la producción minera de Bolivia, Chile, el Perú y México se destina a la exportación. La agricultura de exportación representa alrededor de un tercio de la producción total del sector en el Brasil y Colombia y más del 75 por ciento en Costa Rica, el Ecuador y el Salvador. En la Argentina, por ejemplo,

la participación de las exportaciones en la demanda final es relativamente baja —en 1960 sólo representaba el 9 por ciento del total—, y además la demanda para exportación y para consumo interno compiten por los mismos productos. A pesar de ello, una investigación estadística sobre el efecto de las exportaciones argentinas en los distintos sectores económicos muestra que en 1950 el 24 por ciento del producto agropecuario era absorbido directa o indirectamente por las exportaciones y que ese coeficiente era de 7 en la producción manufacturera y de otro 7 en la totalidad de los servicios.

El proceso de sustitución de importaciones viene a sumarse a los factores anteriores para modificar la estructura de la producción. Las industrias de sustitución tienen una gran influencia dinámica sobre otras actividades, aunque en un principio su producto sea relativamente pequeño en relación con el de las actividades existentes. Así, en América Latina, mientras la producción de bienes manufactureros para consumo aumentaba en estos últimos años a un ritmo de 3 a 4 por ciento, la de productos intermedios o de bienes duraderos en actividades en que predominan las sustituciones crecía a tasas del 10 por ciento anual o más, sobre todo en aquellos casos en que se parte de niveles absolutos muy reducidos.¹³

En general, una idea de la influencia que pudo haber tenido la sustitución de importaciones durante la posguerra en América Latina se puede derivar del hecho de que el ritmo de crecimiento de las importaciones sólo representó el 75 por ciento del ritmo de crecimiento del producto y del ingreso internos y el 60 por ciento del registrado por la producción manufacturera.

Finalmente, los cambios en la estructura de la inversión determinados por los factores anteriores y por la política de desahorro repercuten también en la modificación de la estructura productiva. En este punto tienen particular gravitación el cambio en la estructura de la inversión pública, su ritmo de crecimiento y la evolución de la construcción privada.

2. Tendencias y cambios de la estructura de la producción

Si se toma como base de comparación el período 1936-40, con el propósito de dar una visión más amplia de la evolución de la producción en los distintos sectores económicos, se comprueba que el producto interno del conjunto de América Latina creció a una tasa anual del 4.5 por ciento. (Véase el cuadro 17.)¹⁴

La agricultura y la ganadería crecieron sólo al 2.8 por ciento en tanto que la minería, las industrias manufactureras y las construcciones lo hacían en más de 6 por ciento como promedio. Los transportes y las comunicaciones también experimentaron crecimientos más altos que el producto total. En cambio, el comercio, el gobierno y los otros servicios tendieron a crecer en una magnitud aproximadamente igual o inferior a la de aquél.

Esas disparidades de crecimiento sectorial provocaron cambios bien marcados en la estructura de la economía latinoamericana con respecto a la que existía en los años anteriores a la guerra. En efecto, las actividades primarias que en el período 1936-40 participaban en la for-

Cuadro 17
AMÉRICA LATINA: TENDENCIAS DEL CRECIMIENTO
SECTORIAL
(Tasas de crecimiento anual)

Sector	Período 1936-40/1955-60		Período 1945-49/1955-60	
	Total	Excluida Argentina	Total	Excluida Argentina
Agricultura, ganadería, caza y pesca	2.8	3.2	3.5	4.0
Minería y canteras	6.6	6.5	6.9	7.1
Industria manufacturera	6.2	7.1	5.9	7.5
Construcción	5.8	8.1	4.8	6.5
Transporte y comunicaciones, electricidad, gas y agua	5.8	6.6	5.7	7.0
Comercio y finanzas	4.8	5.6	4.9	5.8
Gobierno	4.4	4.3	4.0	4.3
Otros servicios	3.9	4.1	4.3	4.5
Total	4.5	5.0	4.8	5.5

FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL. Las cifras utilizadas se hallan expresadas en dólares de 1950.

mación del producto interno total con un 35 por ciento, registran actualmente una proporción del 28 por ciento. A su vez, las industrias manufactureras y la construcción elevaron su participación del 18 al 24 por ciento. Si la comparación se hace entre la producción agropecuaria y la producción manufacturera —incluida la construcción— se comprueba que esta última ha conseguido sobrepasar a la primera en su participación, pues mientras antes de la guerra la producción agropecuaria representaba el 31 por ciento y la producción manufacturera en conjunto con la construcción el 18 por ciento, esas proporciones son ahora del 22 y 24 por ciento, respectivamente.¹⁵

Como es sabido, esta estructura de crecimiento, en la cual algunos sectores se elevan sobre el promedio y otros, como el agropecuario, no llegan a alcanzarlo, en tanto que algunos servicios evolucionan según una magnitud similar al promedio, corresponde al cuadro típico de un proceso de desarrollo. Sin embargo, es necesario analizar con mayor detenimiento esa estructura del crecimiento latinoamericano.

Si se examina ahora el período de posguerra en que el producto interno a costo de factores tuvo un ritmo de crecimiento a largo plazo de 4.8 por ciento, se comprueba que la producción agropecuaria aceleró su crecimiento, pues tendió a crecer al 3.5 por ciento anual, y lo propio ocurrió con la producción minera, que alcanzó una tasa de 7 por ciento. En cambio, las industrias manufactureras mantuvieron, aproximadamente, la tasa de 6 por ciento, que se señaló con respecto al período 1936-40.

En el cuadro 18 se incluyen las cifras porcentuales del ritmo de crecimiento anual por habitante de cada uno de los sectores económicos, según las tendencias de largo plazo registradas en todo el período de posguerra.

El producto agropecuario por habitante tendió a crecer según un ritmo de sólo 0.8 por ciento por año, no obstante la aceleración que se señaló para ese período. Si este ritmo se compara con el del ingreso nacional, que fue de 2.1 por ciento se obtiene una relación de 0.38 que

¹³ Véase más adelante el cuadro 22.

¹⁴ Las cifras de esta sección se refieren al producto bruto a costo de factores. Ello explica las ligeras diferencias que presentan las tasas de crecimiento totales con respecto a las secciones anteriores en que el producto se halla valorado a precios de mercado.

¹⁵ Véase más adelante el cuadro 21.

Cuadro 18

AMERICA LATINA: RELACION ENTRE EL CRECIMIENTO
SECTORIAL Y EL INGRESO NACIONAL POR
HABITANTE EN LA POSTGUERRA
1945-49 A 1955-60

Sector	Crecimiento del producto sectorial por habitante		Relación entre el crecimiento del producto sectorial y el ingreso nacional real	
	Total de América Latina	Excluida Argentina	Total de América Latina	Excluida Argentina
Agricultura, ganadería, caza y pesca .	0.8	1.2	0.38	0.40
Minería y canteras .	4.2	4.3	2.00	1.43
Industria manufacturera	3.2	4.7	1.52	1.57
Construcción	2.1	3.7	1.00	1.23
Transporte y comunicaciones, electricidad, gas y agua . .	3.0	4.2	1.43	1.40
Comercio y finanzas .	2.2	3.0	1.05	1.00
Gobierno	1.3	1.5	0.62	0.50
Otros servicios	1.6	1.7	0.76	0.57
Total	2.1	2.7	1.00	0.90
Importaciones	1.3	2.5	0.62	0.83
Ingreso bruto nacional real por habitante .	2.1	3.0	1.00	1.00

FUENTE: CEPAL, a base de estadísticas nacionales.

representaría la elasticidad de crecimiento de la producción agropecuaria con respecto al ingreso.

Ahora bien, la elasticidad promedio de la demanda de productos agropecuarios para consumo intermedio y para consumo final en América Latina es indudablemente superior a 0.38. Suele considerarse que el coeficiente es de 0.5 aproximadamente.

He ahí una indicación de que el crecimiento de la producción agropecuaria ha sido insuficiente para atender la demanda efectiva derivada del propio crecimiento del ingreso latinoamericano, y ello sin tomar en consideración las necesidades de alimentación de una población que vive en condiciones de extrema indigencia por efecto del bajo nivel medio de ingreso, que se acentúa por una marcada desigualdad en su distribución por grupos sociales. Se explica, así, que la proporción de la producción agropecuaria que se destina al consumo interno haya aumentado, restando saldos exportables en magnitudes muy significativas, como sucedió en la Argentina. En otros casos, en virtud de esa insuficiencia de la producción agropecuaria, la demanda de alimentos ha presionado sobre las importaciones.

En el fenómeno que se acaba de describir, ha gravitado el lento crecimiento de la producción agropecuaria argentina. En efecto, si se excluye este país, los cuadros 17 y 18 indican que en los demás países latinoamericanos —considerados en su conjunto—, el producto agropecuario tendió a crecer en el largo plazo a una tasa del 4 por ciento anual, de donde se deduce un crecimiento del producto agropecuario por habitante de 1.2 por ciento anual.

Como en el conjunto de América Latina —excluida la Argentina— el ingreso nacional por habitante creció a un ritmo de 3.0 por ciento, se obtiene un coeficiente de elasticidad medio de 0.40.

Este mejoramiento de los índices no modifica las con-

clusiones de carácter general que se acaban de formular, pues el coeficiente de elasticidad-ingreso de crecimiento sectorial no se ha modificado sensiblemente. Además, deben tenerse en cuenta dos factores adicionales: a) el coeficiente de elasticidad de la demanda de productos agropecuarios en América Latina, tiende a ser superior a 0.5 al excluir a la Argentina y b) en muchos países el incremento de la producción agropecuaria ha sido determinado, en grado mayor o menor, por las producciones típicas de exportación.

Sin embargo, debe señalarse que estas apreciaciones son de carácter general para el conjunto de América Latina, pero hay países —por ejemplo, México— en que el proceso se ha desarrollado en condiciones más satisfactorias.

Con todo, puede decirse que las condiciones estructurales que limitan la producción agropecuaria han actuado como efectivos factores limitantes del crecimiento económico, y es éste uno de los aspectos por los cuales la economía latinoamericana ha evolucionado dentro de un cuadro de desequilibrio sectorial.

La producción industrial manufacturera tuvo durante la posguerra un ritmo de crecimiento de 5.9 por ciento, o sea de 3.2 por ciento por habitante. Si esta tasa se compara con la del ingreso nacional, se deduce una elasticidad de crecimiento industrial en el conjunto de América Latina de 1.52. No cabría, pues, afirmar que esos

Cuadro 19

AMERICA LATINA: RITMO DE CRECIMIENTO DE LAS
DIVERSAS ACTIVIDADES MANUFACTURERAS, 1950-59
(Tasas del crecimiento manufacturero regional a base de datos
nacionales consolidados)^a

Número de agrupación de la CIU ^b	Grupo de productos	Tasa de crecimiento anual acumulativo del valor agregado bruto de la rama industrial
20, 21, 22	Alimentos, bebidas y tabaco	4.0
23	Textiles	2.8
24, 29	Vestuario, calzado, cuero y pieles	3.0
25, 26	Madera y muebles	2.7
27	Celulosa, papel y productos de papel	10.1
30	Productos de caucho (y su reparación)	10.2
31, 32	Productos químicos y farmacéuticos; derivados del petróleo y del carbón	9.9
33	Cemento, vidrio y cerámica	7.1
34	Metales con elaboración básica	12.2
35	Productos metálicos	7.0
36, 37, 38	Maquinaria, incluidos aparatos eléctricos y equipos de transporte (y su reparación)	13.9
28, 39	Otros	6.5
	Industrias manufactureras en conjunto	6.5

FUENTES: Censos industriales y encuestas oficiales con amplia cobertura; investigaciones de la CEPAL (para Colombia y el Perú); investigaciones nacionales (para Costa Rica y el Ecuador); índices de producción industrial y otros indicadores de la producción manufacturera.

^a Se han consolidado los datos de nueve países cuya producción industrial representó en 1950 casi 90 por ciento del producto manufacturero (valor agregado) de América Latina por lo que las citadas tasas representan el crecimiento como si fueran promedios ponderados de las correspondientes tasas nacionales. Los datos argentinos se refieren al período 1949-58 y los de Costa Rica al período 1949-57.

^b Naciones Unidas: Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas.

índices denoten un desarrollo industrial de carácter extraordinario, sobre todo si se tienen en cuenta los fuertes estímulos derivados de la forzosa contención de las importaciones y de la decidida política de fomento que han seguido muchos países.

A pesar de que se centran en actividades que tienen un fuerte efecto dinámico ulterior, las industrias de sustitución no llegan a gravitar de inmediato en variaciones relativas de gran importancia en el producto industrial total en aquellos países que han desarrollado ya las industrias de bienes de consumo, pues éstas —junto con las actividades manufactureras consideradas tradicionales— representan una proporción muy elevada de la industria en relación con el volumen de las nuevas actividades que se inician.

En el conjunto de América Latina durante la última década puede comprobarse que, mientras la producción industrial de bienes de consumo ha crecido según una tasa de 4 por ciento en los alimentos, y de cerca de 3 por ciento en vestuario y calzado —es decir, en alrededor del 1 por ciento por habitante— la producción de productos intermedios —por ejemplo, celulosa, papel, productos de caucho, químicos, farmacéuticos y derivados del petróleo— ha tendido a crecer mucho más, a una tasa de aproximadamente 10 por ciento. En algunos rubros de bienes de capital el ascenso es mucho mayor, pero hay que tener en cuenta que se parte de niveles absolutos muy reducidos. (Véase el cuadro 19.)

Como es natural, el proceso de industrialización en América Latina en la posguerra muestra distintos ritmos de desarrollo según los países. Ello depende fundamentalmente de la etapa de industrialización que habían alcanzado los países al terminar el conflicto mundial, de

los niveles absolutos que tenían entonces, y de los obstáculos con que luego tropezaron, particularmente en los años cincuenta.

En este último período el ritmo del crecimiento industrial fue más lento en los países del grupo A. Así, si se excluye la Argentina, se encuentra que la tasa media industrial de América Latina fue del 7.5 por ciento y la relación con el ingreso real da un índice de elasticidad de crecimiento que alcanza a 1.57.

La producción industrial creció a una tasa superior al 9 por ciento en el Brasil y en algunos países centroamericanos y en Venezuela fue superior al 8 por ciento, mientras que en el otro extremo los ritmos lentos se dan en la Argentina y Chile, con 1.8 y 4.3 por ciento, respectivamente. (Véase el cuadro 20.)

En definitiva, la estructura de la producción ha cambiado marcadamente —aunque con variada intensidad— en América Latina a consecuencia del proceso de crecimiento económico de sus países, pero han gravitado en ello factores de desequilibrio, sobre todo en lo que toca a la producción agropecuaria y al ritmo de la productividad en relación con los servicios.

Los cuadros 21 y 22 y el gráfico XII contienen los índices del volumen físico del producto por sectores económicos y la participación que ha correspondido a los distintos sectores en la formación del producto durante el período de posguerra. En la mayor parte de los países se destaca la participación creciente que han tenido las industrias y la construcción y el descenso de lo que le corresponde a la producción agropecuaria. Quedan fuera de este cuadro evolutivo México y el Ecuador, países en que la producción agropecuaria para consumo interno o para exportación tuvo un desarrollo relativamente intenso.

Cuadro 20

AMÉRICA LATINA: CRECIMIENTO SECTORIAL DEL PRODUCTO AL COSTO DE FACTORES, TASAS ACUMULATIVAS ANUALES ENTRE LOS PERÍODOS 1945-49 Y 1956-61^a

Grupos de países	Agricultura, ganadería, caza y pesca	Minería y canteras	Industria manufacturera	Construcción	Transporte y comunicaciones, electricidad, gas y agua	Comercio y finanzas	Gobierno	Otros servicios	Total
América Latina	3.5	6.9	5.9	4.8	5.7	4.9	4.0	4.3	4.8
Grupo A									
Argentina	1.0	5.4	1.9	2.1	3.2	1.7	3.0	2.8	2.1
Chile ^b	1.8	0.5	4.3	2.5	3.6	3.6	6.4	2.2	3.3
Grupo B									
Colombia	2.1	6.2	7.2	4.5	8.1 ^c	5.1	5.1	4.5	4.3
Ecuador	6.7	3.6	4.0	7.2	5.9	7.6	3.7	4.1	5.6
Perú	3.0	8.1	6.6	6.2	7.8 ^c	5.5	2.3	3.5	4.8
Grupo C ^a									
El Salvador ^b	2.5	2.4	7.3	12.0	9.1	5.7	6.3	4.9	5.0
Honduras	1.7	0.2	8.5	3.2	5.0	5.1	8.6	4.0	3.4
Nicaragua ^b	5.5	0.7	7.8	10.1	6.3	7.6	12.3	6.2	6.6
Panamá	3.9	—	4.9	7.1	5.9	4.3	2.8	1.6	3.5
Grupo D									
Brasil	4.0	7.4	9.4	7.5	7.4	6.8	2.4	3.1	5.7
México	6.9	4.4	6.5	5.8	6.5	5.7	5.8	5.9	6.1
Venezuela	4.7	8.5	8.5	7.3	9.6	8.2	5.5	7.8	7.7

FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

^a Para Colombia, Honduras y Nicaragua el promedio corresponde a 1955-60.

^b Valores originales a los precios del mercado.

^c Excluye electricidad, gas y agua, comprendidos en "otros servicios".

^d Sólo algunos países del grupo.

Cuadro 21

INDICES DE LA EVOLUCION DEL PRODUCTO SECTORIAL, PROMEDIOS ANUALES POR PERIODOS
(1945-49 = 100)

Grupos de países y periodos	Agricultura, ganadería, caza y pesca	Minería y canteras	Industria manufacturera	Construcción	Transporte y comunicaciones, electricidad, gas y agua	Comercio y finanzas	Gobierno	Otros servicios	Total
<i>América Latina</i>									
1936-40	84.3	60.8	58.3	53.9	60.1	65.7	64.5	73.1	69.1
1941-44	93.1	69.5	73.9	62.1	73.7	74.1	76.5	83.9	79.9
1945-49	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1950-54	117.0	138.1	130.6	130.2	136.8	127.9	129.7	122.1	126.0
1955-60	144.2	201.8	182.9	163.3	179.7	164.5	150.5	154.9	162.8
<i>Grupo A*</i>									
<i>Argentina</i>									
1950-54	99.0	114.9	106.8	118.9	107.5	105.1	127.4	130.6	110.6
1956-61	111.9	182.8	123.7	126.8	142.9	121.7	140.0	139.2	127.2
<i>Chile</i>									
1950-54	114.8	107.9	122.1	100.0	111.2	124.4	155.4	114.8	119.9
1956-61	122.6	106.4	162.4	132.6	151.0	149.8	203.6	128.1	144.7
<i>Grupo B</i>									
<i>Colombia</i>									
1950-54	105.0	144.5	148.9	105.3	168.8	130.2	139.7	122.9	122.9
1956-60	118.4	187.6	207.8	158.8	226.9	160.8	169.0	158.1	155.8
<i>Ecuador</i>									
1950-54	171.7	100.0	118.9	122.2	143.8	145.5	109.5	122.2	139.5
1956-61	212.0	150.0	156.6	222.2	193.8	233.3	152.4	159.3	187.4
<i>Perú</i>									
1950-54	121.2	147.0	139.2	169.1	160.3	135.9	112.6	116.3	129.4
1956-61	140.1	246.3	207.7	200.3	237.3	184.5	129.4	149.1	170.3
<i>Grupo C*</i>									
<i>El Salvador</i>									
1950-54	107.7	135.9	151.4	170.6	168.2	130.5	172.0	125.5	125.5
1956-61	132.6	130.8	226.0	368.0	273.8	189.5	203.9	173.1	174.1
<i>Honduras</i>									
1950-54	106.4	155.8	158.7	143.0	131.5	133.6	153.4	122.8	120.1
1956-60	119.3	98.3	223.4	140.0	167.5	168.6	237.0	150.2	142.0
<i>Nicaragua</i>									
1950-54	141.3	114.6	145.0	169.5	165.5	165.4	190.8	138.7	147.9
1956-60	175.2	107.9	219.3	274.0	216.3	216.3	338.8	188.2	196.4
<i>Panamá</i>									
1950-54	116.5	—	127.4	92.1	124.8	115.0	102.6	91.4	105.8
1956-61	155.1	—	173.1	221.1	193.6	161.8	136.8	120.3	147.8
<i>Grupo D</i>									
<i>Brasil</i>									
1950-54	117.1	126.7	155.0	139.7	146.6	143.3	112.9	116.4	129.8
1956-61	149.5	226.7	280.8	229.1	227.0	212.4	131.8	142.6	188.6
<i>México</i>									
1950-54	145.1	118.4	139.0	140.2	138.2	134.7	136.9	134.8	137.2
1956-61	215.5	163.6	207.4	190.5	207.4	189.9	191.2	194.1	198.2
<i>Venezuela</i>									
1950-54	123.5	152.9	136.3	167.1	179.2	141.1	166.0	139.1	147.4
1956-61	169.2	255.4	256.9	225.2	286.9	247.8	184.0	238.0	235.9

FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

* Sólo algunos países del grupo.

Cuadro 22

CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA DEL PRODUCTO INTERNO EN DIFERENTES SECTORES DE LA ECONOMÍA EN PORCIENTOS DEL PRODUCTO BRUTO TOTAL

Grupos de países y períodos	Agricultura, ganadería, caza y pesca	Minería y canteras	Industria manufacturera	Construcción	Transporte y comunicaciones, electricidad, gas y agua	Comercio y finanzas	Gobierno	Otros servicios	Total
<i>América Latina</i>									
1936-40	31.1	3.8	15.2	2.7	6.5	18.0	6.6	16.1	100.0
1941-44	29.7	3.7	16.7	2.7	6.9	17.6	6.8	16.0	100.0
1945-49	25.5	4.3	18.0	3.5	7.4	18.9	7.1	15.2	100.0
1950-54	23.7	4.7	18.7	3.6	8.1	19.2	7.3	14.7	100.0
1955-60	22.6	5.3	20.2	3.5	8.2	19.1	6.6	14.5	100.0
<i>Grupo A^a</i>									
<i>Argentina</i>									
1945-49	18.5	1.0	23.5	6.1	10.4	19.7	8.4	12.4	100.0
1950-54	16.6	1.1	22.7	6.5	10.1	18.7	9.6	14.6	100.0
1955-61	16.3	1.5	22.9	6.1	11.7	18.8	9.2	13.5	100.0
<i>Chile</i>									
1945-49	13.8	5.9	21.3	2.7	7.6	21.6	6.5	20.5	100.0
1950-54	13.2	5.3	21.7	2.3	7.0	22.4	8.4	19.7	100.0
1955-61	11.7	4.3	23.9	2.5	7.9	22.4	9.1	18.2	100.0
<i>Bolivia</i>									
1950-54	30.4	25.7	11.9	0.4	6.3	11.1	4.7	9.5	100.0
1955-60	30.8	24.0	13.2	0.8	8.0	11.6	2.8	8.8	100.0
<i>Grupo B</i>									
<i>Colombia</i>									
1945-49	43.0	1.8	13.7	3.4	5.9	12.9	4.2	15.1	100.0
1950-54	36.8	2.2	16.6	2.9	8.1	13.6	4.7	15.1	100.0
1955-60	34.3	2.2	18.3	3.5	8.5	13.3	4.5	15.4	100.0
<i>Ecuador</i>									
1945-49	32.2	2.8	18.5	3.1	5.6	11.5	7.3	18.9	100.0
1950-54	39.5	2.0	15.8	2.8	5.7	12.0	5.7	16.5	100.0
1955-61	36.4	2.2	15.5	3.7	5.8	14.4	6.0	16.0	100.0
<i>Perú</i>									
1945-49	26.4	5.1	15.1	3.2	4.0	19.1	10.6	16.5	100.0
1950-54	24.7	5.8	16.2	4.2	4.9	20.1	9.2	14.8	100.0
1955-61	21.7	7.4	18.4	3.8	5.5	20.7	8.1	14.4	100.0
<i>Grupo C^a</i>									
<i>El Salvador</i>									
1945-49	46.8	0.5	10.8	4.2	1.5	20.1	4.8	11.2	100.0
1950-54	40.0	0.6	13.0	5.7	2.0	20.9	6.5	11.2	100.0
1955-61	35.7	0.4	14.0	8.9	2.4	21.9	5.6	11.2	100.0
<i>Honduras</i>									
1945-49	55.9	1.5	7.4	4.4	5.9	10.8	2.2	11.9	100.0
1950-54	49.5	2.0	9.8	5.2	6.5	12.0	2.8	12.2	100.0
1955-60	46.9	1.1	11.7	4.3	7.0	12.8	3.6	12.6	100.0
<i>Nicaragua</i>									
1945-49	44.0	2.8	10.6	2.5	4.4	20.7	3.1	11.9	100.0
1950-54	42.0	2.2	10.4	2.9	4.1	23.2	4.1	11.2	100.0
1955-60	39.3	1.5	11.9	3.5	4.2	22.8	5.4	11.4	100.0
<i>Panamá</i>									
1945-49	24.3	—	9.1	4.7	5.1	13.1	1.6	42.2	100.0
1950-54	26.8	—	11.0	4.1	6.0	14.3	1.5	36.4	100.0
1955-61	25.5	—	10.7	7.0	6.7	14.4	1.4	34.3	100.0
<i>Grupo D</i>									
<i>Brasil</i>									
1945-49	30.9	0.4	17.3	1.8	8.5	13.4	7.8	19.8	100.0
1950-54	28.0	0.4	20.7	2.0	9.6	14.8	6.8	17.8	100.0
1955-61	25.7	0.5	25.8	2.2	10.2	15.1	5.5	15.0	100.0
<i>México</i>									
1945-49	20.1	5.2	18.5	2.3	5.2	34.5	6.0	8.1	100.0
1950-54	21.2	4.5	18.8	2.3	5.2	33.9	6.0	8.0	100.0
1955-61	21.9	4.3	19.4	2.2	5.4	33.1	5.8	8.0	100.0
<i>Venezuela</i>									
1945-49	10.1	31.3	9.3	6.9	3.6	11.1	8.0	19.7	100.0
1950-54	8.5	32.4	8.6	7.8	4.4	10.7	9.0	18.6	100.0
1955-61	7.3	33.8	10.1	6.6	4.4	11.7	6.2	19.9	100.0

FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

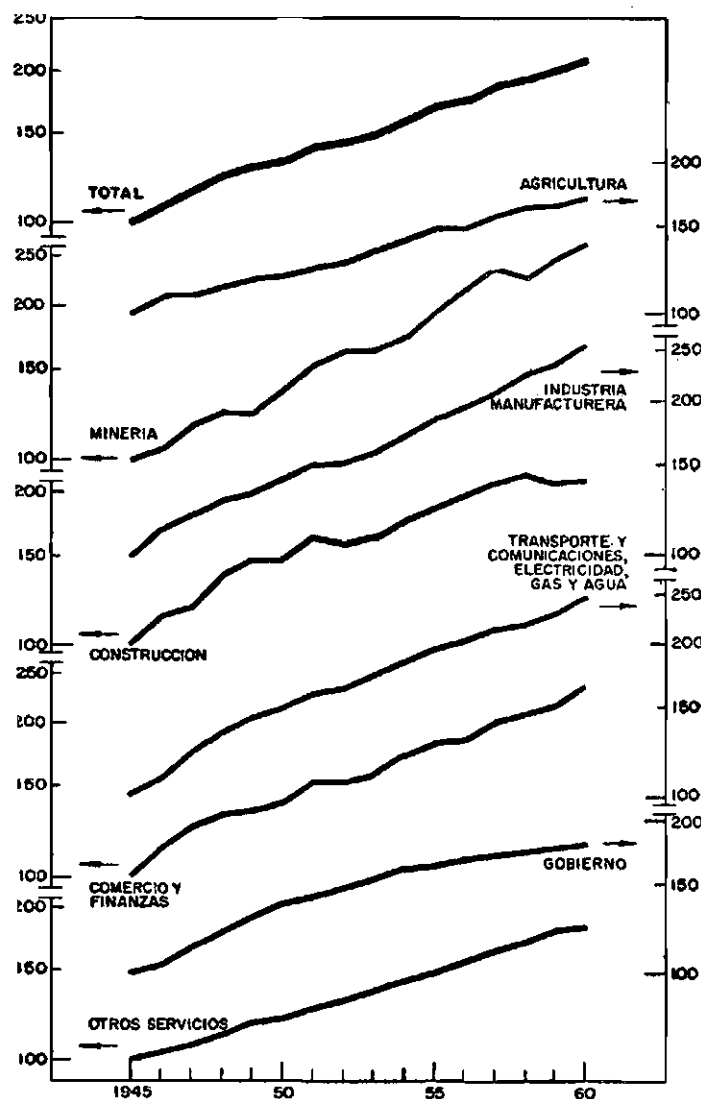
^a Sólo algunos países del grupo.

Gráfico XII

AMERICA LATINA: INDICES DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO POR SECTORES DE ACTIVIDAD ECONOMICA

(1945 = 100)

ESCALA SEMILOGARÍTMICA



FUENTE: CEPAL, sobre la base de estadísticas oficiales o datos inéditos de los países.

G. OCUPACION DE LA POBLACION ACTIVA Y SU PRODUCTIVIDAD

1. Factores que determinan cambios en la estructura de la ocupación

Tres factores han influido en forma interdependiente para provocar profundos cambios en la distribución de la población económicamente activa durante la posguerra. El primero, de carácter general, atañe a la estructura de crecimiento económico que se acaba de examinar; los otros dos conciernen al aceleramiento del crecimiento de la población total y de la urbana en particular.

Con el proceso de desarrollo cambia la estructura de la ocupación. El distinto crecimiento sectorial que aparece un proceso de esa naturaleza tiende a aumentar la ocupación en las actividades de transformación industrial

y en los servicios, según el ritmo de ese movimiento y la evolución de las técnicas de producción.

La disponibilidad de la fuerza de trabajo aumentó en América Latina con ritmo creciente en virtud del descenso de la mortalidad. A ello se sumaron los aportes inmigratorios de fuera del área que fueron de relativa significación en algunos países. Se estima que la población activa aumentaba antes de la guerra, en el período 1936-40, a una tasa del 1.8 por ciento, pero a partir de 1945 esa tasa se aceleró al 2.4 por ciento y, todavía más en los años cincuenta, en que llegó a cerca del 2.8 por ciento.¹⁶ Los movimientos de la población hacia los

¹⁶ Las cifras presentadas en esta sección son preliminares, pues se anticipan a los resultados de una investigación especial sobre

Cuadro 23

AMERICA LATINA: POBLACION URBANA Y RURAL Y POBLACION
ECONOMICAMENTE ACTIVA
(Miles de personas)

Sector de población	1936	1940	1945	1950	1955	1960
A. Población total	114 904	124 167	137 778	155 606	178 283	204 911
1. Población rural	81 824	87 713	94 872	102 557	110 323
2. Población urbana ^a	42 343	50 065	60 734	75 706	94 588
B. Población económicamente activa	39 490	42 810	47 210	52 950	60 200	68 630
1. Agrícola ^b	23 370	24 830	26 410	28 160	30 030	32 260
2. No agrícola	16 120	17 980	20 800	24 790	30 170	36 370

FUENTE: CEPAL, *Estudio sobre la mano de obra en América Latina, 1957*, estimaciones de la CEPAL e informaciones suministradas por los países a base de los censos demográficos, censos económicos y otras fuentes.

^a Se considera como población urbana la que habita en localidades con más de 2 000 habitantes.

^b Incluye actividades agropecuarias, forestales y pesqueras.

Cuadro 24

AMERICA LATINA: CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA DE LA POBLACION
Y EN LA OCUPACION DE LA POBLACION
ECONOMICAMENTE ACTIVA
(En porcientos de la población total)

Sector de población	1936	1940	1945	1950	1955	1960
A. Población total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1. Población rural	65.9	63.7	61.0	57.5	53.8
2. Población urbana ^a	34.1	36.3	39.0	42.5	46.2
B. Población económicamente activa	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1. Agrícola ^b	59.2	58.0	55.9	53.2	49.9	47.0
2. No agrícola	40.8	42.0	44.1	46.8	50.1	53.0

FUENTE: Véase el cuadro 23.

^a Se considera como población urbana la que habita en localidades con más de 2 000 habitantes.

^b Incluye actividades agropecuarias forestales y pesqueras.

Cuadro 25

AMERICA LATINA: CRECIMIENTO DE LA POBLACION URBANA Y RURAL
Y DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA
(Tasas acumulativas de crecimiento anual)

Sector de población	1936-60	1935-45	1945-60	1945-50	1950-55	1955-60
A. Población total	2.4	2.2	2.7	2.5	2.7	2.8
1. Población rural	1.5 ^a	1.4 ^b	1.5	1.6	1.6	1.5
2. Población urbana ^c	4.1 ^a	3.1 ^b	4.3	3.9	4.5	4.6
B. Población económicamente activa	2.4	2.0	2.6	2.4	2.6	2.7
1. Agrícola ^d	1.4	1.4	1.3	1.3	1.3	1.4
2. No agrícola	3.5	3.0	3.9	3.7	4.0	3.9

FUENTE: Véase el cuadro 23.

^a Período 1940-60.

^b Período 1940-45.

^c Se considera como población urbana la que habita en localidades con más de 2 000 habitantes.

^d Incluye actividades agropecuarias, forestales y pesqueras.

centros urbanos fueron simultáneamente de tal magnitud que las estimaciones estadísticas revelan que, mientras la población rural creció en la posguerra al 1.5

este tema que está realizando la secretaría. Sin embargo, difícilmente los resultados de esa investigación modificarán las conclusiones generales que aquí se indican.

por ciento anual, la población urbana lo hizo al 4.5 por ciento. (Véanse los cuadros 23, 24 y 25.)

Este dinamismo demográfico no se da con tal intensidad en otras áreas desarrolladas o en vías de crecimiento, y en América Latina se ha traducido en una estructura de distribución de la población económica-

mente activa y en una evolución de la productividad que configuran un problema de desequilibrio que es necesario estudiar para integrar el diagnóstico de las economías latinoamericanas.

2. Evolución de la ocupación y cambios estructurales

Se ha considerado conveniente simplificar el análisis a grandes sectores de actividad tomando en consideración la información estadística disponible. Así, en una primera etapa, se clasifica la población económicamente activa en dos grandes sectores: agrícola y no agrícola; y, en una segunda etapa, se examina la distribución de la población activa no agrícola, según su ocupación, en la producción de bienes y servicios básicos, por un lado, y en el comercio, el gobierno y los demás servicios, por el otro.

La población económicamente activa representa actualmente en América Latina, un 34 por ciento de la población total. La estructura por edades de la población latinoamericana que se origina en su alto ritmo de crecimiento, hace que la proporción de la población en edad de trabajar sea inferior a la que se registra en otros países y, particularmente, a la de los países de alto nivel de ingreso. Así, mientras en América Latina la población en edad activa, de 15 a 64 años, representa el 55 por ciento de la población total, en los Estados Unidos es de 60 por ciento y de 62 y 65 por ciento en Francia y el Reino Unido, respectivamente. Desde otro punto de vista, ello implica que la población que depende de las personas que están en edad de trabajar es mayor en América Latina que en los países mencionados.

La población económicamente activa en la agricultura ha crecido a una tasa de 1.3 a 1.4 por ciento anual. Las estimaciones son aproximadas, pues no se ha dispuesto de datos estadísticos completos. Por su parte, la ocupación en el conjunto de las actividades no agropecuarias se incrementó a un ritmo de cerca del 4 por ciento. En consecuencia, en el período de posguerra (véanse de nuevo los cuadros 23, 24 y 25) ha cambiado profundamente la distribución de la población activa en esos dos grandes sectores de actividad, reflejando así la tendencia his-

tórica que es inherente al proceso de desarrollo económico y social.

En 1945 la proporción de la población ocupada en la agricultura era 56 por ciento del total y se estima en 47 por ciento en 1960. No obstante, debe tenerse presente que de una fuerza de trabajo total de 69 millones de personas, 32 millones se ocupan en la agricultura y 37 millones en otras actividades. Ello indica en el conjunto de América Latina la preponderancia de las actividades agropecuarias en el cuadro estructural actual de la región. Por supuesto que para evaluar de una manera adecuada esa gravitación, el análisis debe complementarse con el estudio de otros factores, como por ejemplo el de la productividad en los distintos sectores económicos, que se examina más adelante.¹⁷

La ocupación en los sectores económicos no agropecuarios (véanse los cuadros 26, 27 y 28) creció durante el período considerado a un ritmo de 3.9 por ciento anual, pero dentro de ese total se comprueban dos tendencias bien definidas: mientras en las actividades de producción de bienes y servicios básicos —transportes, comunicaciones y energía— la absorción de ocupación fue de 3.6 por ciento anual, en los sectores del comercio, el gobierno y los demás servicios, el ritmo de crecimiento de la ocupación fue mayor (4.0 por ciento).

En definitiva, durante la posguerra (véase nuevamente el cuadro 26), la distribución de la población activa entre los distintos sectores económicos ha cambiado no sólo en las actividades agropecuarias, por un lado, y las actividades no agropecuarias y de servicios, por el otro, sino también dentro de estos últimos sectores y, en una magnitud significativa, especialmente en el conjunto de los servicios.

En efecto, la población ocupada en bienes y servicios básicos, que en 1945 representaba el 22 por ciento del total, se ha elevado ahora al 26 por ciento, pero la población ocupada en el comercio, el gobierno y los demás servicios, que constituía el 22 por ciento del total, representa ahora el 27 por ciento.

¹⁷ Véase el punto 3 de esta misma sección.

Cuadro 26

AMERICA LATINA: ESTIMACION DE LA POBLACION ACTIVA POR SECTORES ECONOMICOS, 1945 Y 1960

Sector	Población activa en miles de personas		Porcentos sobre el total	
	1945	1960	1945	1960
Total	47 210	68 630	100.0	100.0
A. Producción agrícola	26 410	32 260	55.9	47.0
B. Producción no agrícola y servicios . .	20 800	36 370	44.1	53.0
1. Bienes y servicios básicos	10 300	17 640	21.9	25.7
a) Minería	570	680	1.2	1.0
b) Manufactura	6 620	10 020	14.1	14.6
c) Construcción	1 360	3 340	2.9	4.9
d) Servicios básicos ^a	1 760	3 600	3.7	5.2
2. Comercio, gobierno, otros servicios	10 490	18 730	22.2	27.3
a) Comercio y finanzas	3 580	6 410	7.6	9.3
b) Gobierno	1 410	2 570	3.0	3.8
c) Servicios varios	4 350	8 330	9.2	12.1
d) Actividades no especificadas . .	1 150	1 420	2.4	2.1

FUENTES: Véase el cuadro 23.

^a Comprenden: energía, suministro de agua, alcantarillado, transporte, comunicaciones y otros servicios similares.

Cuadro 28

AMERICA LATINA: ESTIMACION DE LA DISTRIBUCION DEL INCREMENTO DE LA POBLACION ACTIVA POR SECTORES ECONOMICOS EN EL PERIODO 1945-60

Sector	Miles de personas	Porcientos sobre el total
Total	21 420	100.0
A. Producción agrícola . .	5 850	27.3
B. Producción no agrícola y servicios	15 570	72.7
1. Bienes y servicios básicos	7 330	34.2
a) Minería	110	0.5
b) Manufactura	3 400	15.0
c) Construcción	1 980	9.2
d) Servicios básicos ^a	1 840	8.6
2. Comercio, gobierno, otros servicios	8 240	38.5
a) Comercio y finanzas	2 830	13.2
b) Gobierno	1 160	5.4
c) Servicios varios	3 980	18.6
d) Actividades no especificadas	270	1.3

FUENTES: Véase el cuadro 23.

^a Comprenden: energía, suministro de agua, alcantarillado, transporte, comunicaciones y otros servicios similares.

Para ver cómo se llegó a esta composición conviene analizar la distribución por sectores del incremento de la población económicamente activa registrado durante la posguerra. Entre 1945 y 1960 se estima que esa población creció aproximadamente en 21.5 millones de personas en el conjunto de América Latina. Como el 27 por ciento de este incremento correspondería a la ocupación en la producción agropecuaria (véase el cuadro 27), y alrededor de un 34 por ciento a la producción de bienes no agropecuarios y servicios básicos, el 39 por ciento restante se habría destinado a los servicios en general. Si se excluye el comercio, se ve que un 25 por ciento de esa mayor población activa se ha ocupado en los demás servicios no vinculados directamente con la producción de bienes.

Si bien éstas son tendencias que podrían considerarse normales o intrínsecas en un proceso de desarrollo, deben hacerse por lo menos dos observaciones de fundamental importancia en la estructura de la ocupación latinoame-

CRECIMIENTO DE LA POBLACION ACTIVA POR SECTORES ECONOMICOS EN EL PERIODO 1945-60

(Tasas acumulativas anuales en porcientos)

Sector	Tasa
Total	2.6
A. Producción agrícola	1.3
B. Producción no agrícola y servicios . .	3.9
1. Bienes y servicios básicos	3.6
a) Minería	1.2
b) Manufactura	2.8
c) Construcción	6.2
d) Servicios básicos ^a	4.8
2. Comercio, gobierno y otros servicios .	4.0

FUENTES: Véase el cuadro 23.

^a Comprenden: energía, suministro de agua, alcantarillado, transporte, comunicaciones y otros servicios similares.

ricana: una se relaciona con la magnitud relativa de la ocupación en los servicios, y la otra con el nivel de la productividad sectorial.

3. Insuficiencia del crecimiento económico para absorber la fuerza de trabajo, desequilibrio ocupacional y repercusiones inmediatas

La masa de la población activa ocupada en América Latina en los servicios se estima que es 67 por ciento más alta que la ocupada en las actividades de transformación. En 1950 ese índice era de 40 por ciento. En otros países —los Estados Unidos, el Canadá, Nueva Zelanda y Australia— esos índices fluctuaban de 33 por ciento (en Australia) a 48 por ciento (en los Estados Unidos), en el mismo año. La proporción de la población activa dedicada a los servicios en países de Europa occidental muestra índices porcentuales más bajos. Ello querría decir que la estructura ocupacional de América Latina tendría una participación de gente ocupada en los servicios similar —y aún mayor— a la que existe en países de más alto nivel de ingreso.

Esa estructura se explica, en parte, por el hecho de que las actividades de producción de bienes no agropecuarios no han alcanzado un ritmo de crecimiento suficiente como para absorber la extraordinaria expansión

Cuadro 29

AMERICA LATINA: CAMBIOS DEL PRODUCTO POR PERSONA OCUPADA

(Promedios por periodos en dólares de 1950)

Sector	1936-40	1945-49	1950-54	1955-60
Total	590	710	790	880
A. Producción agrícola	290	310	340	390
B. Producción no agrícola y servicios	1 040	1 190	1 270	1 340
1. Bienes y servicios básicos ^a	770	980	1 130	1 310
(Industria manufacturera)	(660)	(850)	(980)	(1 200)
2. Comercio, finanzas, gobierno y otros servicios.	1 330	1 410	1 400	1 360

FUENTES: Véase el cuadro 23.

^a Comprenden: energía, suministro de agua, alcantarillado, transporte, comunicaciones y otros servicios similares.

Cuadro 30

AMERICA LATINA: RITMO DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO POR PERSONA OCUPADA

(Tasas acumulativas anuales en porcentos entre los periodos promediados indicados)

Sector	1936/40	1945/40	1936/40
	^a 1945/49	^a 1955/60	^a 1955/60
Total	2.0	2.1	2.1
A. Producción agrícola	0.8	2.0	1.5
B. Producción no agrícola y servicios	1.5	1.1	1.3
1. Bienes y servicios básicos ^a	2.6	2.8	2.7
(Industria manufacturera)	(2.8)	(3.3)	(3.1)
2. Comercio, finanzas, gobierno y otros servicios.	0.7	-0.3	0.1

FUENTE: Véase el Cuadro 23.

^a Comprenden: energía, suministro de agua, alcantarillado, transporte, comunicaciones y otros servicios similares.

de la fuerza de trabajo derivada del crecimiento de una población urbana que asciende a alrededor de 4 por ciento y más, y que se desplaza hacia los servicios u otras actividades de bajo nivel de productividad.

Este fenómeno se pone de manifiesto si se examina el curso que ha seguido el producto por persona ocupada en las actividades de los servicios. (Véanse los cuadros 29 y 30.)

Durante el período de posguerra, el producto por persona ocupada en el sector agropecuario tendió a ascender

al 2 por ciento anual. En las actividades relacionadas con la producción de bienes no agropecuarios y los servicios básicos, el ascenso fue de 2.8 por ciento y, dentro de este grupo, la productividad en el sector manufacturero aumentó a razón de 3.3 por ciento anual. En cambio, la productividad se mantuvo estancada en el comercio, las finanzas, el gobierno y los demás servicios, considerados en su conjunto.

Este estancamiento es consecuencia del fenómeno ya señalado de que una gran masa de la población se ocupa en actividades de baja productividad ante la falta de demanda, y se debe también en parte a la falta de capacitación para ocuparse en la producción de bienes y servicios básicos.

Es cierto que las nuevas actividades industriales —sobre todo las de sustitución de importaciones, que incorporan técnicas modernas— absorben una ocupación relativamente pequeña en relación con la fuerza total de trabajo, especialmente en aquellos países que se inician en el proceso de industrialización, caso en que se encuentra la mayoría de los latinoamericanos. Pero no cabría atribuir a este factor todo el problema de desequilibrio ocupacional que se advierte en América Latina. Es indudable que ritmos de crecimiento económico de 4 a 5 por ciento, en países que multiplican su población a una tasa de 3 por ciento, son insuficientes para absorber la fuerza de trabajo. Así pues, la cuestión clave del desarrollo latinoamericano en este aspecto residiría en formular los principios básicos de una política de adecuada utilización o combinación de los factores capital y trabajo en relación con actividades económicas específicas, que permita el máximo crecimiento económico con el máximo de absorción de mano de obra.

H. RELACION ENTRE EL PRODUCTO Y LA FORMACION DE CAPITAL

No existen estadísticas completas sobre el valor de la dotación de bienes de capital y otras inversiones que integran la capacidad de producción de cada uno de los países latinoamericanos. En estudios anteriores, la CEPAL ha hecho estimaciones sobre la relación anual entre el producto bruto y el capital fijo en el conjunto de América Latina y en determinados países. Esas estimaciones indican que en el período 1945-50 la relación producto-capital en el conjunto latinoamericano había fluctuado alrededor de 0.45 y que, con posterioridad, descendía hasta 0.40 en 1958.

No obstante la constancia relativa que se pone de manifiesto en ese coeficiente promedio de América Latina, los estudios de países demuestran que el coeficiente varía considerablemente de uno a otro. En un extremo aparece la Argentina, con una relación producto-capital de 0.30 y en el otro, el Brasil, Chile, México y algunos países centroamericanos con relaciones que oscilan alrededor de 0.5. (Véase el cuadro 31.) Además, las series cronológicas estimadas en determinados países muestran con frecuencia que esa relación ha variado considerablemente en períodos cortos, o sea que las relaciones marginales producto-capital han sido distintas a las de los promedios anuales.

Con todo, un hecho de especial importancia para el proceso de crecimiento es que la relación producto-capital en el conjunto de América Latina parece haber tendido

a descender en los años cincuenta. Las modificaciones de la estructura productiva de los países latinoamericanos y la distribución de las nuevas inversiones en la prestación de servicios y en la formación de capital social básico podrían explicar algunos de los factores que han conformado esa tendencia a la disminución de los coeficientes. Asimismo, el debilitamiento en el ritmo de crecimiento motivado en gran medida por la evolución desfavorable de la relación de precios del intercambio exterior, pudo haber llevado al descenso de la relación marginal y, por lo tanto, del promedio, a causa de la acumulación de una capacidad de producción que no se utiliza plenamente.

La importancia que tiene este tema, no sólo por lo que concierne a la interpretación del proceso de crecimiento, sino también en los análisis de planificación, induce a intentar una exploración de la evolución que esa relación producto-capital pudo haber experimentado en la década del 50.

Comparando las inversiones brutas acumuladas del período 1950-59 con la variación del producto interno en el período 1950-60 en cada uno de los países y en el conjunto de América Latina, se obtiene un coeficiente que podría denominarse relación marginal bruta capital-producto. (Véase el cuadro 32.)

De esa comparación resulta que en los años cincuenta la relación marginal bruta capital-producto ha sido 3.7,

Cuadro 31

AMERICA LATINA: RELACION PRODUCTO-CAPITAL

<i>País</i>	<i>Año</i>	<i>Índice</i>
<i>América Latina</i>	1954	0.43
Argentina	1955	0.30
Bolivia	1958	0.39
Brasil	1953	0.53
Colombia	1959	0.41
Chile	1953	0.53
El Salvador	1957	0.48
Honduras	1959	0.46
México	1955	0.51
Perú	1955	0.40
Venezuela	1959	0.47

FUENTES Y MÉTODOS: En todos los casos la relación producto-capital se ha obtenido dividiendo el producto interno bruto por el capital reproducible depreciado.

Para Argentina, Brasil, El Salvador y Honduras las series se obtuvieron en los estudios de análisis y proyecciones del desarrollo económico realizados por la CEPAL para esos países.

Para Chile y América Latina en su conjunto, CEPAL, *Estudio Económico de América Latina, 1954*. El Plan Decenal de Desarrollo Económico de Chile preparado por la CORFO estima una relación producto-capital de 0.34 para 1961.

Para México: CEPAL, *El Desequilibrio Externo en el Desarrollo Económico Latinoamericano, El Caso de México*.

Para Perú: CEPAL, *Desarrollo Industrial del Perú*.

Para Bolivia: Junta Nacional de Planeamiento, *Plan de Desarrollo Económico y Social 1962-71*.

Para Colombia: Consejo Nacional de Política Económica y Planeación: *Plan General de Desarrollo Económico y Social, Bogotá, 1962*.

Para Venezuela: *Memoria del Banco Central, 1959, Separata sobre cuentas nacionales*.

y su recíproca 0.27 sería la relación marginal bruta producto-capital. De aquí podría derivarse una relación marginal neta producto-capital si se deduce de la acumulación de inversiones brutas la parte que se ha destinado para reemplazar la dotación de capital. Las estadísticas sobre las depreciaciones pueden utilizarse en ese cálculo. En este aspecto, se comprueba que las depreciaciones suelen representar entre un 33 y un 40 por ciento de la formación bruta de capital. Sobre esas bases, la relación marginal neta producto-capital de la década pudo haber fluctuado de 0.40 a 0.44.

Se trata de una estimación aproximada, pues además de otros factores, influye la probabilidad de que las depreciaciones que efectúan las empresas, o que se computan en las cuentas nacionales, no sean exactamente representativas de los reemplazos de bienes de capital. En todo caso, la estimación refleja un orden de magnitud que

lleva a la conclusión interesante de que en este período de posguerra el conjunto de América Latina ha tenido un coeficiente producto-capital relativamente alto, aunque podría ser ligeramente inferior al de períodos anteriores.

El análisis por países vuelve a mostrar que la magnitud de ese coeficiente marginal varía en forma significativa de uno a otro país. (Véase otra vez el cuadro 32.) Los países que años atrás tenían una relación media producto-capital más alta vuelven a figurar con una relación marginal bruta, también más alta. Compárese a estos efectos la ubicación de la Argentina, Colombia, el Brasil y México en el cuadro 31 con la que tienen en el cuadro 32. Por otra parte, los coeficientes marginales brutos producto-capital son más altos en aquellos países que crecieron a un ritmo mayor y son más bajos en los que registraron un lento crecimiento del producto.

Una explicación de esas diferencias, por lo que respecta a la magnitud de la relación producto-capital y a su comportamiento en los años cincuenta requeriría de un examen concreto de aspectos como la estructura económica, la distribución de las nuevas inversiones en las diversas actividades de producción de bienes y servicios y en capital social básico y el grado de utilización de la capacidad de producción, según lo ha hecho la CEPAL en sus estudios de países.

Cuadro 32

AMERICA LATINA: RELACION MARGINAL BRUTA CAPITAL-PRODUCTO

(Período 1950-60)

	<i>Magnitud del coeficiente</i>	<i>Relación recíproca del coeficiente</i>
Argentina, Costa Rica, Cuba, Paraguay y Perú.	de 5 a 13	de 0.20 a 0.08
Colombia, Chile, Ecuador, El Salvador, Haití, Honduras, Nicaragua, República Dominicana y Venezuela.	de 3 a 5	de 0.30 a 0.20
Brasil, Guatemala, México y Panamá	menos de 3	menos de 0.30
<i>Promedio de América Latina</i>	3.70	0.27

FUENTE: CEPAL, a base de estadísticas nacionales.

NOTA: La relación marginal bruta capital-producto se ha obtenido relacionando las inversiones brutas acumuladas del período 1950-1959 con el incremento del producto interno en el período 1950-60.

Capítulo II

EL AHORRO Y EL FINANCIAMIENTO EXTERNO

A. COEFICIENTE DE AHORRO Y EFECTO DEL DETERIORO DE LA RELACION DE PRECIOS DEL INTERCAMBIO

El decaimiento en el ritmo de crecimiento económico en los años 50, después de un período de rápido desarrollo, fue de tal magnitud que el ingreso por habitante tendió a estancarse en algunos países y llegó a disminuir en otros. Ese decaimiento evidentemente influyó en el coeficiente global de ahorro de los países latinoamericanos.

Desde los primeros años de la posguerra hasta la primera mitad de la década del 50 el consumo total en América Latina tendió a crecer a un ritmo superior al del producto, como corolario natural de la elevación del ingreso. Por el contrario, en el período 1956-61 al debilitarse el crecimiento económico decayó también el ritmo de expansión del consumo interno —particularmente del privado—, pero no con la misma intensidad que el ingreso, de modo que tendió a descender el coeficiente de ahorro (neto).

Esa conocida y explicable inflexibilidad del consumo privado y público le impide ajustarse en el corto plazo a las variaciones en el ritmo de crecimiento del ingreso y, por consiguiente, al estancamiento o a la disminución del ingreso real por habitante.

La magnitud de este proceso se aprecia en las siguientes cifras. La inversión interna, que ascendía a cerca del 19 por ciento del producto bruto en los primeros años de la posguerra, descendió a un nivel cercano al 17 por ciento en 1950-61, pero el financiamiento externo se elevó de 0.6 a 1.6 por ciento del producto interno entre los extremos del período estudiado; de ahí que el ahorro bruto interno con respecto al producto descendiera de 18.3 a 15.6 por ciento. (Véase el cuadro 33.)

Estos datos ilustran con nitidez un aspecto de gran significación en el desarrollo económico latinoamericano reciente: el gran incremento de la inversión externa y de la utilización de otras fuentes de financiamiento no se tradujo en un aumento del coeficiente de inversión, como hubiera sido deseable para acelerar el ritmo de crecimiento económico. Ocurrió así porque el ahorro interno tendió a deprimirse en sus magnitudes relativas a consecuencia del deterioro de la relación de intercambio. Este deterioro, aminoró el ritmo de crecimiento del producto y deprimió aun más el del ingreso interno.

El efecto del deterioro de la relación de intercambio alcanzó tales proporciones en el último de los períodos que, al relacionarlo con el producto interno, se obtiene una pérdida de 2.9 por ciento, en comparación con la del 0.6 por ciento que se registró en la primera mitad de la década del 50. Así pues, el deterioro, al alcanzar una magnitud superior al del financiamiento externo, anuló la influencia que éste hubiera podido tener sobre el coeficiente de inversión. Puede obtenerse otra ilustración de la incidencia de ese deterioro midiéndolo en términos de inversión interna. Desde este punto de vista, cabría atribuirle la disminución de un punto en la tasa del

crecimiento del producto, es decir, que tendió a deprimir esa tasa en alrededor del 20 por ciento.

Tal fue la experiencia para el conjunto de la región, pero conviene examinar por lo menos las cifras adicionales de los grupos de países, para destacar las diferencias de ese proceso en cada uno de ellos.

En el grupo A se asocian con claridad un ritmo lento de crecimiento económico que tendió al estancamiento, una intensificación del deterioro de la relación de intercambio y un descenso del coeficiente de ahorro interno. En el período 1950-61 las proporciones del consumo y la inversión con respecto al producto interno se mantuvieron muy estables. El efecto del deterioro de la relación de intercambio pasó de 0.3 a 1.8 por ciento y el financiamiento neto externo de 0.5 a 2.4 por ciento, siempre en relación con el producto interno. De esa manera, la participación del ahorro bruto interno descendió de 23.6 a 19.2 y a 17.4 en cada uno de los períodos que se reseñan. (Véase el cuadro 34.) La fuerte compresión del coeficiente de ahorro interno que denotan las cifras globales del grupo ocurrió en todos los países de él, pero fue de gran intensidad en algunos de ellos.

En el grupo B, considerado en su conjunto, el efecto del deterioro de la relación de intercambio durante el período 1950-61 tuvo menor influencia en el coeficiente de ahorro porque el consumo interno tendió a crecer menos que el producto. El financiamiento neto externo, a su vez, aumentó con mucha menor intensidad que en el gru-

Cuadro 33

AMERICA LATINA: PRODUCTO, CONSUMO, INVERSION, AHORRO INTERNO Y FINANCIAMIENTO EXTERNO

(Promedios anuales por períodos en porcentajes del producto interno bruto)

	1946-49	1950-54	1955-61
Producto bruto	100.0	100.0	100.0
Efecto de la relación de intercambio	— 2.9	— 0.6	— 2.9
Pagos a factores productivos externos	1.9	1.8	1.7
Ingreso bruto nacional	95.2	97.6	95.4
Consumo total	76.9	80.9	79.8
Privado	67.1	70.5	69.6
Público	9.8	10.4	10.2
Formación bruta de capital	18.9	17.6	17.2
Privado	13.6	11.4	10.8
Público	5.4	5.2	5.2
Cambios en las existencias —	0.1	1.0	1.2
Ahorro bruto nacional	18.3	16.7	15.6
Financiamiento neto externo	0.6	0.9	1.6

FUENTE: CEPAL, sobre la base de estadísticas nacionales y datos del *Balance of Payments Yearbook* del Fondo Monetario Internacional, Vols. 8, 12, 13 y 14.

Cuadro 34

GRUPOS A Y B: PRODUCTO, CONSUMO, INVERSION, AHORRO INTERNO Y FINANCIAMIENTO EXTERNO

(Promedios anuales por períodos en porcientos del producto interno bruto)

	Grupo A			Grupo B		
	1946-49	1950-54	1955-61	1946-49	1950-54	1955-61
Producto bruto	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Efecto de la relación de intercambio	0.9	— 0.3	— 1.8	— 4.0	— 0.6	— 3.3
Ingreso neto por pagos a factores productivos externos	1.2	0.3	0.6	0.7	1.1	1.3
Ingreso bruto nacional . .	99.7	99.4	97.6	95.3	98.3	95.4
Consumo total	76.0	80.2	80.2	82.0	82.0	80.1
Privado	64.6	68.5	68.9	75.6	74.6	72.2
Público	11.4	11.7	11.3	6.4	7.4	7.9
Formación bruta de capital	23.4	19.7	19.8	15.5	16.9	16.6
Privado.	14.5	12.6	14.5	13.1	13.0	11.9
Público.	7.4	6.6	5.3	2.3	2.7	3.1
Cambios en las existencias	1.5	0.5	0.0	0.1	1.2	1.6
Ahorro bruto nacional . .	23.6	19.2	17.4	13.3	16.3	15.3
Financiamiento neto externo	— 0.2	0.5	2.4	2.2	0.6	1.3

FUENTE: Véase el cuadro 33.

po A. Con todo, el comportamiento varió de uno a otro país. Así, Colombia sufrió el fenómeno general del debilitamiento del coeficiente de ahorro, pero no el Ecuador.

El grupo C de países, tomado globalmente, tuvo un comportamiento muy particular. Dos hechos lo definen, a saber: a) que el debilitamiento en el ritmo de crecimiento económico se postergó en este grupo, manifestándose después de 1957, y b) que el coeficiente de inversión bruta aumentó durante la posguerra. En efecto, este coeficiente pasó de 10.5 a 15.1 por ciento, a la vez que el consumo tendía a disminuir ligeramente su ritmo de crecimiento en relación con el producto interno en la década más reciente. De ese modo, el aumento del financiamiento externo que pasó de una cifra negativa (—1.6) a 2.6 por ciento se tradujo en un incremento del coefi-

ciente de inversión. El ahorro bruto nacional, por su parte, siguió representando algo más del 12 por ciento del producto, con tendencia a ascender en la segunda mitad del período. Sin embargo, en los países centroamericanos se habría tendido también a un reajuste del coeficiente de ahorro, a juzgar por la relación entre el ahorro nacional (neto) y el ingreso, que descendió de 13 a 11 por ciento en cada uno de los dos últimos períodos estudiados.

En los países del grupo D, la disminución del coeficiente de ahorro que revelan las cifras adicionadas que muestra el cuadro 35 se debe sobre todo a Venezuela, donde el financiamiento neto externo representó el 15 por ciento de la formación bruta de capital en 1955-61, mientras que en 1950-54 era prácticamente nulo.

Cuadro 35

GRUPOS C Y D: PRODUCTO, CONSUMO, INVERSION, AHORRO INTERNO Y FINANCIAMIENTO EXTERNO

(Promedios anuales por períodos en porcientos del producto interno bruto)

	Grupo C			Grupo D		
	1946-49	1950-54	1955-61	1946-49	1950-54	1955-61
Producto bruto	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Efecto de la relación de intercambio	— 2.4	— 0.7	— 2.0	— 5.6	— 0.7	— 3.5
Ingreso neto por pagos a factores productivos externos	2.8	2.3	1.4	2.5	2.8	2.4
Ingreso bruto nacional . .	94.8	97.0	96.5	91.9	96.5	94.1
Consumo total	82.7	85.0	84.0	75.0	80.9	78.8
Privado	74.5	75.0	73.1	66.2	70.7	68.8
Público	8.2	10.0	10.9	9.8	10.2	10.0
Formación bruta de capital	10.5	12.9	15.1	18.3	17.4	16.4
Privado.	7.9	8.4	9.8	14.3	10.8	8.9
Público.	2.6	3.8	5.3	4.7	5.2	5.5
Cambios en las existencias	0.0	0.7	—	— 0.7	1.4	2.0
Ahorro bruto nacional . .	12.1	12.0	12.6	16.9	15.6	15.3
Financiamiento neto externo	— 1.6	0.9	2.5	1.4	1.8	1.1

FUENTE: Véase el cuadro 33.

B. FINANCIAMIENTO DE LA INVERSION INTERNA

Para simplificar el análisis y tomando en cuenta la información disponible, pueden clasificarse las fuentes del financiamiento de la inversión interna en depreciaciones, ahorro nacional neto y financiamiento neto externo.

En la sección anterior se examinó la evolución del coeficiente de ahorro bruto en relación con el producto interno. En ésta se verá la evolución de las depreciaciones y del ahorro neto en relación con el producto y el ingreso nacional.

Durante la posguerra, las provisiones para depreciación han representado o se han estimado en las cuentas nacionales de los países como una proporción relativamente constante del producto interno, ya que oscilaron entre 7.5 y 8.0 por ciento.

Aunque los conceptos y métodos de estimación de las depreciaciones no son uniformes en todos los países ni su definición es adecuadamente precisa para los propósitos de este análisis, esas deficiencias no llegan a invalidar las conclusiones de carácter general, sobre todo si se considera, por un lado, la participación del financiamiento externo y, por el otro, el ahorro bruto interno, constituido por la suma de las depreciaciones y el ahorro neto. En la sección anterior quedó explicada la disminución del coeficiente de ahorro bruto, como fenómeno de carácter general y según sus particularidades por grupos de países. En el cuadro 36 puede verse la evolución del ahorro neto con respecto al ingreso nacional, que para

el conjunto de América Latina descendió de 11.8 a 8.8 por ciento. El descenso se registra en las cifras adicionadas de todos los grupos de países, pero bien puede suceder que en algunos de ellos el descenso del coeficiente esté en parte determinado por un aumento en el de las depreciaciones.

Si el financiamiento externo utilizado por América Latina se compara con los ingresos que percibe del exterior por concepto de importaciones y pagos a los factores productivos, se comprueba que aquél representó en los primeros años del período de que se trata alrededor del 4 por ciento y que en los últimos ascendió a más del 11 por ciento.

Durante 1950-60 este coeficiente aumentó en casi todos los países, aunque el incremento fue más intenso en los del grupo A y de menor magnitud en los del grupo D. En este último grupo influyó sobre todo el mayor financiamiento externo en el Brasil y Venezuela, pues el de México fluctuó alrededor del 8 por ciento todo el período, con tendencia a descender en los últimos años.

De esa manera, el financiamiento externo, que al término de la guerra representaba el 3 por ciento de la formación bruta de capital, pasó al 5 por ciento en la primera mitad de la década del 50 y al 11 por ciento en el período más reciente. La participación del ahorro interno, en cambio, descendió del 97 al 90 por ciento.

En los grupos A y C la participación del financia-

Cuadro 36

AMERICA LATINA Y GRUPOS DE PAISES: FINANCIAMIENTO DE LA INVERSION INTERNA BRUTA

(Promedios por periodos)

	Depre- cia- ciones	Ahorro nacional neto	Financia- miento neto externo	Inversión interna bruta	Depre- cia- ciones (en por- ciento del producto)	Ahorro nacional neto (en porcien- tos del ingreso real neto)	Financia- miento neto (en porcientos del monto de importaciones más el pago a factores productivos del exterior)
	En porcentos de la inversión interna bruta						
<i>América Latina</i>							
1946-49 . . .	42.3	54.4	3.3	100.0	8.0	11.8	3.8
1950-54 . . .	43.5	51.6	4.9	100.0	7.6	10.1	5.3
1955-61 . . .	45.8	44.9	9.3	100.0	7.9	8.8	11.3
<i>Grupo A</i>							
1946-49 . . .	41.1	60.0	- 0.1	100.0	9.6	15.6	- 1.6
1950-54 . . .	50.9	46.5	2.6	100.0	9.2	10.2	4.4
1955-61 . . .	54.3	33.5	12.2	100.0	10.7	7.6	19.9
<i>Grupo B</i>							
1946-49 . . .	45.4	40.4	14.2	100.0	7.0	7.1	14.7
1950-54 . . .	50.8	45.7	3.5	100.0	8.6	8.6	3.6
1955-61 . . .	53.9	38.3	7.8	100.0	9.0	7.3	8.3
<i>Grupo C</i>							
1946-49 . . .	57.5	58.0	-15.5	100.0	6.0	6.8	- 7.8
1950-54 . . .	60.5	32.3	7.2	100.0	7.8	4.7	3.4
1955-61 . . .	60.5	21.9	17.6	100.0	9.1	3.8	9.2
<i>Grupo D</i>							
1946-49 . . .	40.7	51.5	7.8	100.0	7.5	11.2	9.2
1950-54 . . .	33.8	59.6	6.6	100.0	5.9	11.5	6.7
1955-61 . . .	36.3	57.2	6.5	100.0	5.9	10.6	7.3

FUENTE: Véase el cuadro 33.

miento externo fue más alta, pues llegó a representar del 12 al 17 por ciento de la formación bruta de capital. De menos importancia relativa fue en los países de los grupos B y D, excepción hecha del Perú y del Brasil, con 18 y el 10 por ciento, respectivamente.

La importancia del financiamiento externo aparece con

mayor claridad si se mide su participación en la inversión interna neta, o sea, comparándolo con el ahorro neto interno. Para América Latina en su conjunto, la relación entre el financiamiento neto externo y el ahorro (neto) nacional en los años 1955-61 es 20 por ciento, es decir, el doble que en el quinquenio precedente.

C. EVOLUCION DEL BALANCE DE PAGOS EN CUENTA CORRIENTE

En el capítulo I y en la tercera parte de este estudio se examina para el conjunto de América Latina y para distintos grupos de países la evolución del sector externo en relación con el producto y el ingreso.¹⁸ Allí se utilizan magnitudes económicas en valores constantes para analizar el efecto de las transacciones reales y financieras con el exterior en la evolución del producto y del ingreso. En esta sección se estudia especialmente la evolución de los balances de pagos, lo que representan en cuanto a los ingresos y egresos de divisas, los saldos corrientes y las fuentes de financiamiento, por lo cual todas las cifras se dan en dólares corrientes.

Las transacciones corrientes de los balances de pagos de América Latina han sido deficitarias en el período 1946-61, y han ido en fuerte aumento las diferencias entre los ingresos y egresos corrientes. (Véanse los cuadros 37 y 38.) En 1946-50 representaron un promedio anual de 210 millones de dólares y se elevaron a casi 620 millones en 1951-55 y a 1 060 millones en 1956-61, sin incluir en esta comparación a Cuba, país para el cual faltan los datos del bienio 1960-61.

En 1961 el exceso de los egresos corrientes de divisas fue de 1 020 millones de dólares. Exceptuando a Cuba y Venezuela, país este último que tuvo un saldo favorable (445 millones de dólares), los 18 países latinoamericanos restantes registran para ese mismo año un déficit en cuenta corriente de casi 1 500 millones de dólares. Ello está indicando que el déficit en cuenta corriente de estos países superó en más de diez veces al que se registró, en el período inmediato de posguerra (110 millones de dólares anuales).

Dejando para más adelante el análisis de la forma en que se financiaron esos saldos, conviene señalar ahora que, a excepción de El Salvador y la República Dominicana, y salvo períodos excepcionales, todos los países latinoamericanos acusaron en la posguerra un exceso creciente de egresos de divisas sobre sus ingresos corrientes. Los saldos favorables que en 1960 y 1961 presenta Venezuela se deben a la compresión de las importaciones y a la disminución de los ingresos netos por concepto de pagos a factores productivos del exterior.

Eso déficit que ya venían aumentando desde 1946 se acentuaron aún más a partir de 1950 reflejando la tendencia hacia un desequilibrio de tipo estructural entre el crecimiento de la capacidad de compra de los productos exportables de América Latina y el curso de las importaciones que realiza la región. (Véanse los cuadros 39 y 40.)

Es notorio en las cuentas de los balances de pagos de

¹⁸ Véase CEPAL, *El financiamiento externo en el desarrollo económico de América Latina* (E/CN.12/649), en que se examina detalladamente la evolución de los balances de pagos, movimientos de capital y fuentes de financiamiento externo de los países latinoamericanos. Esta sección trata de sintetizar algunos aspectos y conclusiones del análisis contenido en ese documento.

América Latina el aumento relativamente pequeño que han tenido los ingresos de divisas originados en las exportaciones de bienes y servicios a partir de 1955. Ello debe atribuirse en gran medida a la caída de los precios de exportación, según se explicó ya en el capítulo I.

En efecto, si se comparan para el conjunto de América Latina los ingresos de divisas provenientes de las exportaciones de bienes y servicios de los períodos 1946-50 y 1951-55 se obtiene un aumento de 37 por ciento. En cambio si se compara este último período con 1956-60 se observa un incremento de 18 por ciento,¹⁹ a pesar de que el volumen físico de las exportaciones creció en 33 por ciento entre ambos períodos. De haberse mantenido el nivel de precios de 1950, los ingresos de divisas habrían aumentado en ese mismo 33 por ciento.

Como puede comprobarse en el cuadro 38, los incrementos absolutos de los promedios anuales dan los siguientes resultados para el movimiento corriente de divisas, en la posguerra:

	Incremento entre: 1946-50 y 1951-55	Incremento entre: 1951-55 1956-60
<i>Millones de dólares</i>		
Exportaciones	2 151	1 456
a) Bienes <i>job</i>	1 798	914
b) Servicios	353	542
Compromisos por concepto de utilidades e intereses de la inversión y préstamos extranjeros	- 246	- 304
Importaciones	-2 310	-1 598
a) Bienes <i>job</i>	-1 704	- 971
b) Servicios	- 606	- 627
Exceso de egresos corrientes	- 405	- 444

Como puede observarse los compromisos por concepto de utilidades e intereses han absorbido una proporción creciente del incremento anual de divisas originadas en las exportaciones de bienes y servicios pues en el primer período representaban 11 por ciento de ese incremento y en el segundo 21 por ciento. Las cifras correspondientes fueron 246 y 304 millones, de los cuales los intereses sobre préstamos (tanto a largo plazo como de compensación) representaron 42 y 93 millones de dólares, respectivamente.

Venezuela influye particularmente en las cifras anteriores. Si se excluyen sus datos y se consideran los balances de pagos de los 18 países latinoamericanos restantes, las variaciones absolutas del promedio anual del movimiento corriente de divisas son las siguientes:

¹⁹ En adelante, salvo indicación en contrario, no se incluirán en estas cifras las correspondientes a los balances de pagos de Cuba. Sólo así podrán hacerse comparaciones, ya que no se dispone de los datos de ese país para el bienio 1960-61.

Cuadro 37
AMERICA LATINA: BALANCE DE PAGOS EN CUENTA CORRIENTE
(Millones de dólares)

	<i>Exportaciones</i>			<i>Importaciones</i>			<i>Ingresos netos por pagos a factores productivos externos</i>			<i>Saldo en cuenta corriente</i>	
	<i>Bienes íob^a</i>	<i>Servicios</i>	<i>Total</i>	<i>Bienes</i>	<i>Servicios^c</i>	<i>Total</i>	<i>Inversiones directas</i>	<i>Intereses de préstamos y otros</i>	<i>Total</i>		
				<i>a) Total América Latina</i>							
1946-50	29 757.7	2 819.7	32 577.4	-24 181.9	- 5 437.2	-29 619.1	-3 361.1	-243.9	-3 605.0	- 646.7	
1951-55	38 784.6	4 586.1	43 370.7	-33 404.5	- 8 497.0	-41 901.5	-4 379.3	-416.7	-4 796.0	- 326.8	
1956-60 ^a	43 005.9	7 404.0	50 409.9	-38 136.5	- 11 612.2	-49 748.7	-5 430.2	-885.8	-6 316.0	-5 654.8	
				<i>b) América Latina, excluida Cuba</i>							
1946-50	26 467.0	2 588.5	29 055.5	-21 821.1	- 4 953.3	-26 774.4	-3 131.1	-211.7	-3 342.8	-1 061.7	
1951-55	35 456.9	4 351.0	39 807.9	-30 339.6	- 7 982.5	-38 322.1	-4 151.0	-422.7	-4 573.7	-3 087.9	
1956-60	40 028.2	7 061.5	47 089.7	-35 193.6	-11 116.7	-46 310.3	-5 201.4	-885.0	-6 086.4	-5 307.0	
1961	8 236.5	1 640.4	9 876.9	- 7 364.5	- 2 275.5	9 640.0	- 970.5	-290.7	-1 261.2	-1 024.3	
				<i>c) América Latina, excluidas Cuba y Venezuela</i>							
1946-50	22 032.2	2 457.6	24 489.8	-18 938.2	- 4 293.0	-23 231.2	-1 602.5	-211.9	-1 814.4	- 555.8	
1951-55	27 574.2	4 106.5	31 680.7	-26 062.9	- 6 549.8	-32 612.7	-1 773.1	- 420.5	-2 193.6	-3 125.6	
1956-60	27 694.9	6 541.4	34 236.3	-28 037.8	- 8 253.7	-36 291.5	-1 845.1	-877.2	-2 722.3	-4 777.5	
1961	5 798.7	1 526.1	7 324.8	- 6 270.9	- 1 831.8	- 8 102.7	- 424.3	-269.4	- 693.7	-1 471.6	

FUENTE: Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payments Yearbook* Vols. 8, 12 13 y 14.

^a No incluye Cuba para el año 1960.

^b Incluye movimiento neto de oro no monetario.

^c Incluye donaciones privadas netas.

Cuadro 38
AMERICA LATINA: BALANCE DE PAGOS EN CUENTA CORRIENTE
(Promedios anuales en millones de dólares)

	<i>Exportaciones</i>			<i>Importaciones</i>			<i>Ingresos netos por pagos a factores productivos externos</i>			<i>Saldo en cuenta corriente</i>
	<i>Bienes fob^b</i>	<i>Servicios</i>	<i>Total</i>	<i>Bienes fob</i>	<i>Servicios^c</i>	<i>Total</i>	<i>Inversiones directas</i>	<i>Intereses de préstamos y otros</i>	<i>Total</i>	
<i>a) Total América Latina</i>										
1946-50	5 951.5	564.0	6 515.5	-4 836.4	-1 087.4	- 5 923.8	- 672.2	- 48.8	- 721.0	- 129.3
1951-55	7 756.9	917.2	8 674.1	-6 680.9	-1 699.4	- 8 380.3	- 875.9	- 83.3	- 959.2	- 665.4
1956-60 ^a	8 750.0	1 497.9	10 247.9	-7 774.4	-2 347.2	-10 121.6	-1 097.5	-177.2	-1 274.7	-1 148.4
<i>b) América Latina, excluida Cuba</i>										
1946-50	5 293.4	517.7	5 811.1	-4 364.2	- 990.7	- 5 354.9	- 626.3	- 42.3	- 668.6	- 212.4
1951-55	7 091.4	870.2	7 961.6	-6 067.9	-1 596.5	- 7 664.4	- 830.2	- 84.5	- 914.7	- 617.5
1956-60	8 005.6	1 412.3	9 417.9	-7 038.7	-2 223.3	- 9 262.0	-1 040.3	-177.0	-1 217.3	-1 061.4
1961	8 236.5	1 640.4	9 876.9	-7 364.5	-2 275.5	- 9 640.0	- 970.5	-290.7	-1 261.2	-1 024.3
<i>c) América Latina, excluidas Cuba y Venezuela</i>										
1946-50	4 406.5	491.5	4 898.0	-3 787.6	- 858.6	- 4 646.2	- 320.5	- 42.4	- 362.9	- 111.1
1951-55	5 514.8	821.3	6 336.1	-5 212.6	-1 309.9	- 6 522.5	- 354.6	- 84.1	- 433.7	- 625.1
1956-60	5 539.0	1 308.3	6 847.3	-5 607.6	-1 650.7	- 7 258.3	- 369.1	-175.4	- 544.5	- 955.5
1961	5 798.7	1 526.1	7 324.8	-6 270.9	-1 831.8	- 8 102.7	- 424.3	-269.4	- 693.7	-1 471.6

FUENTE: Véase el cuadro 37.

^a No incluye Cuba para el año 1960.

^b Incluye movimiento neto de oro no monetario.

^c Incluye donaciones privadas netas.

Cuadro 39

AMERICA LATINA: SALDO DEL BALANCE DE PAGOS EN CUENTA
CORRIENTE, POR PAISES
(En millones de dólares)

	1946-50	1951-55	1956-60	1961
<i>Grupo A</i>				
Argentina	+ 424.4	- 702.1	- 887.6	- 584.4
Bolivia	- 46.3	- 69.7	- 136.8	- 31.5
Chile	- 184.7	- 70.0	- 421.6	- 279.6
Paraguay	- 9.3	- 11.2	- 50.9	- 10.5
Uruguay	+ 15.4	- 136.3	- 266.6	- 16.5
<i>Total</i>	+ 199.5	- 989.3	- 1 763.5	- 922.9
<i>Grupo B</i>				
Colombia	- 226.7	- 122.3	+ 105.1	- 141.8
Ecuador	- 25.4	- 21.3	- 61.6	- 23.4
Perú	- 52.1	- 208.9	- 361.9	+ 18.2
<i>Total</i>	- 304.2	- 352.5	- 318.4	- 147.0
<i>Grupo C-1 (Caribe)</i>				
Cuba	+ 415.0	- 238.9	- 347.8 ^b	"
Haití	+ 4.1	- 25.8	+ 4.3	- 4.9
República Dominicana	+ 39.2	+ 13.9	+ 42.1	+ 40.8
<i>Total</i>	+ 458.3	- 250.6	- 301.4	+ 35.9
<i>Grupo C-2 (Centroamérica)</i>				
Costa Rica	- 37.4	- 14.3	- 90.5	- 17.7
El Salvador	+ 36.2	+ 33.7	- 21.3	- 1.8
Guatemala	- 0.3	+ 13.7	- 179.6	- 25.5
Honduras	- 24.8	- 26.5	- 32.1	0.0
Nicaragua	- 15.5	- 8.2	- 38.2	- 7.0
Panamá	- 85.0	- 93.6	- 180.9	- 39.2
<i>Total</i>	- 873.5	- 1 639.0	- 2 728.9	- 1 033.9
<i>Grupo D</i>				
Brasil	+ 46.8	- 1 444.0	- 1 488.0	- 252.0
México	- 414.4	- 232.7	- 711.4	- 91.4
Venezuela	- 505.9	+ 37.7	- 529.5	+ 447.3
<i>Total</i>	- 873.5	- 1 639.0	- 2 728.9	+ 103.9
<i>Total América Latina excluidas Cuba y Venezuela</i>	- 555.8	- 3 125.6	- 4 777.5	- 1 471.6
<i>Total América Latina excluida Cuba</i>	- 1 061.7	- 3 087.9	- 5 307.0	- 1 024.3
<i>Total América Latina</i>	- 646.7	- 3 326.8	- 5 624.8 ^c	...

FUENTE: Véase cuadro 37.

^a Datos no disponibles.^b Período 1956-59.^c No incluye Cuba para 1960.

	Incremento entre: 1946-50 y 1951-55	Incremento entre: 1951-55 1956-60
	<i>Millones de dólares</i>	
Exportaciones	1 438	511
a) Bienes <i>fo</i> b	1 108	24
b) Servicios	330	487
Compromisos por concepto de utilidades e intereses de la inversión y presta- mos extranjeros	- 76	- 105
Importaciones	- 1 876	- 736
a) Bienes <i>fo</i> b	- 1 425	- 395
b) Servicios	- 451	- 341
Exceso de egresos corrientes	- 514	- 330

El cuadro siguiente pone de manifiesto el estancamiento del valor de las exportaciones de bienes cuyo promedio anual sólo incrementó en 24 millones de dólares entre el segundo y el primer quinquenio de la década del

50. Se aprecia también, como se señaló anteriormente, que el deterioro de los precios en 1956-60 anuló casi totalmente el aumento del volumen de las exportaciones. Por otra parte, disminuyó considerablemente el ritmo de crecimiento de las importaciones, lo que debe atribuirse a las restricciones impuestas por algunos países con objeto de disminuir el déficit del balance de pagos, aunque también obedece en parte al proceso de sustitución de importaciones que ha seguido operándose.

Por otro lado, los compromisos por concepto de utilidades e intereses, que absorbieron en el primer período sólo el 5 por ciento del incremento de divisas generadas por las exportaciones de bienes y servicios, en el segundo período pasaron al 21 por ciento. El factor determinante de este incremento fueron los intereses de los préstamos externos que ascendieron a 42 y 91 millones, respectivamente, en cada uno de los períodos comparados (véase nuevamente el cuadro 38).

El incremento del déficit en cuenta corriente se acentúa considerablemente si se excluye de los ingresos el

Cuadro 40

AMERICA LATINA: SALDO DEL BALANCE DE PAGOS EN CUENTA
CORRIENTE, POR PAISES

(Promedio anual en millones de dólares)

	1946-50	1951-55	1956-60	1961
<i>Grupo A</i>				
Argentina	+ 89.9	- 140.4	- 177.5	- 584.4
Bolivia	- 9.2	- 13.9	- 27.4	- 31.5
Chile	- 36.9	- 14.0	- 84.3	- 279.6
Paraguay	- 1.8	- 2.2	- 10.2	- 10.9
Uruguay	+ 3.1	- 27.3	- 53.3	- 16.5
<i>Total</i>	<i>+ 40.1</i>	<i>- 197.8</i>	<i>- 352.7</i>	<i>- 922.9</i>
<i>Grupo B</i>				
Colombia	- 45.3	- 24.5	- 21.0	- 141.8
Ecuador	- 5.1	- 4.3	- 12.3	- 23.4
Perú	- 10.4	- 41.8	- 72.4	+ 18.2
<i>Total</i>	<i>- 60.8</i>	<i>- 70.6</i>	<i>- 63.7</i>	<i>- 147.0</i>
<i>Grupo C-1 (Caribe)</i>				
Cuba	+ 83.0	- 47.8	- 86.9 ^b	^a
Haití	+ 0.8	- 5.2	+ 0.9	- 4.9
República Dominicana	+ 7.8	+ 2.8	+ 8.4	+ 40.8
<i>Total</i>	<i>+ 91.6</i>	<i>- 50.2</i>	<i>- 77.6</i>	<i>+ 35.9</i>
<i>Grupo C-2 (Centroamérica)</i>				
Costa Rica	- 7.5	- 2.9	- 18.1	- 17.7
El Salvador	+ 7.2	+ 6.7	- 4.3	- 1.8
Guatemala	- 0.1	+ 2.7	- 35.9	- 28.5
Honduras	- 5.0	- 5.3	- 6.4	0.0
Nicaragua	- 3.1	- 1.6	- 7.6	- 7.0
Panamá	- 17.0	- 18.7	- 36.2	- 39.2
<i>Total</i>	<i>- 2.55</i>	<i>- 19.1</i>	<i>- 108.5</i>	<i>- 94.2</i>
<i>Grupo D</i>				
Brasil	+ 9.4	- 288.8	- 297.6	- 252.0
México	- 82.9	- 46.5	- 142.3	- 91.4
Venezuela	- 101.2	+ 7.5	- 105.9	+ 447.3
<i>Total</i>	<i>- 174.7</i>	<i>- 327.8</i>	<i>- 545.8</i>	<i>+ 103.9</i>
<i>Total América Latina excluidas Cuba y Venezuela</i>	<i>- 111.1</i>	<i>- 625.2</i>	<i>- 955.5</i>	<i>- 1 471.6</i>
<i>Total América Latina excluida Cuba</i>	<i>- 212.3</i>	<i>- 617.7</i>	<i>- 1 061.4</i>	<i>- 1 024.3</i>
<i>Total América Latina</i>	<i>- 129.3</i>	<i>- 665.5</i>	<i>- 1 148.3^c</i>	<i>...</i>

FUENTE: Véase el cuadro 37.

^a Datos no disponibles.^b Período 1956-59.^c No incluye Cuba para 1960.

incremento de divisas generado por el turismo, en el que casi no participa más que México.

Compruébase así que para esos 18 países latinoamericanos, considerados en conjunto, los intereses de préstamos representaron una pesada carga en relación con las divisas de exportación, las cuales, en definitiva, estuvieron muy lejos de alcanzar el aumento registrado por las utilidades e intereses de las inversiones y préstamos extranjeros.

Las cifras anteriores muestran una evolución tan crítica de los balances de pagos latinoamericanos que hacen necesario analizar más en detalle en qué forma se integró ese exiguo aumento medio anual de 24 millones de dó-

lares en las exportaciones de bienes del grupo de 18 países en la década 1951-60. En efecto, 4 países —Bolivia (-20 millones), el Brasil (-205 millones), Haití (-6 millones) y el Uruguay (-100 millones)— vieron disminuir esos ingresos medios anuales de divisas de exportación durante los períodos reseñados; mantuvieron sus ingresos prácticamente estancados la Argentina, Colombia y el Paraguay; experimentaron aumentos leves Costa Rica, Chile, Honduras y el Paraguay, y revelaron una franca mejoría el Ecuador (36 millones), El Salvador (20 millones), Guatemala (20 millones), México (105 millones), Nicaragua (10 millones), el Perú (90 millones) y la República Dominicana (27 millones).

D. LA PARTICIPACION DE LOS MOVIMIENTOS DE CAPITAL EN EL FINANCIAMIENTO DE LOS SALDOS CORRIENTES DEL BALANCE DE PAGOS

1. Movimientos autónomos y de compensación de capital

Los déficit en cuenta corriente de los balances de pagos se financian con los movimientos autónomos de capital y los movimientos de compensación.²⁰

Los movimientos autónomos comprenden las inversiones privadas (nuevas inversiones directas y reinversión de utilidades), préstamos a largo plazo de instituciones financieras internacionales, del gobierno de los EE. UU. y de bancos privados, las donaciones oficiales, procedentes sobre todo de los EE. UU. y operaciones a corto plazo.

Los movimientos de compensación incluyen a su vez las deudas comerciales atrasadas, los préstamos de balance de pagos y las utilizaciones de reservas de oro y divisas de las autoridades monetarias latinoamericanas.

Los cuadros 41 y 42 recogen las cifras globales de los movimientos autónomos y de compensación y de los errores y omisiones que se computan para llegar a los saldos corrientes de los balances de pagos.

En 1946-60, los movimientos netos de capital de carácter autónomo fueron de 9 600 millones de dólares y los de carácter compensatorio de 2 680 millones de dólares, de tal modo que se registra una cifra negativa de 2 830 millones de dólares por concepto de errores y omisiones para llegar a los 9 450 millones de dólares a que ascendió el déficit acumulado en los balances de pagos.

Se aludió en páginas anteriores a los factores que podrían determinar una cifra de errores y omisiones de tal magnitud,²¹ haciendo notar que podría comprender movimientos privados de capital no computados en los re-

²⁰ Se adopta en este análisis la técnica y los conceptos que emplea el Fondo Monetario Internacional en la preparación de los balances de pagos de los países latinoamericanos.

²¹ Véase la nota 3 del capítulo I de este estudio.

gistros correspondientes. Deduciendo esos errores y omisiones del movimiento de capital autónomo, éste quedaría reducido a una cifra neta acumulada de 6 760 millones de dólares. Con ese ajuste el 71 por ciento del déficit de los balances de pagos habría sido financiado en 1946-60 por el movimiento autónomo de capital y el 29 por ciento restante por los movimientos de compensación.

Tan elevado índice de financiamiento de compensación revela la situación apremiante de las cuentas exteriores de los países latinoamericanos, que se vieron obligados a incurrir en atrasos comerciales, precisamente en un período que se caracterizó más bien por una fuerte compresión de las importaciones. En realidad, cabría esperar que estos movimientos financieros tendieran a compensarse en el largo plazo, pero ello no ha sido así a causa del desequilibrio estructural que acusan los balances de pagos de América Latina en la posguerra.

La importancia de las entradas netas de capital autónomo ha venido aumentando en todo el período y, en la segunda mitad del decenio, éstas elevaron su participación en el financiamiento, contribuyendo a cancelar todo el incremento de los déficit.

Las variaciones de los promedios anuales, fueron así:

	Incremento entre: 1946-50 y 1951-55	Incremento entre: 1951-55 y 1956-60
Millones de dólares		
Movimiento neto autónomo de capitales. . .	392	777
Errores y omisiones	- 49	-350
Deudas comerciales y préstamos de balances de pagos	115	28
Reservas monetarias	- 53	- 11
Incremento del déficit en cuenta corriente.	405	444

Cuadro 41

AMERICA LATINA: FINANCIAMIENTO DEL SALDO EN CUENTA CORRIENTE (En millones de dólares)

	<i>Movimientos netos autó- nomos de capital</i>	<i>Movimientos netos de compensación</i>		<i>Errores y omisiones</i>	<i>Total</i>
		<i>Deudas comerciales y préstamos de balance de pagos</i>	<i>Reservas netas de las autori- dades mo- netarias (aumento)</i>		
a) <i>Total América Latina</i>					
1946-50	+ 422.2	+ 78.8	+382.2	- 236.5	+ 646.7
1951-55	+2 892.2	+656.0	+226.4	- 447.8	+3 326.8
1956-60 ^a	+6 700.0	+793.8	+571.8	-2 410.8	+5 654.8
b) <i>América Latina, excluida Cuba</i>					
1946-50	+ 598.4	+ 78.8	+582.0	- 197.5	+1 061.7
1951-55	+2 558.7	+656.0	+315.0	- 441.8	+3 087.9
1956-60	+6 444.5	+793.8	+261.2	-2 192.5	+5 307.0
1961	+1 075.2	- 48.4	+486.6	- 489.1	+1 024.3
c) <i>América Latina, excluidas Cuba y Venezuela</i>					
1946-50	- 367.6	+ 78.8	+720.3	+ 124.3	+ 555.8
1951-55	+2 161.1	+656.0	+481.1	- 172.6	+3 125.6
1956-60	+4 896.4	+593.8	+330.8	-1 043.5	+4 777.5
1961	+1 431.7	- 15.1	+459.9	- 404.9	+1 471.6

FUENTE: Véase el cuadro 37.

^a No incluye Cuba para 1960.

Cuadro 42

AMERICA LATINA: FINANCIAMIENTO DEL SALDO EN CUENTA CORRIENTE

(Promedios anuales en millones de dólares)

	Movimientos netos de compensación			Errores y omisiones	Total
	Movimientos netos autónomos de capital	Deudas comerciales y préstamos de balance de pagos	Reservas netas de las autoridades monetarias (aumento)		
a) Total América Latina					
1946-50	+ 84.4	+ 15.8	+ 76.4	- 47.3	+ 129.3
1951-55	+ 578.4	+131.2	+ 45.4	- 89.6	+ 655.4
1956-60	+1 352.8	+158.8	+129.9	-493.1	+1 148.4
b) América Latina, excluida Cuba					
1946-50	+ 119.7	+ 15.8	+116.4	- 39.5	+ 212.4
1951-55	+ 511.7	+131.2	+ 63.0	- 88.4	+ 617.5
1956-60	+1 288.9	+158.8	+ 52.2	-438.5	+1 061.4
1961	+1 075.2	- 48.4	+486.6	-489.1	+1 024.3
c) América Latina, excluidas Cuba y Venezuela					
1946-50	- 73.5	+ 15.8	+144.0	+ 24.8	+ 111.1
1951-55	+ 432.2	+131.2	+ 96.2	- 34.5	+ 625.1
1956-60	+ 979.3	+118.8	+ 66.2	-208.7	+ 955.5
1961	+1 431.7	- 15.1	+459.9	-404.9	+1 471.6

FUENTE: Véase el cuadro 37.

Obsérvese que en ambos períodos se recurrió en mayor proporción a los créditos de proveedores y préstamos de balance de pagos que a las reservas monetarias, cuyo uso en realidad disminuyó. De todas maneras, el aumento del déficit fue financiado casi en su totalidad por una mayor utilización de capital extranjero autónomo, que en el período más reciente fue dos veces mayor que en el anterior.

El fenómeno es más marcado si se excluye a Cuba y Venezuela. Las variaciones de los 18 países restantes serían así las siguientes:

	Incremento entre: 1946-50 y 1951-55	Incremento entre: 1951-55 y 1956-60
	Millones de dólares	
Movimiento neto autónomo de capitales . .	506	547
Errores y omisiones	- 59	-174
Deudas comerciales y préstamos de balance de pagos	115	- 12
Reservas monetarias	- 48	- 30
Incremento del déficit en cuenta corriente.	514	331

Podría concluirse, por lo tanto, que en el conjunto de América Latina las cuentas con el exterior tendieron a mejorar su equilibrio si se consideran en forma agregada los ingresos corrientes de divisas y el movimiento de capital autónomo. Sin embargo, no hay que olvidar que las reservas monetarias tocaron límites mínimos, que las importaciones fueron fuertemente reducidas y que los compromisos de servicios financieros, como se verá más adelante, representaron proporciones muy altas de los ingresos corrientes de divisas.

2. Movimiento neto autónomo de capital

Los movimientos netos autónomos de capital, sin deducir los errores y omisiones, alcanzaron una cifra acumulada

de 9 600 millones de dólares en el período 1946-60. (Véanse los cuadros 43 y 44.) De ese total corresponden el 78 por ciento a las inversiones privadas directas, el 10 por ciento a los préstamos a largo plazo, el 8 por ciento a las donaciones oficiales y el 4 por ciento restante a otros movimientos.

Estas relaciones varían notablemente si se considera sólo la década del 50, pues decayó la importancia relativa de las inversiones privadas directas en relación con el período inmediato de posguerra. Así, la proporción de éstas se reduciría a un 65 por ciento de los movimientos totales de capital autónomo en tanto que la correspondiente a los préstamos a largo plazo se elevaría a 24 por ciento.

El promedio anual de las inversiones privadas directas, incluyendo las reinversiones de utilidades del capital extranjero, ascendió a 325 millones de dólares en 1951-55 y a 850 millones de dólares en 1956-60. Determinaron ese incremento principalmente las inversiones efectuadas en la Argentina, el Brasil, Chile, Guatemala y Venezuela. Sin embargo, la disminución del promedio de 850 millones de dólares a 300 millones de dólares en 1961, parece deberse al descenso de las inversiones que se hicieron en esos mismos países, de los que quedan exceptuados México y Chile.

De las inversiones que se llevaron a cabo en América Latina en el período 1951-60, sólo cuatro países —la Argentina, el Brasil, México y Venezuela— recibieron el 75 por ciento; entre los demás países, Chile y el Perú también obtuvieron proporciones que revistieron cierta importancia.

Se estima que el 78 por ciento de las inversiones privadas provino de los Estados Unidos y el 22 por ciento principalmente de Europa occidental y el Japón. Con respecto a las inversiones directas europeas, debe destacarse que hasta 1955 ascendían a niveles muy bajos e

Cuadro 43
MOVIMIENTOS NETOS AUTONOMOS DE CAPITAL
(En millones de dólares)

	Inversiones directas netas ^a	Préstamos a largo plazo			Donaciones oficiales netas	Otros movi- mientos	Total
		Al sector privado	Al sector público	Total			
a) Total América Latina							
1946-50	+1 655.3	— 28.0	—1 119.8	—1 147.8	+100.2	—185.5	422.2
1951-55	+1 715.5	+279.5	+ 317.8	+ 597.3	+146.4	+433.0	2 892.2
1956-60 ^b	+4 529.4	+995.2	+ 705.1	+1 660.3	+496.1	+ 14.2	6 700.0
b) América Latina, excluida Cuba							
1946-50	+1 645.9	— 28.0	—1 090.8	—1 118.8	+105.1	— 33.8	+ 598.4
1951-55	+1 626.5	+241.2	+ 225.5	+ 466.7	+146.0	+319.5	+2 558.7
1956-60	+4 266.4	+917.2	+ 741.6	+1 658.8	+494.0	+ 25.3	+6 444.5
1961	+ 298.7	+373.9	+ 581.3	+ 955.2	108.6	—287.3	+1 075.2
c) América Latina, excluidas Cuba y Venezuela							
1946-50	+ 619.5	— 28.0	—1 090.0	—1 118.0	+104.7	+ 26.2	+ 367.6
1951-55	+1 259.8	+244.9	+ 227.6	+ 472.5	+145.2	+283.6	+2 161.1
1956-60	+2 715.6	+908.5	+ 696.3	+1 604.8	+493.4	+ 82.6	+4 896.4
1961	+ 352.3	+370.8	+ 627.5	+ 998.2	+108.4	— 27.2	1 431.7

FUENTE: Véase el cuadro 37.
^a Incluye las reinversiones.
^b No incluye Cuba para 1960.

incluso fueron nulos en algunos años, pero se incrementaron después, estimándose que podrían haber alcanzado un total de 1 500 millones de dólares en el quinquenio 1956-60.

Los préstamos a largo plazo —que constituyen el otro rubro importante del movimiento autónomo de capital— son los que el sector público y el privado recibieron del Banco de Exportaciones e Importaciones, del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y de los organismos del gobierno estadounidense. También deben consi-

derarse entre ellos los créditos comerciales a plazo mediano. Esos préstamos a largo plazo crecieron en los años 50 más que la inversión privada directa. En efecto, las cifras de los dos períodos que se vienen comparando muestran que el aumento de la inversión directa llegó a 162 por ciento y el de los préstamos a largo plazo fue de 255 por ciento. De ahí que mientras en la primera mitad de la década los préstamos a largo plazo representaban el 21 por ciento del movimiento total autónomo, esa participación se elevó después al 26 por ciento; en

Cuadro 44
MOVIMIENTOS NETOS AUTONOMOS DE CAPITAL
(Promedios anuales en millones de dólares)

	Inversiones directas netas ^a	Préstamos a largo plazo			Donaciones oficiales netas	Otros movi- mientos	Total
		Al sector privado	Al sector público	Total			
a) Total América Latina							
1946-50	+331.1	— 5.6	—224.0	—229.6	+ 20.0	— 37.1	84.4
1951-55	+343.1	+ 55.9	+ 63.5	+119.4	+ 29.3	+ 86.6	578.4
1956-60	+919.0	+192.9	+139.2	+332.1	+ 99.3	— 2.4	1 352.8
b) América Latina, excluida Cuba							
1946-50	+329.2	— 5.6	—218.1	—223.7	+ 21.0	— 6.8	119.7
1951-55	+325.3	+ 48.2	+ 45.1	+ 93.3	+ 29.2	+ 63.9	511.7
1956-60	+853.3	+183.4	+148.3	+331.7	+ 98.8	+ 5.1	1 288.9
1961	+298.7	+373.9	+581.3	+955.2	+108.6	—287.3	1 075.2
c) América Latina, excluidas Cuba y Venezuela							
1946-50	+123.9	— 5.6	—218.0	+223.6	+ 20.9	+ 5.3	— 73.5
1951-55	+252.0	+ 49.0	+ 45.5	+ 94.5	+ 29.0	+ 56.7	+ 432.2
1956-60	+543.1	+181.7	+139.3	+321.0	+ 98.7	+ 16.5	+ 979.3
1961	+352.3	+370.8	+627.5	+998.2	+108.4	— 27.2	+1 431.7

FUENTE: Véase el cuadro 37.

consecuencia, la inversión directa disminuyó del 73 al 67 por ciento.²²

Para toda América Latina (incluyendo Cuba hasta 1959), estos préstamos dieron en 1951-60 una cifra neta de 2 300 millones de dólares, de los que más de 1 600 millones fueron suministrados por las instituciones financieras internacionales y por los organismos del gobierno de los Estados Unidos en forma de préstamos de desarrollo. Unos 600 millones se originaron en inversiones de cartera y en créditos comerciales a mediano plazo, que en su mayor parte provenían de Europa.

En suma, el 25 por ciento de los préstamos a largo plazo lo proporcionaron las instituciones financieras internacionales, el 44 por ciento los diversos organismos del gobierno de los Estados Unidos y el 31 por ciento restante otras fuentes. Entre estas últimas deben mencionarse los bancos privados del Japón y de Europa que operaron mediante créditos comerciales a mediano plazo.

Los préstamos netos a largo plazo registraron en 1951-55 un promedio anual de 90 millones de dólares, que se elevó a 330 millones en la segunda mitad de la década. En 1961 alcanzaron la elevada cifra de 955 millones de dólares, es decir, tres veces más que en los años inmediatamente anteriores. Ese aumento se debió al incremento de los préstamos de desarrollo concedidos por el gobierno estadounidense, que pasaron de 200 millones en 1960 a 550 millones un año después. También influyeron las operaciones a mediano plazo de los bancos europeos, que en 1961 se elevaron a 400 millones de dólares, de un total de 70 millones en el año anterior.

El incremento de los préstamos a largo plazo de 1961 se distribuyó, principalmente, entre el Brasil (42 por ciento), la Argentina (22 por ciento), Chile (14 por ciento) y México (8 por ciento).

A partir de 1951, la participación de las distintas fuentes del movimiento total autónomo, incluyendo las donaciones oficiales, fue en definitiva la siguiente: Estados Unidos, 72 por ciento; instituciones financieras internacionales, 6 por ciento, y otras fuentes —principalmente Europa occidental y el Japón—, 22 por ciento.

3. *Movimientos netos de compensación*

Los financiamientos de compensación de América Latina, excluida Cuba, alcanzaron en la posguerra una cifra neta acumulada de 2 690 millones de dólares. Su movimiento

²² En el período 1946-50 se registró una salida neta de capital a largo plazo de 220 millones de dólares anuales, en promedio, en la que habría influido decisivamente la nacionalización de algunos servicios públicos, especialmente en la Argentina.

anual revela que de 132 millones de dólares en 1946-50 aumentaron a 200 millones en el quinquenio siguiente y tendieron todavía a subir algo más (210 millones) en el período 1956-60. (Véanse de nuevo los cuadros 41 y 42.)

Los atrasos o la acumulación de deudas comerciales no fueron relativamente importantes para la región en su conjunto, aunque sí para algunos países. En todo caso, como es sabido, condujeron a acuerdos de consolidación o de refinanciamiento mediante préstamos de balance de pagos. Estos últimos, también llamados de financiamiento extraordinario de compensación, pueden definirse como créditos a más de un año otorgados a los gobiernos o a las autoridades monetarias para hacer frente a crisis en sus pagos exteriores.

Esos préstamos y las deudas comerciales alcanzaron la cifra neta de unos 1 500 millones de dólares en el período 1951-60. En el primer quinquenio representaron un promedio anual de 130 millones de dólares y en el segundo se elevaron a 160 millones, lo que equivale a un aumento de 21 por ciento.

Utilizaron este tipo de financiamiento 11 países, a saber: la Argentina, Bolivia, el Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile, Nicaragua, el Paraguay, el Perú, la República Dominicana y Venezuela. Dos de ellos —el Brasil y la Argentina— absorbieron más de la mitad del total.

Las reservas (netas) de oro y divisas de las entidades monetarias latinoamericanas constituyeron la otra fuente del financiamiento de compensación. Estas reservas disminuyeron en unos 1 150 millones de dólares entre 1946 y 1960. Las pérdidas resultaron mayores (alrededor de 1 530 millones) si se excluye a Venezuela. En 1961 continuó esta tendencia, dando lugar a una nueva contracción estimada en 490 millones de dólares para América Latina, excluida Cuba.

Como era de esperar, la disminución de las reservas monetarias ha tendido a amortiguarse, ya que en muchos países se ha llegado a límites muy bajos e incluso deficitarios. El monto relativamente alto de las pérdidas de 1961 se debe a que algunos países contrajeron en los dos años anteriores préstamos de balance de pagos que aumentaron sus activos y que vinieron a utilizar en dicho año.

En suma, todos los países, salvo cinco (Guatemala, México, Nicaragua, el Perú y Venezuela), vieron disminuir sus reservas monetarias en el período 1951-61. Los aumentos fueron relativamente pequeños en Guatemala y Nicaragua, y ocurrieron sobre todo en la primera mitad del período, cuando la relación externa de precios era más favorable o más estable.

E. CAPACIDAD DE COMPRA

Es posible determinar los ingresos disponibles para efectuar importaciones y otros pagos de servicios sumando los ingresos corrientes de exportación de bienes y servicios y las entradas netas de capital autónomo y deduciendo los compromisos por concepto de pagos para retribuir factores productivos, así como las amortizaciones de deudas comerciales y préstamos de balance de pagos. Mientras se carezca de informaciones precisas, los errores y omisiones que aparecen en dichos balances podrían deducirse de las entradas netas de capital. Se trata en este caso sólo de una solución formal fundada en el hecho de que esos errores y omisiones incluyen, sin duda, las

salidas de capital no registrado, aunque se desconozca su monto preciso.

Los rubros activos de esta capacidad de compra, integrados por las divisas de exportación de bienes y servicios y los movimientos netos autónomos de capital, representaron para el conjunto de América Latina, excluida Cuba, un promedio anual de 5 930 millones de dólares en 1946-50, que subió a 8 470 en 1951-55 y a 10 700 millones en 1956-60, suponiendo un aumento de 43 por ciento para el primer período y de 26 por ciento para el segundo. (Véanse los cuadros 45 y 46.)

Sin embargo, mientras las divisas de exportación de

Cuadro 45
AMERICA LATINA: CAPACIDAD TOTAL DE COMPRA E IMPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS
(En millones de dólares)

	<i>Capacidad total de compra</i>										
	<i>Exportaciones</i>			<i>Movimientos autónomos netos de capital</i>	<i>Ingresos ne- tos por pagos a factores productivos del exterior</i>	<i>Amortiza- ciones de atrasos co- merciales y de prés- tamos de balance</i>	<i>Subtotal</i>	<i>Errores y omisiones</i>	<i>Total</i>	<i>Importa- ciones de bienes y servicios</i>	<i>Saldo^a</i>
	<i>Bienes fob</i>	<i>Servicios</i>	<i>Total</i>								
<i>a) Total América Latina</i>											
1946-50	29 757.7	2 819.7	32 577.4	+ 422.2	-3 605.0	-221.0	29 173.6	- 236.5	28 937.1	29 619.1	- 682.0
1951-55	38 784.6	4 586.1	43 370.7	+2 892.2	-4 796.0	-635.6	40 831.3	- 447.8	40 383.5	41 901.5	-1 518.0
1956-60 ^b	43 005.9	7 404.0	50 409.9	+6 700.0	-6 316.0	-861.6	49 932.3	-2 410.8	47 521.5	49 748.7	-2 227.2
<i>b) América Latina, excluida Cuba</i>											
1946-50	26 467.0	2 588.5	29 055.5	+ 598.4	-3 342.8	-221.0	26 090.1	- 197.5	25 892.6	26 774.4	- 881.8
1951-55	35 456.9	4 351.0	39 807.9	+2 558.7	-4 573.7	-635.6	37 157.3	- 441.8	36 715.5	38 322.1	-1 606.6
1956-60	40 028.2	7 061.5	47 089.7	+6 444.5	-6 086.4	-861.6	46 586.2	-2 192.5	44 393.7	46 310.3	-1 916.6
1961	8 236.5	1 640.4	9 876.9	+1 075.2	-1 261.2	-191.1	9 499.8	- 489.1	9 010.7	9 640.0	- 629.3
<i>c) América Latina, excluidas Cuba y Venezuela</i>											
1946-50	22 032.2	2 457.6	24 489.8	- 367.6	-1 814.4	-221.0	22 086.8	+ 124.3	22 211.1	23 231.2	-1 020.1
1951-55	27 574.2	4 106.5	31 680.7	+2 161.1	-2 193.6	-635.6	31 012.6	- 172.6	30 840.0	32 612.7	-1 772.7
1956-60	27 694.9	6 541.4	34 236.3	+4 896.4	-2 722.3	-861.6	35 548.8	-1 043.5	34 505.3	36 291.5	-1 786.2
1961	5 798.7	1 526.1	7 324.8	+1 431.7	- 693.7	-157.8	7 905.0	- 404.9	7 500.1	8 102.7	- 602.6

FUENTE: Véase el cuadro 37.

^a Este saldo es igual y de signo opuesto a los créditos brutos de atrasos comerciales de préstamos de balance de pagos más las variaciones de las reservas netas de las autoridades monetarias (aumento -)

^b No incluye Cuba para 1960.

Cuadro 46
AMERICA LATINA: CAPACIDAD TOTAL DE COMPRA E IMPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS
(Promedios anuales en millones de dólares)

	<i>Capacidad total de compra</i>										
	<i>Exportaciones</i>			<i>Movimientos autónomos netos de capital</i>	<i>Ingresos ne- tos por pagos a fac- tores produc- tivos del exterior</i>	<i>Amortiza- ciones de atrasos co- merciales y de prés- tamos de balance</i>	<i>Subtotal</i>	<i>Errores y omisiones</i>	<i>Total</i>	<i>Importa- ciones de bienes y servicios</i>	<i>Saldo</i>
	<i>Bienes fob</i>	<i>Servicios</i>	<i>Total</i>								
<i>a) Total América Latina</i>											
1946-50	5 951.5	564.0	6 515.5	+ 84.4	- 721.0	- 44.2	5 834.7	- 47.3	5 787.4	5 923.8	-136.4
1951-55	7 756.9	917.2	8 674.1	+ 578.4	- 959.2	-127.1	8 166.2	- 89.5	8 076.7	8 380.3	-303.6
1956-60	8 750.0	1 497.9	10 247.9	+1 352.8	-1 274.7	-172.3	10 153.7	-493.1	9 660.6	10 121.6	-461.0
<i>b) América Latina, excluida Cuba</i>											
1946-50	5 293.4	517.7	5 811.1	+ 119.7	- 668.6	- 44.2	5 218.0	- 39.5	5 178.5	5 354.9	-176.4
1951-55	7 091.4	870.2	7 961.6	+ 511.7	- 914.7	-127.1	7 431.5	- 88.4	7 343.1	7 664.4	-321.3
1956-60	8 005.6	1 412.3	9 417.9	+1 288.9	-1 217.3	-172.3	9 317.2	-438.5	8 878.7	9 262.0	-383.3
1961	8 236.5	1 640.4	9 876.9	+1 075.2	-1 261.2	-191.1	9 499.8	-489.1	9 010.7	9 640.0	-629.3
<i>c) América Latina, excluidas Cuba y Venezuela</i>											
1946-50	4 406.5	491.5	4 898.0	- 73.5	- 362.9	- 44.2	4 417.4	+ 24.8	4 442.2	4 646.2	-204.0
1951-55	5 514.8	821.3	6 336.1	+ 432.2	- 438.7	-127.1	6 202.5	- 34.5	6 168.0	6 522.5	-354.5
1956-60	5 539.0	1 308.3	6 847.3	+ 979.3	- 544.5	-172.3	7 109.8	-208.7	6 901.1	7 258.3	-357.2
1961	5 798.7	1 526.1	7 324.8	+1 431.7	- 693.7	-157.8	7 905.0	-404.9	7 500.1	8 102.7	-602.6

FUENTE: Véase el cuadro 37.

bienes y servicios crecían en 37 y 18 por ciento, respectivamente, las entradas de capital (deducidos los errores y omisiones) se quintuplicaron entre 1946-50 y 1951-55 y se duplicaron entre este período y el quinquenio más reciente. De esta manera la participación del movimiento neto de capital autónomo en los rubros activos de la capacidad de compra ascendió de 2 a 6 y a 12 por ciento, en cada una de las etapas, índice revelador de la creciente importancia que los ingresos de divisas originados en los movimientos de capital autónomo tienen en los rubros activos de la capacidad de compra.

El promedio anual de los pagos netos a factores productivos que comprenden las utilidades e intereses de inversiones y préstamos extranjeros era de 915 millones de dólares en 1951-55, cifra que se elevó a 1 217 millones a partir de 1956 y que en 1961 creció todavía más (a 1 260 millones de dólares).

Comparando estos compromisos de divisas con las entradas netas de capital autónomo —sin deducir errores y omisiones—, se comprueba que en la primera mitad de la década los pagos a los factores productivos (915 millones de dólares) superaron considerablemente a las entradas netas de capital (510 millones de dólares). En cambio, a partir de 1955 el mayor incremento en las entradas de capital hizo que ambos movimientos tendieran a equipararse. En 1961 las utilidades e intereses de las inversiones y préstamos extranjeros superan nuevamente a las entradas de capital. Ese exceso se incrementaría si se agregaran las amortizaciones de las deudas comerciales y de los préstamos de balance de pagos.

En definitiva los ingresos disponibles para efectuar importaciones de bienes y servicios fueron, en promedios anuales, de 5 180 millones en 1946-50, aumentaron a 7 350 en la primera mitad del decenio 1951-60 y se incrementaron a un promedio anual de 8 800 millones de dólares desde 1956. La diferencia entre dichos ingresos y las importaciones efectivamente realizadas (175, 320 y 380 millones de dólares, respectivamente) representa la medida en que el financiamiento autónomo se utilizó para cancelar las obligaciones en divisas a que dichas importaciones de bienes y servicios dieron lugar.

La evolución de los distintos componentes activos y pasivos que determinaron el curso de las disponibilidades de divisas de América Latina durante el período en estudio se pone de manifiesto al calcular los incrementos de dichos componentes ocurridos entre los promedios anuales de los quinquenios 1946-50, 1951-55 y 1956-60. He aquí las cifras correspondientes:

	<i>Incremento entre: 1946-50 y 1951-55</i>	<i>Incremento entre: 1951-55 y 1956-60</i>
	<i>Millones de dólares</i>	
Exportaciones	2 150	1 456
a) Bienes	1 798	914
b) Servicios	352	542
Capital autónomo neto	392	777
Errores y omisiones	- 49	- 350
Utilidades e intereses de las inversiones y préstamos extranjeros	- 246	- 303
Amortización de préstamos de compen- sación y deudas comerciales	- 83	- 45
Ingresos disponibles para importaciones de bienes y servicios	2 164	1 535

Podría decirse que, en fin de cuentas, los ingresos de divisas disponibles para efectuar importaciones dependieron de los ingresos de exportaciones. En efecto, las en-

tradadas por movimientos de capital autónomo se vieron compensadas por los compromisos financieros, si se computan en conjunto con los errores y omisiones. Nótese, además, que frente a incrementos de 2 150 y de 1 456 millones respectivamente, en las divisas derivadas de las exportaciones de bienes y servicios, 246 y 303 millones corresponden a compromisos por concepto de utilidades e intereses de inversiones y préstamos extranjeros. Estas últimas cifras todavía aumentan en 83 y en 45 millones al tener en cuenta las amortizaciones de los préstamos de compensación y de las deudas comerciales.

El balance de pagos de Venezuela tiene gran preponderancia en las cifras del conjunto de América Latina. Por eso conviene excluirlo para apreciar mejor la posición de los demás países latinoamericanos.

Los rubros activos (exportaciones, servicios, y movimientos netos de capital autónomo, deducidos errores y omisiones) de la capacidad de compra de los 18 países latinoamericanos considerados globalmente, pero excluyendo a Cuba y Venezuela, pasaron de un promedio anual de 4 950 millones de dólares en 1946-50 a 6 740 millones en 1951-55 y a 7 620 al final de la década. Mientras los ingresos de exportación subieron hasta mediados del decenio 1950-59 y se estancaron después, el movimiento neto de capital autónomo luego de acusar cifras negativas en 1946-50 aumentó en 120 por ciento entre la segunda y la primera mitad de la década del 50 y su participación en los rubros activos de la capacidad de compra llegó así al 12 por ciento en el período más reciente.

En estos 18 países las utilidades e intereses de las inversiones y préstamos extranjeros crecieron en el segundo período más que los ingresos de exportación de bienes. Con todo, a partir de 1956, sus cifras absolutas fueron inferiores a las de las entradas netas de capital autónomo, aunque se agreguen las amortizaciones de las deudas comerciales y de los préstamos de compensación. En el primer quinquenio, en cambio, las entradas netas de capital estuvieron por debajo de los servicios financieros, se incluyan o no dichas amortizaciones.

Los incrementos absolutos de los rubros activos y pasivos que determinan los ingresos disponibles para importaciones de bienes y servicios, fueron los siguientes:

	<i>Incremento entre: 1946-50 y 1951-55</i>	<i>Incremento entre: 1951-55 y 1956-60</i>
	<i>Millones de dólares</i>	
Exportaciones	1 438	511
a) Bienes <i>FOB</i>	1 108	24
b) Servicios	330	487
Capital autónomo neto	505	547
Errores y omisiones	- 59	-174
Utilidades e intereses de las inversiones y préstamos extranjeros	- 76	-106
Amortización de préstamos de compen- sación y deudas comerciales	- 83	- 46
Ingresos disponibles para importaciones de bienes y servicios	1 725	733

Demuéstrase, por lo tanto, que en el conjunto de estos 18 países latinoamericanos, el incremento de las divisas disponibles para importación de bienes y servicios en el último quinquenio estuvo determinado en buena medida por las entradas netas de capital autónomo. Por otra parte, queda en evidencia la evolución crítica de las cuentas con el exterior a causa del exiguo crecimiento (24

millones) de las divisas de exportación de bienes que ya fue examinado.

Esa situación mejora marcadamente al considerar los ingresos de turismo, pero la mejoría sólo alcanza a un reducido número de los países a que se viene haciendo

referencia. En realidad, sólo en México los ingresos del turismo contribuyen sustancialmente a acrecentar la capacidad de compra. En efecto, el promedio anual de sus saldos netos, que en 1951-55 fue de 180 millones de dólares, llegó a 320 millones en 1956-60.

F. ESTADO CRITICO DE LA POSICION FINANCIERA EXTERNA

El análisis que se hace en las páginas anteriores muestra que, pese a la fuerte compresión de las importaciones, los balances de pagos evolucionaron con déficit cada vez mayores en sus transacciones corrientes. Como esos déficits no pudieron ser financiados por completo con el movimiento autónomo de capitales, los países utilizaron intensamente el financiamiento de compensación.

Un hecho fundamental que influyó en esa evolución fue el descenso en los precios de exportación, sobre todo después de 1954. En efecto, según se señaló, los ingresos de divisas originados en las exportaciones de bienes y servicios sólo aumentaron en 18 por ciento entre los dos quinquenios de la década, o sea, al lento ritmo de 3.4 por ciento al año. (Este ritmo se reduce a 2.6 por ciento si sólo se consideran los bienes.) Al excluir a Venezuela, puede decirse que esos ingresos se mantuvieron estancados.

Sin embargo, el volumen físico de las exportaciones latinoamericanas, excluida Cuba, aumentó en 33 por ciento y en 21 por ciento si se exceptúa también a Venezuela. En esa misma proporción hubieran crecido los ingresos de divisas si hubieran logrado mantenerse los precios de exportación.

La situación de los balances de pagos se agravó porque los precios de las importaciones experimentaron a la vez una ligera alza, aunque a partir de 1957 se estabilizaron y hasta decayeron levemente.

En estas condiciones, las entradas de capital resultaron

Cuadro 47

SERVICIOS FINANCIEROS EN PORCIENTOS DE LOS INGRESOS CORRIENTES DE DIVISAS

	Utilidad de las inversiones directas ^a	Servicio de la deuda externa			Total
		Intereses	Amortización	Total	
a) Total América Latina					
1946-50	10.3	0.7
1951-55	10.1	1.0	3.7	4.7	14.8
1956-60	10.7	1.7	8.6	10.3	21.0
1961
b) América Latina, excluida Cuba					
1946-50	10.8	0.7
1951-55	10.4	1.1	3.9	5.0	15.4
1956-60	11.0	1.9	8.8	10.7	21.7
1961	9.8	2.9	11.7	14.6	24.4
c) América Latina, excluidas Cuba y Venezuela					
1946-50	6.5	0.9
1951-55	5.6	1.3	5.0	6.3	11.9
1956-60	5.4	2.7	9.3	11.9	17.3
1961	5.8	3.7	13.0	16.7	22.5

FUENTE: Véase el cuadro 37.

^a Incluye las reinversiones.

Cuadro 48

FINANCIAMIENTO NETO EXTERNO EN PORCIENTOS DE LOS INGRESOS Y EGRESOS CORRIENTES

	En porcientos de los ingresos	En porcientos de los egresos
a) Total América Latina		
1946-50	2.0	1.9
1951-55	7.7	7.1
1956-60	11.2	10.1
1961
b) América Latina, excluida Cuba		
1946-50	3.7	3.5
1951-55	7.8	7.2
1956-60	11.3	10.1
1961	10.4	9.4
c) América Latina, excluidas Cuba y Venezuela		
1946-50	2.3	2.2
1951-55	9.9	9.0
1956-60	13.9	12.2
1961	20.1	16.7

FUENTE: Véase el cuadro 37.

insuficientes para compensar el efecto del deterioro de la relación del intercambio. La situación tendió a agravarse porque los incrementos de los servicios financieros no fueron acompañados de aumentos adecuados en los ingresos corrientes de divisas. Como consecuencia de tal estado de cosas, disminuyeron las reservas monetarias y aumentó el grado de compromiso de los ingresos corrientes en relación con los servicios financieros.

La disminución de las reservas de oro y divisas de las autoridades monetarias contrajo la capacidad de dichas autoridades para hacer frente a nuevas crisis de pagos exteriores. Se estima que dichas reservas representaban hacia 1960 sólo un 25 por ciento de las importaciones anuales, cuando diez años antes ascendían a más del 30 por ciento.

El descenso de ese coeficiente es todavía mayor si se deducen los compromisos a corto plazo de las autoridades monetarias y se toman en cuenta las reservas netas. Así, por ejemplo, la relación porcentual entre la importación anual y las reservas netas descendió de 88 (1951) a 42 (1960), en el Uruguay; de 31 (1951) a 10 (1961), en la Argentina, y de 30 (1953) a 2 (1961) en el Brasil.

Tanto el incremento de las entradas autónomas de capital como la intensa utilización de préstamos de compensación y la acumulación de deudas comerciales, aumentaron los servicios financieros por utilidades, intereses y amortizaciones.

Para el conjunto de América Latina los compromisos de divisas por utilidades e intereses de las inversiones

y préstamos extranjeros superaron a las entradas de capital autónomo en el período 1951-60. Es verdad que, excluyendo Venezuela y Cuba, las entradas de capital excedieron a los compromisos de intereses y utilidades, pero de todas maneras estos últimos absorbieron el 74 por ciento de aquéllos. Dichos compromisos han representado la alta cifra de 12 a 13 por ciento de los ingresos corrientes de divisas de exportación para el conjunto de América Latina. Si se excluye a Venezuela, esa proporción es de 8 por ciento, pero en 1961 aumentó a 10 por ciento. (Véanse los cuadros 47 y 48.) Agregando las amortizaciones de deudas corrientes y préstamos de compensación, los servicios financieros totales llegan a constituir en 1961 el 24 por ciento de los ingresos de divisas de exportación, en comparación con el 22 por ciento en

promedio, en el período 1956-60. Influye en ese aumento el incremento de los intereses y de las amortizaciones del movimiento de capital de compensación.

Tan elevados compromisos financieros dan a las cuentas exteriores de América Latina una gran rigidez a corto plazo, sólo comparable a la que existía en vísperas de la gran depresión. La situación se agrava ahora ante la inflexibilidad de las importaciones que difícilmente podrían seguir comprimiéndose. Para que esos compromisos no incidieran en la capacidad de importación habría que contar con crecientes entradas de capital o seguir recurriendo a las reservas monetarias. Adviértase, sin embargo, que las primeras están limitadas por la ulterior evolución de los ingresos corrientes de divisas y las segundas han llegado a niveles mínimos.

Segunda Parte

ETAPA ACTUAL DEL DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL DE AMERICA LATINA

Capítulo I

EL NIVEL DEL INGRESO Y CONDICIONES DE VIDA

A. EL INGRESO POR HABITANTE EN AMERICA LATINA Y COMPARACION CON OTRAS REGIONES

El ingreso medio por habitante constituye el indicador más usualmente utilizado para medir el nivel de bienestar económico y social de las comunidades. Ciertamente que no expresa más que una aproximación a la realidad, pues no incluye algunos aspectos significativos, y, además, como todos los índices promedios sólo sería representativo en la medida en que el ingreso total estuviera repartido equitativamente. Por ello se ha recurrido en otras partes de este capítulo al uso de indicadores específicos que permiten fijar con más precisión aspectos reales del nivel de ingreso promedio por habitante.

Utilizando aquel índice sintético como expresión del nivel de vida de los países latinoamericanos, se comprueba que la región en su conjunto está muy rezagada con respecto a los países industrializados del continente, de Europa y hasta de otros países del mundo. A juzgar por dicho índice, América Latina parecería entre la gran masa de la población mundial que vive en condiciones extremadamente insatisfactorias. En efecto, no obstante la imprecisión de las estimaciones estadísticas correspondientes, la región en su conjunto muestra en 1961 un nivel promedio real por habitante de 420 dólares expresados en términos del producto bruto nacional.¹ (Véase el cuadro 49.) Este nivel equivale a dos quintos del que

¹ Estas cifras y todas las correspondientes al nivel de ingreso por habitante citadas en la primera sección de este capítulo han sido estimadas por un grupo de investigadores del *Massachusetts Institute of Technology*, bajo la dirección del Prof. Rosenstein-Rodan. Se citan aquí sólo con objeto de situar a la región en el conjunto mundial en cuanto al nivel de ingreso por habitante. Se utilizan las estimaciones expresadas en términos "reales", pues permiten una comparabilidad internacional sobre bases más firmes, ya que equivalen al poder adquisitivo en bienes y servicios de los Estados Unidos y no resultan de una simple aplicación del tipo de cambio. Para una descripción más detallada de los métodos y fuentes utilizados por este equipo de investigadores y un examen crítico general de las cifras del ingreso por habitante de los países latinoamericanos, véase al final de la segunda parte, el Anexo I.

disfrutaban los países económicamente más adelantados de Europa occidental y a un sexto del que corresponde a los Estados Unidos y el Canadá tomados conjuntamente. Según ese indicador, América Latina dispondría de un ingreso que es casi la mitad del correspondiente al de los países de la Europa oriental y quedaría por debajo del nivel promedio mundial, que se aproxima a los 600 dólares por habitante. Estas cifras señalarían, por consiguiente, que la región considerada en su conjunto forma parte de los dos tercios de la población que sólo dispone de menos del 20 por ciento del ingreso mundial. (Véase el cuadro 50.)

Aunque se emplee la noción de ingreso promedio por habitante para el conjunto de la región, no se pretende sugerir que sea uniforme la etapa de desarrollo económico alcanzado por los distintos países que la integran. Al contrario, América Latina se caracteriza por marcadas disparidades tanto en lo que se refiere a los niveles de progreso económico como a la naturaleza de la estructura económica y social de los países que la integran. El ingreso promedio de algunos de éstos (los menos) se aproxima a los niveles europeos, mientras que en la mayoría de los casos se acerca a los prevalecientes en Asia o África. En un extremo —y por causas distintas— se encuentran la Argentina, el Uruguay y Venezuela, con niveles de ingreso superiores o muy próximos al promedio mundial, mientras en el otro están Bolivia y Haití con menos de 150 dólares por habitante. El cuadro 51 indica que sólo 5 países de la región, que representan algo más del 20 por ciento de la población, disponen de un nivel de ingreso superior al promedio de la región. Por otro lado, hay 9 países cuyo nivel de ingreso por habitante es inferior a 300 dólares. Sin embargo, y como era de esperar, la disparidad en la distribución geográfica del ingreso de la región no llega a ser tan marcada como la que existe en el ámbito mundial, lo que puede apreciarse comparando los cuadros 50 y 51.

B. LA DISTRIBUCION DEL INGRESO

El índice del ingreso promedio por habitante de cada uno de los países latinoamericanos está muy lejos de reflejar las verdaderas condiciones de vida de la región. En efecto, ésta se caracteriza —al igual que otras áreas poco desarro-

lladas— por una distribución extremadamente desigual, con un sector muy amplio de la población cuyos niveles son ínfimos y desde luego muy inferiores a los que señalan las cifras promedias, y un número reducido de habi-

Cuadro 49

DISTRIBUCION DEL INGRESO DE LA POBLACION EN EL MUNDO, POR REGIONES Y NIVEL DE INGRESO POR HABITANTE, 1961

Grupos de países	Por ciento del producto nacional bruto expresado en términos		Por ciento de la población mundial	Producto nacional bruto por habitante expresado en términos	
	Monetarios	Reales		Monetarios ^a	Reales ^a
<i>Países desarrollados</i>	65.0	58.7	19.7	1 522	1 744
Europa Occidental	20.6	22.0	8.7	1 091	1 472
Oceanía	1.3	1.4	0.5	1 105	1 513
Estados Unidos	37.3	29.4	6.2	2 790	2 790
Canadá	2.7	2.1	0.6	2 048	2 048
Japón	2.6	3.3	3.2	383	613
Africa del Sur	0.5	0.5	0.5	427	598
<i>Países socialistas</i>	21.1	23.7	34.6	282	401
URSS	12.7	12.1	7.2	818	986
Europa Oriental	4.0	4.7	3.3	550	825
China	4.2	6.6	23.2	83	167
Corea del Norte	0.1	0.1	0.3	105	211
Viet-Nam del Norte	0.1	0.2	0.6	105	199
<i>Países subdesarrollados</i>	13.8	17.5	45.7	140	223
Africa	1.5	1.9	6.9	100	164
América	4.7	5.1	7.0	311	425
(América Latina)	(4.5)	(4.9)	(6.8)	(307)	(421)
Asia	4.7	6.8	26.1	84	154
Europa Meridional	1.5	1.9	2.2	313	501
Cercano Oriente	1.4	1.7	3.5	187	257
<i>Total mundial</i>	100.0	100.0	100.0	461	585

FUENTE: P.N. Rosenstein-Rodan, "International Aid for Underdeveloped countries", *The Review of Economics and Statistics*, mayo de 1961.

NOTA: Los datos originales, correspondientes en su mayor parte a 1958 provienen de Mikoto Usui y E.E. Hagen, *World Income 1957*, M.I.T., noviembre de 1959 y Naciones Unidas, *Yearbook of National Accounts Statistics 1959*, (Nueva York, 1960). Con objeto de determinar el producto nacional bruto correspondiente a 1961 se estimó una tasa de crecimiento para el período comprendido entre el último año del cual se disponía de datos y aquél. En el caso de los países de economía centralmente planificada se estimó directamente el producto nacional bruto correspondiente a 1961. Los datos así obtenidos son los que figuran en el cuadro con la denominación de "producto nacional bruto expresado en términos monetarios". La conversión a términos "reales" (poder adquisitivo del producto nacional bruto expresado en precios de los Estados Unidos) se hizo ajustando los valores expresados en términos monetarios de todos los países y regiones, (exceptuados los Estados Unidos y el Canadá), de acuerdo con determinados coeficientes. Para las cifras relativas a algunos países de Europa occidental se utilizaron los datos expuestos en Milton Gilbert y otros, *Comparative National Products and Price Levels*, (París, O.E.C.E., 1958). A los valores correspondientes a América Latina en su conjunto se aplicó un incremento del 37 por ciento, no siendo la proporción uniforme para todos los países. Las cifras relativas a población fueron tomadas de Naciones Unidas, *Demographic Yearbook 1959*, (Nueva York 1960), y las tasas de crecimiento para determinar los datos correspondientes a 1961 también de Naciones Unidas, *Future Growth of World Population* (Nueva York, 1958).

^a Dólares.

Cuadro 50

DISTRIBUCION MUNDIAL DEL INGRESO, 1961

Países cuyo producto nacional bruto por habitante, en dólares, es de	Producto nacional bruto expresado en términos monetarios en porcientos		Producto nacional bruto expresado en términos reales en porcientos	
	De la población mundial	Del producto nacional bruto mundial	De la población mundial	Del producto nacional bruto mundial
100 ó inferior	50.1	8.5	0.4	0.1
(150 ó inferior)	(57.1)	(10.2)	(26.6)	(6.3)
101 a 300	15.7	6.1	59.9	16.6
(150 a 300)	(8.7)	(4.4)	(33.7)	(10.4)
301 a 600	10.7	10.1	8.7	6.4
601 a 1200	16.7	35.3	15.1	21.9
Más de 1200	6.8	40.0	15.9	55.0

FUENTE: Véase el cuadro 49.

tantes que disfruta un ingreso considerablemente mayor.

También hay diferencias acentuadas en la mayoría de los países latinoamericanos cuando se examinan los niveles representativos de bienestar en las distintas regiones, departamentos o estados que constituyen el conjunto de dichos países, así como en la distribución del ingreso por perceptores clasificados de acuerdo con la función que desempeñan en su generación.

Es evidente que el proceso de desarrollo económico no es indiferente al modo como se distribuye el ingreso. Por un lado, la distribución y la utilización de éste influye en la formación del ahorro que se requiere para aumentar la capacidad productiva; por el otro, una distribución extremadamente desigual, como la de determinados países latinoamericanos, representa un serio escollo para el mismo proceso de desarrollo. Hay que añadir, además, que este hecho impide la formación del clima de integración social imprescindible para poner en marcha aquel proceso en forma sostenida.

Cuadro 51

AMERICA LATINA: NIVEL DE INGRESO POR HABITANTE Y POBLACION, 1961

País	Nivel de ingreso por habitante (dólares corrientes)	Porcentaje de la población	
		De la región	Acumulada
Argentina	799.0	10.2	10.2
Venezuela	644.5	3.6	13.8
Uruguay	560.9	1.2	15.0
Cuba	516.0	3.3	18.3
Chile	452.9	3.7	22.0
México	415.4	17.1	39.1
Brasil	374.6	34.3	73.4
Colombia	373.4	7.6	81.0
Panamá	371.0	0.5	81.5
Costa Rica	361.6	0.6	82.1
Rep. Dominicana	313.2	1.5	83.6
Nicaragua	288.4	0.7	84.3
Perú	268.5	4.9	89.2
El Salvador	267.5	1.2	90.4
Guatemala	257.7	1.8	92.2
Honduras	251.7	1.0	93.2
Ecuador	222.7	2.1	95.3
Paraguay	193.2	0.9	96.2
Haití	149.2	2.0	98.2
Bolivia	122.3	1.8	100.0
<i>América Latina</i>	<i>420.7</i>	<i>100.0</i>	

FUENTES Y MÉTODOS: Para el nivel de ingreso por habitante véase la fuente del cuadro 49; para la población estimaciones de la CEPAL. Las cifras originales del nivel de ingreso fueron tomadas de las estimaciones efectuadas por la CEPAL, para 1958 y están expresadas en dólares estadounidenses de 1950. Los datos correspondientes a Argentina, Panamá y Venezuela se disminuyeron en un 18, 10 y 40 por ciento respectivamente y se incrementaron a continuación los ingresos de todos los países de la región en un 12 por ciento con el fin de expresarlos a precios de 1958. A dichas cifras se añadió posteriormente el aumento estimado del ingreso entre 1958 y 1961. A efectos de una comparabilidad internacional más correcta estos valores fueron incrementados (con excepción de Venezuela) en distintos porcentajes con objeto de determinar el nivel de ingreso "real", es decir, expresado en poder adquisitivo equivalente a los precios de los Estados Unidos. Finalmente las cifras resultantes se dividieron por la población correspondiente. Para mayor detalle, véase el anexo metodológico a este capítulo.

1. Distribución por tramos de ingreso

La información disponible sobre la distribución del ingreso en los países de América Latina es muy escasa y puede resumirse brevemente.² En Chile, una estimación realizada hace poco señala que en 1954 menos del 3 por ciento de las personas comprendidas en las escalas superiores de ingreso obtenían una cuarta parte del ingreso personal total, mientras que en el otro extremo alrededor del 55 por ciento de la población recibía menos del 16 por ciento del ingreso. En México se estimó que en el año 1957 menos del 5 por ciento de las familias de ingresos más elevados obtenían el 36 por ciento del ingreso nacional, mientras que el 56 por ciento de las familias de escasos recursos percibían el 19 por ciento del ingreso total. Datos de 1950 revelan que menos del 8 por ciento de las

² La estimación estadística de la distribución personal del ingreso presenta numerosas dificultades debido a la ausencia de los datos específicos y al hecho de que en los países de la región también suelen escasear las estadísticas de carácter general que podrían ser útiles para ese fin. En el cuadro 52 se enuncian las fuentes de los datos comentados en el texto.

familias salvadoreñas recibían más de la mitad del ingreso total del país, mientras que el 61 por ciento de ellas sólo obtenían una quinta parte del ingreso personal. En Venezuela el Comité Shoup señaló que "cerca de una octava parte de los que perciben ingresos obtienen la mitad del ingreso total. Al otro extremo, un 45 por ciento recibe la décima parte de dicho ingreso".³ Por último, un estudio reciente pone de relieve que el 78 por ciento de la población del Ecuador recibe menos del 55 por ciento del ingreso, mientras que algo más del 1 por ciento contaba con el 17 por ciento.

En el cuadro 52 se recogen los datos que ha sido posible compilar sobre distribución del ingreso personal en varios países de América Latina y se agregan los de otros países no latinoamericanos como puntos de referencia para caracterizar el fenómeno que se está describiendo. Por las dificultades estadísticas señaladas, esos datos se refieren a años diferentes y en algunos casos a tramos de distinto tamaño, según los países. La confianza que merecen las fuentes y los métodos de cálculo varían de país a país, de tal modo que los datos más bien sirven para ilustrar el orden de magnitud o el sentido de las diferencias internacionales en la distribución del ingreso personal. En ese cuadro se comparan los extremos de la distribución en cada país, es decir, por un lado la proporción de ingreso personal que corresponde a un determinado grupo de personas, familias o unidades domésticas que perciben los ingresos más elevados, y por el otro, la proporción del ingreso personal total que corresponde al grupo de entidades que disponen de un bajo nivel de ingreso.

Se muestra así que en Inglaterra y en los Estados Unidos, donde la forma de distribución es muy similar, el escalón más elevado, que representa al 10 por ciento de las entidades, percibe alrededor del 30 por ciento de todo el ingreso personal, mientras que los escalones inferiores, que representan un 60 por ciento de aquéllas, participan aproximadamente con una tercera parte del ingreso. Si se incluyen otros países europeos, en términos generales y un tanto burdos, se podría caracterizar la distribución del ingreso en los países económicamente desarrollados de la manera siguiente: el tramo superior, que comprende al 10 por ciento de las entidades, percibe el 30 por ciento del ingreso personal total; el tramo intermedio, que abarca al 30 por ciento de las unidades, percibe el 40 por ciento, y el tramo inferior, que corresponde al 40 por ciento de las unidades, percibe el otro 30 por ciento. (Véase de nuevo el cuadro 52.)

En los países poco desarrollados, en cambio, dichas proporciones varían, acentuando la desigualdad, aunque para determinados tramos y en comunidades de muy bajo nivel de ingreso, suele darse cierta uniformidad. Ello se debe a que en los países de nivel de vida exiguo, el nivel de ingreso de los grupos que perciben ingresos más bajos no podría ser inferior a una proporción dada del promedio, so pena de no sobrevivir.

El cuadro 52 señala que en los países en vías de desarrollo, el 10 por ciento de la población que posee el nivel de bienestar más elevado capta entre el 37.5 y el 45 por ciento del total, mientras que el 60 por ciento de la población que dispone de ingresos más bajos recibe de menos de la cuarta parte hasta el 16 por ciento del ingreso personal. El gráfico XIII, que muestra las curvas de distribución de los países analizados, ilustra en su con-

³ Carl S. Shoup y otros, *Informe sobre el sistema fiscal de Venezuela* (2 tomos, Caracas, Ministerio de Hacienda, 1960).

Cuadro 52

DISTRIBUCION POR TRAMOS DEL INGRESO EN ALGUNOS PAISES

País	Año	Tramos superiores de ingreso		Tramos inferiores de ingreso	
		Por ciento de personas o familias	Por ciento de ingresos totales personales	Por ciento de personas o familias	Por ciento de ingresos totales personales
Ceilán	1950	20.0	50.0	60.0	30.0
Chile.	1960	10.0	37.5	60.0	24.0
Dinamarca	1952	10.0	30.7	60.0	29.5
Ecuador	1957	10.0	30.0	60.0	36.0
Estados Unidos	1952	10.0	31.0	60.0	32.0
India.	1949-50	20.0	55.0	60.0	28.0
Italia.	1948	10.0	34.1	60.0	31.1
México.	1957	10.0	45.0	60.0	24.0
Países Bajos	1950	10.0	35.0	60.0	29.5
Puerto Rico	1946-47	10.0	40.8	60.0	23.6
Reino Unido	1952	10.0	30.0	60.0	34.0
República Federal de Alemania.	1950	10.0	34.0	60.0	29.0
Suecia	1948	10.0	30.3	60.0	29.1
Venezuela.	1957	10.0	45.0	60.0	16.0

FUENTES PARA AMÉRICA LATINA: *Ceilán e India*: Simón Kuznets, "Economic Growth and Income Inequality", *The American Economic Review*, marzo de 1955, número 1. *Chile*: Roberto Jadue, *Distribución probable del ingreso de las personas en Chile: período 1940-54* (Santiago, 1957) (actualización para 1960 efectuada por el autor por encargo de la Secretaría de la CEPAL). *Dinamarca, Países Bajos, República Federal Alemana y Suecia*: Naciones Unidas, Comisión Económica para Europa, *Economic Survey of Europe in 1956*, (Ginebra, 1957) capítulo IX. *Ecuador*: Reinaldo Torres Caicedo; *Los estratos socioeconómicos del Ecuador. Un ensayo de cuantificación* (Junta Nacional de Planificación y Coordinación Económica, Quito, 1960). *Estados Unidos y Reino Unido*: Harold Lydall y John B. Lansing, "A Comparison of the Distribution of Personal Income and Wealth in the United States and Great Britain". *The American Economic Review*, marzo de 1959, número 1. *Italia y Puerto Rico*: Statistical Office of the United Nations, *National Income and its Distribution in Underdeveloped Countries*, Statistical Papers, Serie E, número 3, Nueva York, 1951). *México*: Ifigenia M. de Navarrete, *La distribución del ingreso y el desarrollo económico de México* (Instituto de Investigaciones Económicas, Escuela Nacional de Economía, México, D. F., 1960). *Venezuela*: Carl S. Shoup y otros, *Informe sobre el sistema fiscal de Venezuela. Estimación de la distribución del ingreso personal* (Ministerio de Hacienda, Comisión de Estudios Financieros y Administrativos, Caracas, 1960).

NOTA: La falta casi absoluta de datos acerca de la distribución del ingreso personal en los países de América Latina, se manifiesta en el hecho de que en los veinte países de la región sólo se conocen datos de cinco de ellos que proporcionan información sobre esa materia, a saber: Chile, México, Ecuador, Venezuela, y El Salvador de los cuales debiera excluirse este último por la débil base de las informaciones.

Todos ellos constituyen primeros ensayos de carácter más bien privado, y en consecuencia, no pueden considerarse como estimaciones oficiales de los respectivos países. Además de los estudios señalados, sólo los referentes a Chile y México parecen haber seguido un método más riguroso y han contado con mayor información. Se trata en estos casos de investigaciones específicas, mientras que en los otros tres países constituyen estimaciones parciales de estudios más amplios. Entre los países de economías más avanzadas el material básico para tales cálculos es más accesible que en América Latina.

junto la distribución menos igualitaria de los países de bajo nivel de ingreso. En efecto, la diagonal del cuadro indica la distribución igualitaria absoluta y las curvas señalan distribuciones más desiguales en la medida en que se alejan de esa diagonal. En comparación con otros países, podría decirse que en los de América Latina los pobres son más pobres y los ricos considerablemente más ricos, en términos relativos, que el promedio de cada sociedad.

Por otra parte, la incidencia de los impuestos sobre la distribución del ingreso personal, que en general suele proponerse una mayor equidad en el reparto del bienestar, parece acentuar las diferencias existentes entre los países industrializados y los insuficientemente desarrollados, ya que la presión impositiva es relativamente menor en los últimos. (Véase el cuadro 53.)

Con la información disponible sobre distribución del ingreso, y otros datos conexos, se ha procurado sintetizar

la realidad latinoamericana en esta materia, aunque de una manera conjetural, integrando el tipo de distribución que se incluye en el cuadro 54.⁴ Esa distribución corresponde a un producto bruto interno por habitante de 450 dólares, que es el promedio registrado para América Latina en 1962. Sobre esa base se estimó que el ingreso personal por habitante sería de 370 dólares. Dado este nivel de ingreso, la mitad de la población, que recibe el 16 por ciento del ingreso personal total, tendría un promedio de 120 dólares por habitante. Habría un grupo intermedio (representado por el 45 por ciento de la población) que recibe el 51 por ciento del ingreso total con un promedio de 400 dólares. El 5 por ciento restante de la población participaría con una tercera parte del ingreso del país, lo que significaría un ingreso promedio por habitante de 2 400 dólares anuales.

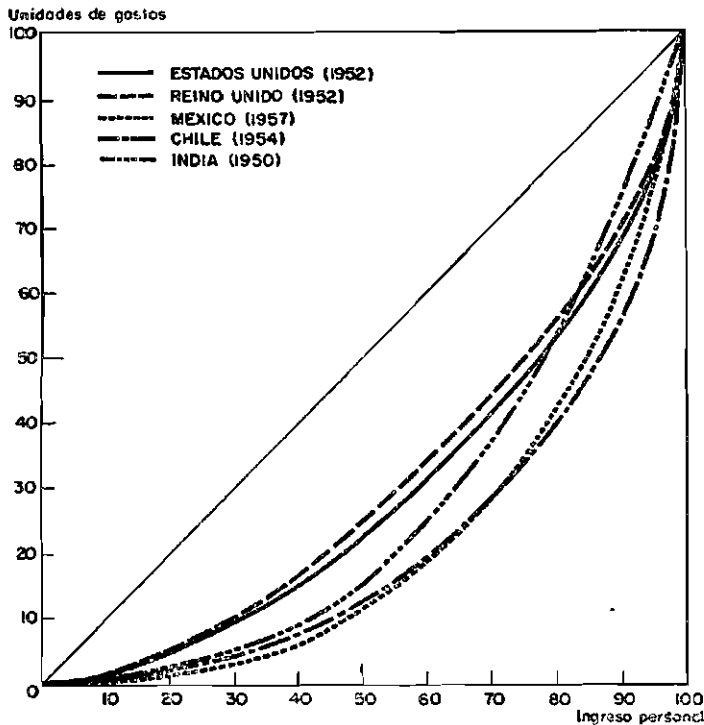
⁴ Véase también *infra*, capítulo II de esta Segunda Parte.

Gráfico XIII

DISTRIBUCION DEL INGRESO EN PAISES SELECCIONADOS

(Porcientos)

ESCALA NATURAL.



Con fines comparativos, se ha intentado resumir en el cuadro 55 una distribución que refleje la situación existente en los países de Europa occidental y en los Estados Unidos, siempre en forma muy provisional con respecto a los primeros. Al efectuar el cotejo deben tenerse presente las diferencias existentes en el nivel de ingreso por habitante de América Latina, Europa occidental y los Estados Unidos (véase antes el cuadro 49).

Las diferencias serían esencialmente las siguientes:

a) En los países latinoamericanos hay mayor concentración del ingreso en un reducido porcentaje de la población, que es el sector social que tiene ingresos más elevados. En efecto, mientras en América Latina una tercera parte de los ingresos se concentra en un 5 por ciento de la población, en los países industrializados de Europa occidental y en los Estados Unidos a los sectores sociales situados en las escalas más altas, que representan la misma proporción de la población total, corresponden una proporción mucho menor (22 y 20 por ciento, respectivamente) del ingreso total.

b) Los sectores sociales que se encuentran en las escalas inferiores y que representan la mitad de la población, sólo poseen en América Latina el 16 por ciento del ingreso total. En los países europeos y en los Estados Unidos, en cambio, los sectores de igual clasificación, que cubren una proporción similar de la población, perciben una cuota decididamente superior (22 y 23 por ciento, respectivamente) del ingreso total.

c) El cotejo de los niveles correspondientes a los grupos de altos ingresos con el promedio también pone de manifiesto diferencias considerables. Así, en América Latina el índice correspondiente es seis veces y media superior al promedio de la sociedad en su conjunto, mien-

Cuadro 53

DISTRIBUCION DEL INGRESO PERSONAL ANTES Y DESPUES DE LOS IMPUESTOS DIRECTOS EN ALGUNOS PAISES

(Porcientos)

País	Familias	Ingreso	
		A	B
Dinamarca: 1952	50	21	23
	40	48	50
	10	31	27
	100	100	100
Estados Unidos: 1952	50	23	24
	40	46	48
	10	31	28
	100	100	100
India: 1955/56	50	25	26
	40	41	41
	10	34	33
	100	100	100
Países Bajos: 1950	60	29	32
	30	36	38
	19	35	30
	100	100	100
Reino Unido: 1952	50	25	26
	40	45	48
	10	30	26
	100	100	100
Suecia: 1948	50	20	22
	40	50	51
	10	30	27
	100	100	100
Venezuela: 1957	45	9	10
	43	42	43
	12	49	47
	100	100	100

FUENTE: *Estados Unidos y Reino Unido*: H. Lydall y J. B. Lansing, "A Comparison of the Distribution of Personal Income and Wealth", *American Economic Review*, marzo de 1959; *Venezuela*: Carl S. Shoup y otros, *Informe sobre el sistema fiscal de Venezuela*, (Caracas, 1960); países europeos: Naciones Unidas, Comisión Económica para Europa, *Estudio Económico para Europa, 1956*, Ginebra; *India*: H. F. Lydall "The Inequality of Indian Incomes", *The Economic Weekly* (Bombay) número especial, junio de 1960.

A = Antes de impuestos.

B = Después de impuestos.

tras en la Europa occidental industrializada es 4.4 y en los Estados Unidos 4 veces por encima del promedio.

d) La comparación de los grupos de ingresos más bajos con el promedio de la región da un índice de 32 por ciento en América Latina, de 44 por ciento en los países europeos y de algo más (46 por ciento) en los Estados Unidos.

e) Esta caracterización de la distribución del ingreso puede apreciarse en forma más notoria observando la diferencia entre los ingresos promedios de los dos extremos: en América Latina, el promedio superior es 20 veces más alto que el inferior, mientras que en los países económicamente más desarrollados de Europa la diferencia es la mitad de aquélla y en los Estados Unidos incluso menor.⁵

⁵ A pesar de que los conceptos no son idénticos ni por consiguiente, comparables, resulta de interés señalar que las desigualdades existentes en la Unión Soviética entre las remuneraciones medias del 10 por ciento de los trabajadores situados en los tramos superiores de ingreso y el 10 por ciento de los que perciben

Cuadro 54

DISTRIBUCION CONJETURAL DEL INGRESO PERSONAL PREVALECIENTE EN PAISES DE AMERICA LATINA, 1962

Categoría	Proporción del número de habitantes que compone el grupo respecto al total del país	Ingreso personal promedio por categoría (en dólares)	Ingreso personal antes del pago de impuestos y después de percibir las jubilaciones y pensiones (en porcentajes del total)
Categoría I . . .	50	120	16
Categoría II . . .	45	400	51
Categoría III . . .	5	2 400	33
Total	100	370	100

FUENTES Y MÉTODOS: Véase el capítulo II de esta Segunda Parte. Los datos se han agrupado en 3 categorías en lugar de las 4 expuestas en ese capítulo, con objeto de compararlos con los países de Europa occidental y con los Estados Unidos. (Cuadro 55.)

2. Distribución funcional del ingreso

La estructura típica de la distribución del ingreso en América Latina también queda de relieve al analizar la distribución en concepto de remuneración del trabajo, por un lado, y la cuota que corresponde al capital y al empresario, por el otro. La información contenida en el cuadro 56 señala la participación relativa de la remuneración del factor trabajo en el ingreso nacional de algunos países latinoamericanos y de otras regiones en 1959.⁶ Se comprueba que la proporción correspondiente

remuneraciones más bajas es de 6 veces; dichas diferencias son todavía menores en el caso de los ingresos familiares, cuya relación es de 5 veces, como consecuencia de una mayor participación en las prestaciones sociales. Véase *Economic Survey of Europe*, Parte I (E/ECE/452), Publicación de las Naciones Unidas (No. de venta: 62.II.E.1), cap. II, p. 25.

⁶ La falta de uniformidad en conceptos y métodos de estimación hace que las estadísticas de distribución funcional del ingreso no sean estrictamente cotejables. Se ha tratado de ajustar las

Cuadro 56

DISTRIBUCION FUNCIONAL DEL INGRESO NACIONAL EN ALGUNOS PAISES, 1959 (Por ciento)

País	Remuneración del trabajo ^a	Otro tipo de ingresos ^b
Argentina	51.0	49.0
Brasil ^c	48.3	51.7
Colombia	38.7	61.3
Ecuador	52.6	47.4
Honduras ^d	48.6	51.4
Perú ^d	40.8	59.2
Australia	61.7	38.3
Estados Unidos ^e	69.5	30.5
Francia	61.4	38.6
Italia	53.4	46.6
Japón	51.0	49.0
Noruega	63.8	36.2
Reino Unido	73.2	26.8

FUENTE: OIT, *Anuario de Estadísticas del Trabajo, 1960* (Ginebra, 1961).

^a Remuneración de asalariados. Sueldos, salarios y suplementos en dinero o especie.

^b Incluye alquileres e intereses, dividendos, ingreso de empresas no constituidas en sociedad, ahorro de sociedades, impuestos directos de sociedades, ingreso del gobierno menos interés sobre la deuda pública y de los consumidores.

^c Excluye sueldos y salarios del sector agropecuario.

^d 1958.

^e Excluidos Alaska y Hawai.

a sueldos y salarios en el ingreso nacional de los países industrializados es más alta que la de los países latinoamericanos y la de otros países de menor nivel de ingreso, tales como Italia o el Japón.

Existen marcadas diferencias, además, en las remuneraciones de asalariados de distintas actividades. En Chile,⁷ por ejemplo, en 1959 un trabajador industrial ganaba

cifras del cuadro 56 a los conceptos de las cuentas nacionales propuestas por las Naciones Unidas. Sin embargo, sólo deben tomarse como indicativas de cierto orden de magnitud sobre las diferencias que existen en la distribución de uno y otro grupo de países.

⁷ OIT, *Anuario de Estadísticas del trabajo, 1960*, (Ginebra, 1961).

Cuadro 55

DIFERENCIAS RELATIVAS EN LA DISTRIBUCION DEL INGRESO PERSONAL EN AMERICA LATINA, EUROPA OCCIDENTAL Y ESTADOS UNIDOS

Tramos de ingreso	Población (porcentaje)	América Latina ^a		Europa Occidental ^b		Estados Unidos	
		Ingreso (porcentaje)	Diferencias con relación al promedio del ingreso personal (promedio = 100)	Ingreso (porcentaje)	Diferencias con relación al promedio del ingreso personal (promedio = 100)	Ingreso (porcentaje)	Diferencias con relación al promedio del ingreso personal (promedio = 100)
Más alto	5	33	660	22	456	20	400
Intermedio	45	51	113	56	124	57	127
Más bajo	50	16	32	22	44	23	46

FUENTES: Para América Latina, cuadro 54, para los países europeos, cifras elaboradas por la CEPAL con los datos procedentes de la Comisión para Europa, *Economic Survey of Europe in 1956*, (Ginebra, 1957), para Estados Unidos, Department of Commerce, *Survey of Current Business*, (Washington, D. C., abril de 1962).

^a Distribución conjetural del ingreso prevaeciente en los países latinoamericanos en 1962.

^b Promedio simple de la distribución en un grupo de países europeos entre los cuales algunos muestran diferencias significativas con respecto al promedio. La información básica corresponde a los años 1949-55.

Cuadro 57

DISPARIDADES EXTREMAS DEL INGRESO REGIONAL POR HABITANTE EN ALGUNOS PAISES

(Ingreso por habitante, promedio del país = 100)

País	Año	Ingreso promedio por habitante de la región con nivel más elevado		Ingreso promedio por habitante de la región con nivel más bajo		Relación entre el ingreso regional más alto y el más bajo [1:2]
		(1)	(2)	(3)	(4)	
Brasil	1960	Estado de Guanabara	291	Estado de Piauí	29	10
Colombia	1953	Departamento de Cundinamarca .	185	Departamento de Chocó	17	11
España	1956	Provincia de Guipúzcoa	219	Provincia de Granada	50	4
Estados Unidos.	1960	Estado de Delaware	136	Estado de Missisipi	53	2.5
Italia	1961	Provincia de Milán	205	Provincia de Potenza	40	5

FUENTE: Brasil: IBGE, *Anuário Estadístico do Brasil, 1962*, (Rio de Janeiro, 1962).Colombia: Dirección de Planeación Económica, *Informe anual*, (Bogotá, 1963).España: Banco de Bilbao, *La renta nacional de España y su distribución provisional*, (Bilbao, 1957).Estados Unidos: Department of Commerce, *Statistical Abstract of the United States, 1962*, (Washington, 1962).

por término medio 5 veces más que un trabajador agrícola, y en Venezuela⁸ se estima que dentro de la misma empresa, los obreros especializados ganan de 3 a 4 veces más que los no especializados.

3. Distribución regional del ingreso

Es notable el contraste que presenta el desarrollo de distintas regiones dentro de un mismo país en América Latina. Al lado de provincias, departamentos, estados o regiones relativamente desarrollados, existen zonas pobres muy atrasadas, con economía de subsistencia. La diferencia es tan marcada que a veces resulta difícil admitir que esas zonas pertenezcan al mismo país. En otros países de más alto nivel de ingreso, donde el proceso de desarrollo ha experimentado una evolución distinta, es mucho mayor el grado de integración económica. Las diferencias se manifiestan en mayor grado cuando las comparaciones de nivel de ingreso se hacen entre las zonas urbanas más ricas y las rurales con economía de subsistencia. Así, en 1957 los ingresos promedios en Caracas eran 10 veces superiores a los que existen en las zonas rurales.⁹ Mag-

nitudes de orden similar se observan en otros países de la región. Como término de comparación cabe señalar que los ingresos por habitante percibidos por las familias inglesas urbanas eran en 1953-54 sólo un 5 por ciento superiores a los correspondientes a familias que no viven en ciudades.¹⁰

En el plano regional, las distintas estimaciones efectuadas revelan también diferencias muy altas. (Véase el cuadro 57.) Así, es frecuente en los países latinoamericanos que la relación entre el producto medio por habitante en la región más rica y la más pobre sea superior a 10, al paso que en los Estados Unidos sólo alcanza a ser 2.5 veces, y en España e Italia, donde el ingreso medio es similar al de los países latinoamericanos considerados, es únicamente de 4 a 5 veces, respectivamente. En líneas generales puede decirse, por consiguiente, que mientras hay zonas que en su conjunto generan un ingreso muy próximo al de algunos países desarrollados, otras en cambio no superan niveles promedios cercanos a los de supervivencia.

⁸ Carl S. Shoup y otros, *op cit.*⁹ *Ibid.*¹⁰ Reino Unido, Ministerio del Trabajo, *Report of an Enquiry into Household Expenditure 1953-54* (Londres, 1955).

C. INDICES DEL NIVEL DE VIDA MATERIAL Y CULTURAL

Las cifras del ingreso por habitante para la sociedad en su conjunto y para los grupos sociales que la integran son indicadores sintéticos del nivel de bienestar y de indigencia de la población. Algunos indicadores específicos reflejan de modo más concreto la situación de América Latina en cuanto a niveles de alimentación, vivienda, educación, salud y otros aspectos sociales, en comparación con otros países. Para ello se ha elegido entre éstos una muestra representativa de los más adelantados, de los que se encuentran en una etapa similar de desarrollo y de los que se rigen por un sistema económico distinto.

El cuadro 58 señala, según estimaciones efectuadas por la FAO, la *posición alimenticia* relativa de América Latina en el conjunto mundial. En él se observa que los niveles de alimentación predominantes en la región son muy inferiores a los representativos de las regiones económicamente más adelantadas, tanto en lo que se refiere al monto total de calorías disponibles como a la composición de la dieta. Esta diferencia se ahonda más aún si del conjunto latinoamericano se excluye a los países del Río de la Plata. Dichos niveles revelan la existencia de una alimentación insuficiente aun considerando que

Cuadro 58

SUMINISTRO DE CALORIAS, PROTEINAS Y GRASAS POR REGIONES, AÑOS RECIENTES

(Por persona y día, al nivel de las ventas al por menor)

Región	Calorías	Proteínas (gramos)		Grasas (gramos)
		Total	Animales	
Lejano Oriente . . .	2 050	56	8	28
Cercano Oriente . . .	2 450	76	14	45
África	2 350	61	11	56
América Latina . . .	2 450	67	25	61
Europa	3 000	88	36	94
América del Norte . .	3 100	93	66	142
Oceanía	3 250	94	62	137
Grupo I ^a	2 150	58	9	34
Grupo II ^b	3 050	90	44	106
Mundial	2 400	68	20	56

FUENTES: FAO, *El hambre en el mundo y las futuras necesidades de suministros de alimentos*, (Roma, 1962).^a El Grupo I comprende el Lejano Oriente, Cercano Oriente, África y América Latina, excluidos los países del Río de la Plata.^b El Grupo II comprende Europa, América del Norte, Oceanía y los países del Río de la Plata.

las necesidades calóricas varían en función del clima, de la composición de la población por edades, de la estructura y del tipo de actividades predominante de la población, amén de otros factores.

Particularizando para los países latinoamericanos que disponen de la información pertinente y comparando los datos correspondientes a los de otras naciones situadas fuera de la región, el nivel de calorías de los primeros

también es menor que el de otras áreas. (Véase el cuadro 59.)

Idéntica conclusión se desprende del análisis de las estadísticas referentes a la calidad de la dieta alimenticia. En efecto, la cantidad de proteínas y grasas ingeridas por los latinoamericanos suele ser inferior a las que consumen los habitantes de las otras naciones consignadas en el cuadro. Debe hacerse la importante salvedad de que, a consecuencia de la desigual distribución del ingreso predominante en la región —mayor que en los países económicamente adelantados e incluso que la de algunos otros que se encuentran en una etapa similar de desarrollo— dichos índices sólo reflejan parte de la verdad. En efecto, el nivel de calorías de que disponen amplios sectores de la población latinoamericana apenas excede de la mitad del promedio nacional, y diversas encuestas efectuadas en algunos países de la región ponen de manifiesto la situación de hipoalimentación y desnutrición reinante en ella. Así, la investigación efectuada en una muestra de 277 familias chilenas pertenecientes a las clases medias y populares permitió concluir que el 37 por ciento de aquéllas reciben menos de 2 000 calorías diarias. En Santiago, el 54 por ciento de las familias consumían menos del 85 por ciento de las calorías requeridas y el 42 por ciento obtenían menos de aquella proporción con relación al número de proteínas necesarias.¹¹ En México, el consumo de carne en 1957, referido a los estados de mayor y menor ingreso promedio, era de 28.6 y 0.8 kg., respectivamente.¹² Una encuesta

¹¹ Interdepartmental Committee on Nutrition for National Defense, *Chile. Nutrition Survey* (Washington, 1961).¹² Miguel Huerta Maldonado, *El nivel de vida en México* (México, 1959).

Cuadro 59

INDICADORES DEL NIVEL DE ALIMENTACION EN ALGUNOS PAISES DE AMERICA LATINA Y DE OTRAS REGIONES, AÑOS RECIENTES

País	Consumo diario de calorías por habitante	Consumo diario de proteínas por habitante (en gramos)		Consumo diario de grasas por habitante (en gramos)	
		Total	De origen animal	Total	De origen animal
Brasil	2 580	67	19	56.8	37.5
Colombia	2 200	48	23	54.9	34.8
Chile	2 570	77	26	50.5	34.1
Ecuador	2 230	56	18	40.5	26.2
México	2 440	68	20	63.9	34.1
Paraguay	2 500	68	26	51.2	35.7
Perú	1 970	49	12	40.2	21.4
Uruguay	2 960	96	62	120.0	91.2
Venezuela	2 190	62	25	48.5	23.4
Estados Unidos	3 110	92	65	142.2	98.7
República Árabe Unida	2 580	76	13	41.3	12.1
Dinamarca	3 390	93	57	158.5	123.4
España	2 600	71	20	78.8	27.1
Francia	2 920	97	50	106.1	69.1
Grecia	2 890	93	26	83.0	24.5
Italia	2 670	78	26	73.7	34.7
Reino Unido	3 290	86	51	141.3	110.9
Yugoeslavia	2 900	86	51	74.0	52.6
Japón	2 210	67	17	25.6	8.7
Australia	3 210	91	61	135.6	113.8

FUENTE: Administrative Committee on Co-ordination (Working Party on Statistics for Social Programmes), *Compendium of Social Statistics 1963: III, Food Consumption and Nutrition* (ACC/WPSP/IV/4/Add.3), (París, agosto de 1952) (documento mimeografiado).

realizada en las ciudades más importantes de Colombia en 1954-55 reveló que el consumo de leche de las familias obreras de Bogotá era 3 veces superior al de las que residían en Manizales.¹³ Por último, una investigación similar efectuada en 1952 en São Paulo, Porto Alegre, Fortaleza y Recife, a base de muestras representativas de los obreros industriales de dichas ciudades, señalaba que sólo un 33 por ciento de las familias encuestadas consumían leche en Recife y que no más del 45 por ciento de las familias de Fortaleza comía huevos.¹⁴ El resultado final de la encuesta puede verse en el cuadro 60.

En resumen, el panorama alimenticio de la región es muy precario, lo que se refleja en las altas tasas de mortalidad derivadas de la subnutrición y en el elevado número de niños que fallecen antes de cumplir el primer año de edad.

En lo que se refiere a las condiciones de vivienda, la situación puede resumirse señalando que su escasez o déficit se cifraba hacia 1950 en un 64 por ciento de las existentes, lo que equivalía a cerca de 20 millones de viviendas. En cuanto a la calidad de las mismas, la definición del tipo de vivienda privada de tipo corriente (permanente) que dan las Naciones Unidas sólo podría aplicarse a la mitad de las que existen hoy en un número elevado de países latinoamericanos, mientras que en Francia, Italia o el Reino Unido esa proporción se eleva a cerca de la totalidad de las viviendas respectivas. (Véase el cuadro 61.) En América Latina parece predominar la vivienda improvisada, insuficientemente dotada de servicios higiénicos y que, por añadidura, aloja a un número excesivo de personas.

Estas características de la vivienda media latinoamericana son más acentuadas todavía en las zonas rurales, donde "el clásico rancho pajizo de origen precolombiano, destartado, de paredes inadecuadas y piso de tierra amojonada, antihigiénico y carente de las condiciones indispensables para proteger a quienes lo habitan contra los rigores del clima, sigue siendo el tipo de vivienda rural corriente en casi todos los países de América Latina".¹⁵

No obstante las mejores condiciones de vivienda que

ofrecen las ciudades con respecto a las zonas rurales, el cuadro general presenta también insuficiencias de orden cuantitativo y cualitativo que han ido agudizándose con el rápido proceso de urbanización que ha tenido lugar en la mayoría de los países latinoamericanos desde hace 20 años. Este proceso —más violento en las grandes áreas metropolitanas— ha creado el agudo problema de alojar a millones de personas, desplazadas en su mayor parte del campo. Sus viviendas, agrupadas en las "callampas", "villas miseria", "favelas", "ranchos", etc., es muy probable que no tengan mejores condiciones que las de las zonas rurales, con la agravante de que los índices de hacinamiento son más elevados.¹⁶

La situación en América Latina en lo que a habitación se refiere repercute desfavorablemente en la integración política y social de sus pueblos y contribuye a la disgregación familiar, al desarrollo de la delincuencia y a los elevados índices de mortalidad por enfermedades parasitarias y contagiosas.

Las condiciones de salud que predominan en América Latina son en cierto modo el corolario de la situación alimenticia y de vivienda de la región. Por otro lado, el mecanismo de respuesta a las consecuencias de una población mal alimentada y deficientemente alojada es también más limitado que el de otros países cuyas poblaciones muestran mejores niveles de alimentación y de vivienda.

No obstante la firme y creciente mejora registrada durante los últimos años en las condiciones sanitarias generales de la región, que se han traducido en un franco descenso de la tasa media de mortalidad, puede comprobarse que la región en su conjunto está muy lejos de poder equipararse a los niveles representativos de los países europeos y hasta de otras áreas. Así, la tasa de mortalidad infantil se mantiene en proporciones mucho más elevadas que en la generalidad de los países de otras regiones. En América Latina, según los datos disponibles, esa tasa sobrepasa en muchos casos a más de 100 por mil de los nacidos vivos, mientras que en Australia, Checoslovaquia, Dinamarca, los Estados Unidos, Francia, el Japón y el Reino Unido oscila entre el 25 y el 30 por mil.

¹³ "Memoria de las encuestas sobre ingresos y gastos de las familias de Bogotá, Barranquilla, Cali, Medellín, Bucaramanga, Manizales y Pasto", *Economía y Estadística* (Bogotá, noviembre de 1958).

¹⁴ João Jochmann, "Padrões de Alimentação dos industriários no Brasil", *Arquivos Econômicos*, núm. 1 (Río de Janeiro, julio de 1955).

¹⁵ OIT, *Los agricultores sin tierras en América Latina* (Ginebra, 1957).

¹⁶ La OEA estimaba que en 1950 era necesario reconstruir 4.5 millones de viviendas en las zonas urbanas y metropolitanas de América Latina. Esa cifra corresponde aproximadamente al número de familias que viven en tugurios urbanos y en las barriadas marginales. Véase *Programas de la Organización de los Estados Americanos relacionados con la Urbanización en América Latina*, documento presentado al Seminario sobre Problemas de Urbanización en América Latina (Santiago de Chile, 6 a 18 de julio de 1959).

Cuadro 60

BRASIL: COMPOSICION DE LA DIETA ALIMENTICIA E INGRESO PROMEDIO DE LOS OBREROS INDUSTRIALES EN LAS PRINCIPALES CIUDADES

Ingestión diaria por unidad de consumo	São Paulo	Porto Alegre	Recife	Fortaleza
Calorías brutas	3 058.0	2 928.0	2 096.0	2 379.0
Proteínas (gramos)	89.4	108.5	65.2	70.9
Grasas (gramos)	88.3	95.4	28.5	30.2
Hidratos de carbono (gramos)	455.0	389.3	378.8	435.6
Ingreso promedio mensual (cruceros)	962.6	891.3	446.9	306.7

FUENTE: João Joachmann, *Padrões de alimentação dos industriários no Brasil*, *Arquivos Econômicos*, No. 1 (Río de Janeiro, julio de 1955).

Cuadro 61

INDICADORES DE LAS CONDICIONES DE VIVIENDA EN AMERICA LATINA Y EN OTRAS REGIONES, ALREDEDOR DE 1950

País	Proporción de la población que habita en viviendas ^a		Proporción de las viviendas ocupadas con 3 o más personas por cuarto	Promedio de personas por cuarto	Proporción de viviendas ocupadas, dotadas de agua corriente en el interior de las mismas		Proporción de viviendas ocupadas, dotadas de inodoro	
	Total	Rural			Total	Rural	Total	Rural
Argentina	35.5	2.2	46.7 ^c
Bolivia ^b	13.8	...	37.3	...
Brasil	15.6	1.4	33.0	10.4
Colombia	26.7	2.7	25.6	5.1	21.0	...
Costa Rica ^b	1.3	98.5	...	33.8	...
Cuba	38.9	6.7	41.9	8.0
Chile	68.0	65.0	27.4	1.7	48.1 ^c	4.5 ^c	41.8	6.1
Ecuador	55.0	...	44.7
El Salvador	34.0	20.0	...	2.9 ^b	39.8 ^b
Guatemala ^b	40.0	20.0	43.1	3.1	33.8 ^c	...	29.4	...
Haiti ^b	41.9
Honduras	68.0	62.0	45.0	2.4	10.5	1.9	17.3	11.7
México	17.1
Panamá	39.0 ^b	...	44.1	2.4	46.2	9.6	38.4	5.8
República Dominicana	55.0 ^b	...	22.9	1.7	5.9	1.2	9.6	0.9
Uruguay
Venezuela	53.0	27.0	21.1	1.6	47.7	...	32.2	...
Estados Unidos	98.9	...	0.3	0.7	92.9	79.0	89.7	70.3
República Árabe Unida	15.5 ^b	1.6 ^b	19.6 ^{b,c}
Dinamarca	0.1	0.7	100.0 ^b	63.7	73.8	36.1
España	13.6	1.1	34.2	13.2
Francia	96.0	...	5.7	1.0	58.4	34.3	86.5	76.5
Grecia	30.2	1.8	12.1	0.6
Italia	96.8	...	14.6	1.3	35.9	...	41.4	...
Reino Unido	95.7	...	1.1	0.8	94.5 ^d	79.9 ^d	92.3 ^d	67.7 ^d
Bulgaria	1.8
Checoslovaquia	1.5	35.8 ^c	22.3 ^c
Unión Soviética	1.5 ^b	...
Yugoeslavia	2.3	28.8 ^b	...	31.9 ^b	...
Japón	1.4
Australia	91.0	...	0.6	0.7	63.0

FUENTES: Naciones Unidas, *Compendium of Social Statistics: 1963 y Statistical Yearbook 1962*. (Nueva York, 1963) y CEPAL, *Evaluación estadística de las condiciones de habitación, existentes y necesidades futuras de viviendas en los países latinoamericanos* (ST/ECLA/Conf.9/L.10) (Santiago, 4 de julio de 1962, documento mimeografiado).

NOTA: La mayor parte de los datos corresponden a años cercanos a 1950. Sin embargo, si sólo se disponía de información relativa a años más recientes se ha incluido ésta en el cuadro.

^a Se refiere únicamente a las "viviendas privadas de tipo corriente (permanente)", esto es, a viviendas particulares (casas unifamiliares, departamentos en un edificio, etc.) que no son rústicas, improvisadas o móviles, ni están destinadas a habitación colectiva.

^b Urbana solamente.

^c Dentro o fuera de la vivienda.

^d Excluida Irlanda del Norte.

Ni aun en algunos países europeos cuyo nivel de ingreso es similar al latinoamericano —España, Grecia e Italia— supera dicha tasa el 50 por mil. (Véase el cuadro 62.)

Las deficientes condiciones de vida que caracterizan a América Latina se reflejan en el hecho de que la esperanza de vida al nacer es muy inferior en sus países que en aquellos otros donde es mejor la atención sanitaria. En el cuadro 62 puede verse que las cifras más favorables de los países latinoamericanos relativas a la esperanza de vida apenas si se aproximan a los índices más bajos de otras regiones.

Otros índices ilustrativos de la situación actual respecto al cuidado de la salud —por ejemplo, el número de médicos y de camas de hospital por cada 1 000 habitantes— son comparativamente muy bajos en América Latina. Sin embargo —en gran parte debido a la alta proporción de niños, así como a las deficientes condiciones alimenticias y habitacionales que imperan en la mayoría de los

países latinoamericanos— los gastos destinados a salud absorben una proporción mayor de los gastos públicos totales que en otros países situados fuera de la región.

El bajo nivel de *educación* de las poblaciones latinoamericanas se pone de manifiesto en la elevada proporción de población analfabeta. En este aspecto las cifras correspondientes a 1950 o alrededor de esa fecha continúan siendo ilustrativas de la situación actual, no obstante los progresos obtenidos en muchos países de la región.¹⁷ No es raro encontrar países latinoamericanos en los que por entonces la proporción de analfabetos con respecto

¹⁷ Los datos relativos a censos más recientes muestran que las tasas de analfabetismo han pasado —para el total y con los límites inferiores de edad correspondientes—, de 20 a 16 en Chile, de 30 a 22 en Panamá, de 65 a 47 en Honduras. Según estimaciones oficiales habría descendido en Colombia a 38 por ciento (Plan General de Desarrollo) y en Cuba a 4 por ciento (Informe de la Comisión Nacional de Alfabetización y el Ministerio de Educación).

Cuadro 62

INDICADORES DE LAS CONDICIONES DE SALUD EN AMERICA LATINA
Y EN OTRAS REGIONES, 1960^a

<i>País</i>	<i>Tasa de mortalidad total por 1 000 habitantes</i>	<i>Esperanza de vida al nacer (años)</i>	<i>Número de camas de hospitales por 1 000 habitantes</i>	<i>Número de médicos por 10 000 habitantes</i>	<i>Gastos de salud en porcentajes de los gastos públicos totales</i>
Argentina	8-9	64.66	13.0	6.4	7.1
Bolivia	20-25	40.45	1.9	1.8	11.2
Brasil	11-16	50-58	4.0	3.4	5.1
Colombia	14-17	48-53	4.3	3.2	3.0
Costa Rica	9-13	56-62	3.9	5.1	2.5
Cuba	9-13	56-62	9.7	2.3	...
Chile	12-13	53-56	6.2	5.0	17.2
Ecuador	15-20	43-48	3.4	2.1	12.4
El Salvador	14-18	48-52	1.8	2.0	...
Guatemala	20-24	40-46	2.1	2.8	...
Haití	20-28	36-45	...	0.7	...
Honduras	15-20	45-50	2.1	2.0	8.6
México	13-16	51-55	5.8	1.4	12.2
Nicaragua	12-17	50-55	3.5	1.8	13.2
Panamá	9-13	54-59 ¹	3.5	3.8	17.2
Paraguay	12-16	50-58	5.3	0.8	7.8
Perú	13-18	48-55	4.7	2.2	14.5
República Dominicana	16-20	44-50	1.5	2.7	...
Uruguay	7-9	65-68	11.3	3.9	...
Venezuela	10-15	53-57	7.0	3.6	8.6
<i>América Latina</i>	<i>13-15</i>	<i>52-56</i>	<i>5-5</i>	<i>3.1</i>	<i>...</i>
Estados Unidos	9.4	69.5	13.4	9.1	6.6
República Árabe Unida	17.2	...	3.8	2.1	3.0
Dinamarca	9.1	71.2	12.8	8.3	9.7
España	9.4	61.1	16.9	4.0	...
Francia	11.8	68.0	10.6	8.3	...
Grecia	7.3	...	11.8	5.3	...
Italia	9.6	67.9	15.2	8.3	...
Reino Unido	11.6	70.9	10.0	9.1	10.4
Bulgaria	8.9	...	16.1	5.3	3.6
Checoslovaquia	9.7	69.7	17.5	9.1	5.5
Unión Soviética	7.7	67.4	30.3	7.1	6.6
Yugoslavia	10.5	58.1	6.7	4.3	7.2
Japón	7.8	67.5	10.6	8.3	1.9
Australia	8.8	69.9	11.6	11.1	7.6

FUENTES: Para América Latina, CEPAL, *Boletín Económico de América Latina*, Vol. VII, No. 1, "Suplemento Estadístico" (Santiago, octubre de 1962) y Organización Panamericana de la Salud, *Resumen de los informes cuatrienales sobre las condiciones de salud en las Américas, 1957-60*, (Washington, julio de 1962), complementado con el *Statistical Yearbook 1962*, (Nueva York, 1963). Para los restantes países, Naciones Unidas, *Compendium of Social Statistics: 1963*, (Nueva York, 1963, No. de venta: 63.XVII.3) y *Statistical Yearbook of Statistics 1962*, (Nueva York, 1963, No. de venta: 63.XVII.1).

^a Los datos aquí consignados se refieren en general a 1960. Sin embargo las cifras sobre tasa de mortalidad corresponden a 1955-60 (países latinoamericanos) o a 1955-59 (países fuera de la región) y las de esperanza de la vida al nacer a 1955-60 (países latinoamericanos) y a distintos años próximos a 1950 (países de otras regiones).

a la población de 15 y más años de edad era de 40, 60 y hasta 90 por ciento. Sin embargo, hay también otros donde el índice correspondiente arroja proporciones mucho más bajas y comparables a la de los países meridionales de Europa. (Véase el cuadro 63.) En las zonas rurales las proporciones son mucho más elevadas y de hecho —a excepción de Venezuela— existe una estrecha correlación entre el grado de urbanización y el nivel de alfabetización, lo que es consecuencia de las mayores facilidades que las ciudades ofrecen en este aspecto.

La proporción de alumnos matriculados en la enseñanza primaria y secundaria con respecto a la población comprendida en los grupos de edades correspondientes constituye otro índice muy ilustrativo del nivel de educación existente en los países latinoamericanos. Las cifras

del cuadro 63 muestran las insuficiencias de la región en este aspecto. Sin embargo, de la comparación con países no latinoamericanos que disponen de niveles de ingreso similares se desprende que en este aspecto la región muestra progresos evidentes con respecto a otros indicadores. Aún más, cifras recientes revisadas por la UNESCO revelan que la situación ha mejorado apreciablemente en los últimos años.¹⁸ Así, en 1960 el número de niños no matriculados en la enseñanza primaria representa el 22 por ciento de la población total comprendida entre 5 y 14 años de edad, mientras que un quinquenio antes, dicha proporción era de 36 por ciento. De todos modos

¹⁸ UNESCO, América Latina, *Proyecto Principal de Educación* (boletín trimestral), núm. 14 (Santiago de Chile, abril-junio de 1962), p. 136 (cuadro 4).

Cuadro 63

INDICADORES DEL NIVEL DE EDUCACION EN AMERICA LATINA
Y EN OTRAS REGIONES, AÑOS PROXIMOS A 1950

País	Proporción de matriculados en				Enseñanza superior por 100 000 habitantes	Circulación de diarios por 1 000 habitantes	Gastos gubernamentales en educación alrededor de 1960		
	Proporción de analfabetos en la población de 15 años y más ^a		Enseñanza primaria	Enseñanza secundaria			En dólares por habitantes	En porcentajes del producto nacional bruto	
	Total	Rural	Con relación a la población comprendida en los grupos de edades de						
	(1)	(2)	5 a 14 años	15 a 19 años			(3)	(4)	(5)
Argentina	14	23	66	21	480	100	9	2.9	
Bolivia	68	...	24	7 ^b	166	23	1	1.4	
Brasil	51	67	26	10	98	59	32	1.6	
Colombia	43	...	28	7	94	55	14	4.0	
Costa Rica	21	28	49	7 ^c	192	92	14	2.3	
Cuba	22	40	49 ^d	70	18	...	
Chile	20	36	66	18	290 ^e	76	10	1.7	
Ecuador	44	...	41	9	127	49	3	1.6	
El Salvador	61	77	31	4 ^c	65	35	5	2.7 ^f	
Guatemala	71	...	22	7	84	19	3	1.9	
Haití	89	...	15	...	28	3	1	2.2	
Honduras	65	75	22	3	57	20	4	1.9	
México	43	...	39	4	111	48	5	1.4	
Nicaragua	62	...	23 ^d	3 ^c	81	50	5	1.8 ^f	
Panamá	30	43	54	24	190	118	13	3.3	
Paraguay	34	...	51	9	121	12	2	1.7	
Perú	58	...	44	...	193	39	4	2.9	
República Dominicana	57	67	40	7	106	24	4	1.4	
Uruguay	15	...	62	17 ^c	484	197	6	1.0 ^f	
Venezuela	48	72	40	6	137	65	39	2.3	
Estados Unidos	3	5	88	60	1 511	347	97	4.6	
Egipto	77	...	26	7	164	24	6	...	
Dinamarca	61	63	402	379	27	2.9	
España	18	...	54	17	267	196	4	1.4	
Francia	4	...	79	26	325	239	36	3.0	
Grecia	26	...	64 ^d	19 ^{b,c}	...	71	5	1.6	
Italia	14	...	54	29	520	107	17	3.2	
Reino Unido	69 ^e	72 ^{b,c,g}	209 ^h	611	42	4.2	
Bulgaria	15	...	61	26	381	...	38	3.9 ^h	
Checoslovaquia	4 ⁱ	...	88	16	302	137	62	...	
URSS	2	...	81	16	689	107	138	7.1 ^h	
Yugoslavia	27	...	50	53	369	41	11	2.6 ^h	
Japón	61	86 ^b	470	374	16	5.7	
Australia	4 ^j	...	79	57	441	416	38	2.2	

FUENTES: Para (1), (3), (4), (5) y (6) Administrative Committee on Co-ordination (Working Party on Statistics for Social programmes), *Compendium of Social Statistics 1963: V. Education and Cultural Activities* (ACC/WPSSP/Add.5), (Paris, septiembre de 1962) y Naciones Unidas, *Demographic Yearbook 1960*, (Nueva York, 1961); para (2) Oscar Vera, "Aspectos de la situación educativa en América Latina", *Boletín trimestral del Proyecto Principal*, UNESCO, núms. 8 y 9, octubre de 1960 — marzo de 1961; para (7) UNESCO, *International Yearbook of Education 1961*, (Paris, 1962); para (8), excepto Uruguay, Oscar Bardeci, *Financiamiento de la Educación en América Latina*, (Washington, 1962); para Uruguay, estimaciones de la CEPAL; para los países no latinoamericanos correspondientes a este último concepto, UNESCO, *Basic Facts and Figures 1961*, (Paris, 1962).

^a El límite inferior de edad difiere en algunos países: 20 años para Cuba, 14 en Argentina, 10 en Honduras y Panamá, 7 en Colombia y Guatemala y 6 en México, población comprendida entre los 9 y 49 años.

^b Excluidos los matriculados en escuelas de magisterio.

^c Excluidos los matriculados en escuelas de orientación profesional.

^d Matriculados en escuelas públicas solamente.

^e 1959.

^f En porcentajes del producto interno bruto.

^g Excluidas Escocia e Irlanda del Norte.

^h En porcentajes del producto material neto.

ⁱ 1930.

^j 1921.

hay todavía en América Latina 6 millones de niños que no reciben la instrucción básica mínima y de los matriculados sólo un tercio o incluso un cuarto alcanzan a cumplir todo el ciclo primario. (Véase el cuadro 64.) Esto significaría que una proporción muy grande de la población infantil de los países latinoamericanos queda

al margen de la educación o sólo recibe un grado mínimo de instrucción.

La situación es similar con respecto a la enseñanza secundaria y superior, con la agravante de que en muchos países latinoamericanos la educación correspondiente no llega a los sectores más humildes ni reúne las caracte-

Cuadro 64

AMERICA LATINA: COEFICIENTE DE DESERCIÓN
ESCOLAR^a EN LA ENSEÑANZA PRIMARIA,
AÑOS RECIENTES

País	Porcentaje respecto de los matriculados en primero	
	6º grado	Egresados
Argentina	33	...
Bolivia	16	11
Colombia	18	13
Costa Rica	24	22
Cuba	31	28
Chile	22	12
Ecuador	19	16
El Salvador	16	12
Guatemala	12	12
Haití	5	3
Honduras	13	9
México	21	18
Nicaragua	6	5
Panamá	51	43
Paraguay	13	12
República Dominicana	6	5
Uruguay	34	34
Venezuela	30	25

FUENTE: UNESCO, *Estadísticas relativas a aspectos de la educación*, UNESCO/IAC/-LAM/IV/2 (documento mimeografiado).

^a Proporción de alumnos del 6º grado o egresados de la escuela primaria con respecto a los matriculados 6 años antes. Sin embargo la información disponible sólo ha permitido relacionar los datos relativos a dos años mucho más próximos entre sí.

terísticas más adecuadas para los países en vías de desarrollo. Las cifras relativas a la circulación de diarios parecen corroborar la apreciación de que América Latina se halla rezagada en general en comparación con las regiones más industrializadas.

Las dos últimas columnas del cuadro 63 muestran que el esfuerzo económico de los países latinoamericanos en materia educativa es inferior al de las naciones que disponen de un ingreso más elevado. Así, por ejemplo, mientras en estos países el sector público destina a educación de 40 a 140 dólares por habitante, en los países latinoamericanos pueden encontrarse cifras de 10 y 5 dólares e incluso menores, sobre todo en aquéllos que tienen los ingresos más bajos de la región. Tomando la proporción entre los recursos asignados a educación y los gastos públicos totales, se observa que el esfuerzo de los países latinoamericanos se aproxima mucho más a los de otras naciones con ingresos promedios mucho más elevados. Es evidente que el problema de la educación en los países latinoamericanos es mucho más complejo y difícil de resolver que en otras regiones donde es muy inferior la proporción de población infantil y más alto el grado de urbanización. Por otro lado, los bajos niveles promedios de ingreso imperantes en la región y su desigual distribución —que suele afectar adversamente a las poblaciones campesinas latinoamericanas—, así como las legislaciones arcaicas que rigen el trabajo agrícola en numerosos países latinoamericanos, obligan a las familias rurales a recurrir al empleo precoz de sus hijos, aun en los casos (no demasiado generalizados) en que se dispone de escuelas.¹⁹ Finalmente, es frecuente que la

¹⁹ De acuerdo con una investigación de la UNESCO, el promedio de escolaridad en América Latina es para enseñanza primaria de tan sólo 2.2 años. Esto significa que los niños latino-

educación impartida en América Latina, además de suponer un enorme despilfarro por la frecuente deserción escolar, no cumple su función como mecanismo de transformación social, como medio de selección y de ascenso social ni tampoco como instrumento de progreso técnico.

En el cuadro 65 se han agrupado otros dos índices representativos de las condiciones de vida que permiten comparar a los países latinoamericanos con otros de fuera de la región. En el consumo de fibras por habitante se observa que —con excepción de la Argentina y el Uruguay— las cifras son considerablemente inferiores a las de los países no latinoamericanos. Aunque las condiciones climáticas podrían explicar su menor consumo al reducir las necesidades en materia de vestimenta, aun así

americanos no disfrutaban de más de 2 200 horas de clase, en contraste con las 14 000 a 16 000 que corresponden a los alumnos de los países industrializados.

Cuadro 65

CONSUMO DE FIBRAS Y DE ENERGÍA POR HABITANTE
EN ALGUNOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y DE OTRAS
REGIONES, AÑOS RECIENTES

País	Fibras, 1959 (kilogramos)	Energía ^a , 1960 (kWh)
Argentina	7.3	1 069
Bolivia	144
Brasil	4.8	372
Colombia	4.2	509
Costa Rica	192 ^b
Cuba	5.4 ^b	858
Chile	3.8	883
Ecuador	177
El Salvador	121 ^c
Guatemala	2.2 ^b	146 ^c
Haití	36
Honduras	151 ^c
México	4.0 ^b	1 012
Nicaragua	181 ^c
Panamá	505
Paraguay	87
Perú	2.5 ^b	355
República Dominicana	156
Uruguay	6.0	753
Venezuela	4.3	2 558
<i>América Latina</i>	4.3 ^c	626
Australia	10.6	3 902
Bulgaria	9.9	1 380
Checoslovaquia	10.1	4 724
Dinamarca	9.0	2 821
Egipto	4.0	281
España	5.5	821
Estados Unidos	15.5	8 013
Francia	9.2	2 402
Grecia	5.8	569
Italia	6.5	1 186
Japón	8.3	1 164
Reino Unido	11.9	4 920
Unión Soviética	8.5	2 847
Yugoeslavia	4.1	858

FUENTES: Para el consumo de fibras, FAO, *Boletín mensual de Economía y Estadísticas Agrícolas*, enero de 1962; para el consumo de energía, Naciones Unidas, *Statistical Yearbook 1961*, (Nueva York, 1962).

^a Expresada en términos de hulla.

^b 1958.

^c Incluye además de los países que figuran en el cuadro, estimaciones para Bolivia, Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Indias Occ. Francesas, Haití, Honduras, Antillas Holandesas, Nicaragua, Panamá, Surinam, Fed. de las Indias Occidentales.

Cuadro 66

ALGUNOS INDICADORES ECONOMICOS Y SOCIALES DE PAISES AGRUPADOS CONFORME AL INGRESO NACIONAL

Ingreso nacional por habitante	Ingreso nacional por habitante (promedio de 1956-58 en dólares)	Consumo de energía por habitante en equivalente a kilogramos de carbón (promedio de 1956-58)	Esperanza de vida (promedio de 1955-58)	Tasa de mortalidad infantil (promedio de 1955-58)	Número de habitantes por médico (último año sobre el que se tiene información)	Porcentaje de población alfabeta; 15 años y más (calculado alrededor de 1950)	Proporción de matrícula escolar (último año sobre el que se tiene información)	Consumo de calorías por habitante (último año sobre el que se tiene información)	Porcentaje representado por las féminas en el total de calorías consumidas	Porcentaje de la fuerza de trabajo masculina en la agricultura (calculado a mediados de 1956)	Nivel de urbanización alrededor de 1955	Porcentaje del ingreso nacional proveniente de la agricultura (último año)
Grupo I: 1 000 dólares y más	1 366	3 900	70.6	24.9	885	98	91	3 153	45	17	43	11.4
Grupo II: 575 a 1 000 dólares	760	2 710	67.7	41.9	944	94	84	2 914	53	21	39	10.9
Grupo III: 350 a 575 dólares	431	1 861	65.4	56.8	1 724	81	75	2 920	60	35	35	15.3
Grupo IV: 200 a 350 dólares	269	536	57.4	97.2	3 132	70	60	2 510	74	53	26	29.9
Grupo V: 100 a 200 dólares	161	265	50.0	131.1	5 185	51	48	2 240	70	64	14	33.4
Grupo VI: Inferior a 100 dólares	72	114	41.7	180.0	13 450	29	37	2 070	77	74	9	40.8

FUENTE: Naciones Unidas, *Informe sobre la situación social en el mundo*, (Nueva York, 1961).

NOTA: Los grupos están integrados por los siguientes países:

Grupo I. Austria, Canadá, Estados Unidos, Nueva Zelandia, Suecia y Suiza.

Grupo II. Bélgica, Checoslovaquia, Dinamarca, Finlandia, Francia, Israel, Noruega, Países Bajos, Reino Unido, República Federal de Alemania, Unión Soviética y Venezuela.

Grupo III. Argentina, Austria, Cuba, Chile, Hungría, Irlanda, Italia, Polonia, Puerto Rico, Alemania Oriental, Trinidad y Tabago, Unión Sudafricana y Uruguay.

Grupo IV. Borneo, Bulgaria, Costa Rica, España, Grecia, Guayana Británica, Jamaica, Japón, México, Panamá, Turquía y Yugoslavia.

Grupo V. Albania, Brasil, Ceilán, Colombia, Ecuador, Filipinas, Ghana, Honduras, Nicaragua, Paraguay, Perú, Portugal, Rumania y República Dominicana.

Grupo VI. Birmania, Bolivia, Camboya, Congo Belga, China (Taiwán), India, Indonesia, Laos, Pakistán y Tailandia.

resultan muy bajas. El otro índice, relativo al consumo de energía, evidencia también que América Latina se encuentra bastante atrasada con respecto a los otros países incluidos en el cuadro, no obstante el elevado consumo de Cuba, Chile y Venezuela en razón de sus actividades mineras o agroindustriales.

Se ha considerado conveniente recoger en el cuadro 66 las cifras correspondientes a doce indicadores económicos según datos tomados de países que disponen de un nivel de ingreso distinto. Así es posible ubicar la posición relativa de América Latina en aspectos específicos de sus condiciones de vida.

Ese cuadro revela, a primera vista, la estrecha correlación que existe entre los indicadores de las condiciones de vida y el nivel del ingreso. Después de efectuadas las operaciones correspondientes con los datos disponibles de

esos países, se comprobó que los coeficientes de correlación más elevados eran los siguientes.²⁰

Ingreso nacional por habitante y consumo de energía.	0.90
Fuerza de trabajo masculina ocupada en la agricultura y consumo de energía	-0.89
Fuerza de trabajo masculina ocupada en la agricultura y mortalidad infantil	0.86
Ingreso nacional por habitante y alimentos feculentos.	-0.86
Ingreso nacional por habitante y mortalidad infantil.	0.84
Ingreso nacional por habitante y matrícula escolar.	0.84
Mortalidad infantil y consumo de calorías	-0.81
Fuerza de trabajo masculina ocupada en la agricultura y matrícula escolar	-0.81
Ingreso nacional por habitante y consumo de calorías.	0.80

²⁰ Informe sobre la situación social en el mundo (E/CN.5/346/Rev. 1), publicación de las Naciones Unidas (No. de venta: 61.IV.4), p. 47.

Capítulo II

LA DISTRIBUCION DEL INGRESO EN AMERICA LATINA

A. URGENCIA DE LOS ESTUDIOS SOBRE DISTRIBUCION DEL INGRESO

En los últimos años se ha venido prestando en América Latina una atención creciente a los problemas de distribución del ingreso. Sin embargo, no se han logrado todavía avances satisfactorios en el campo de la investigación empírica, ni en el análisis de las condiciones y factores que influyen en determinados tipos de distribución del ingreso.

Es así como no existe un conocimiento adecuado del esquema básico integral prevaleciente en América Latina que explique —desde este particular punto de vista— cómo está repartida la riqueza, cómo participan la propiedad y el capital, junto con el trabajo y otros recursos, en el proceso productivo de distintas actividades económicas, y cuáles son los hechos que determinan la participación de los diversos factores en el ingreso que se genera y que en definitiva configuran, entre los sectores sociales, una estructura de distribución personal de ingresos y de aplicación de ellos en consumos, impuestos y ahorros.

Urge estudiar sistemáticamente estos aspectos de la realidad latinoamericana para evaluar nuevas alternativas de la política de desarrollo. Podría decirse que hasta ahora no se han explorado las posibilidades propias de crecimiento que tienen los países latinoamericanos, a pesar de su bajo nivel medio de ingreso, si se deciden a aumentar la capacidad de producción sobre la base de una distribución y utilización racional y más equitativa de su producto social presente.

Los principios fundamentales de una nueva estrategia de la política de desarrollo económico y social que persiga un crecimiento rápido y un mejoramiento sustancial de los estratos sociales de ingresos inferiores —cuyas precarias condiciones de vida se han descrito en otros capítulos de este informe— se plantean en un documento que presentó la secretaría al décimo período de sesiones de la Comisión.²¹ Como demostración adicional de la urgencia de llevar a cabo estos estudios en América Latina, cabría señalar que de ahora en adelante será muy difícil concebir un programa de desarrollo que dentro de sus objetivos, no analice explícitamente la actual distribución del ingreso y su evolución.

Por lo tanto, las páginas que siguen tienen tres propósitos esenciales: a) estimular en los países la realización de estudios de esta naturaleza; b) recapitular en forma esquemática los escasos datos de que se dispone y, finalmente, c) anticipar un esquema que, aunque conjetural y preliminar, sea útil para analizar las posibilidades y consecuencias de una política redistributiva dentro del cuadro de las reformas estructurales que los países están emprendiendo o debieran considerar.

En el campo estricto del análisis del ingreso hay por

lo menos tres aspectos cuyo estudio debe sistematizarse, a saber: i) la distribución funcional del ingreso; ii) la distribución personal o familiar y iii) la distribución por categorías socioeconómicas. La determinación de los factores que inciden en la remuneración del trabajo, el interés del capital, la renta de la tierra, los beneficios del empresario y la participación del gobierno en relación con el sistema productivo y la estructura económica y social de la colectividad constituye el objeto del análisis de la distribución funcional del ingreso. Su realización es útil tanto al nivel nacional como al nivel regional y sectorial. El segundo aspecto permite observar cómo se distribuye el ingreso total, según escalas de tamaño, entre personas y familias y estudiar los factores socioeconómicos que influyen en esa configuración. Finalmente, la distribución socioeconómica, que participa de los atributos de las dos clasificaciones anteriores, agrupa a las personas o familias de acuerdo con la magnitud de su ingreso y con cierta ordenación de grupos o sectores sociales, como, por ejemplo, trabajadores, empresarios industriales, agricultores y profesiones liberales. Aunque desde el punto de vista de su utilización con fines de análisis jueguen estos tres conceptos papeles diferentes es obvio, sin embargo, que están íntimamente vinculados entre sí, porque determinadas condiciones institucionales demográficas y sociales, tipos de estructuras económicas y mecanismos de mercado, influyen o explican los tres tipos de distribución.

Así, por ejemplo, la distribución de la propiedad de la tierra o de las empresas influye en la concentración relativa del ingreso en determinados grupos sociales. El grado de monopolio con que actúa cada empresa, grupos de empresas o sectores económicos influye sobre la formación de precios y, por lo tanto, sobre la proporción del ingreso que queda en poder de los propietarios o empresarios.

La ganadería extensiva en países en que la propiedad de la tierra está concentrada en pocas manos, implica generalmente una utilización abundante de recursos naturales y de capital (ganado) y, a la vez, poco uso de una mano de obra cuya oferta es abundante. En consecuencia, se genera una distribución más desigual que en ciertas actividades urbanas en que la proporción de los factores productivos es distinta y mayor el poder de negociación de los trabajadores.

En general, la explotación agropecuaria del tipo que prevalece en América Latina —gran concentración de la propiedad y abundante población activa— deprime los salarios a niveles extremadamente bajos, acrecienta la renta y los beneficios y concentra la distribución del ingreso en forma muy desigual. La extensión de la educación —así como las posibilidades de acceso a ella y en particular a la instrucción especializada— determina diversos grados de participación de cada uno de los secto-

²¹ Véase Raúl Prebisch *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano* (E/CN.12/680), publicación de las Naciones Unidas de la que hay edición impresa por el Fondo de Cultura Económica (México, 1963).

res en el producto social. La demanda de trabajo que se deriva de una tasa relativamente lenta de crecimiento económico disminuye el grado general de competencia en el mercado de trabajo e incide sobre la remuneración de la mano de obra. La fuerza de las organizaciones sindicales y la intervención que decida tomar el estado son otros dos factores de importancia en la distribución del ingreso.

La política gubernamental, en casi todos sus aspectos —y en particular en materia impositiva, cambiaria, crediticia y de precios— también tiene notable efecto sobre dicha distribución, aunque no siempre sea evidente, salvo cuando se manifiesta por la vía de medidas directas de redistribución. Por su parte, el módulo de la distribución del ingreso por familia o por habitante en distintos grupos sociales repercute en toda la economía, puesto que fija

el monto y la composición de la demanda para consumo y, por lo tanto, el nivel y la estructura de la actividad productiva y de las importaciones. Finalmente, del tipo y nivel de la distribución personal del ingreso depende la magnitud de los ahorros que van a dedicarse a financiar las inversiones futuras o a contribuir a la formación total de capital.

Los ejemplos anteriores —entresacados de los muchos que podrían citarse— muestran que el marco institucional, social y económico en que se desenvuelve una comunidad y, en particular, la estructura y el funcionamiento de su sistema productivo, son factores esenciales que determinan la participación de cada sector de la población en el producto nacional. Por lo tanto, su análisis es imprescindible para explicar la situación de distribución del ingreso en un momento dado.

B. LA DISTRIBUCION CONJETURAL DEL INGRESO EN AMERICA LATINA

1. La información estadística disponible

Son muy pocos los países de América Latina que han realizado un esfuerzo sistemático de investigación sobre la distribución del ingreso. En realidad, sólo pudo obtenerse información relativa a la distribución del ingreso personal para Chile, el Ecuador, México y Venezuela. Se trata de estimaciones que no tienen carácter oficial y que comprenden distintos períodos. Se han obtenido por distintos procedimientos y poseen, sin duda alguna, diversos grados de exactitud. Sin embargo, tienden a confirmar cierto tipo de distribución que, en un planteamiento preliminar, podría tomarse como el más generalizado en gran número de países latinoamericanos. De aquí que se haya hecho un intento —con todo el carácter preliminar anotado— de ajustar las distribuciones de esos países en amplias categorías o sectores, a fin de deducir una estructura de distribución promedio. Esta última tendría muchísima utilidad en el sentido de que los análisis de desarrollo puedan referirse a aspectos o planteamientos en que las variables se cuantifiquen, al menos en su orden de magnitud.

En el Anexo II al final de esta Segunda Parte se describen las fuentes, definiciones y características de cada una de las cuatro investigaciones realizadas. Pero conviene antes reseñarlas brevemente con el propósito de señalar los pasos que se han dado para llegar a un tipo de distribución que podría prevalecer en los países de América Latina.

La investigación relativa a Chile²² se basa en los datos sobre sueldos y salarios y otros ingresos procedentes de los registros de los servicios de seguro social y cajas de previsión y de las declaraciones formuladas por las personas a los efectos del pago del impuesto a la renta. La distribución personal del ingreso que se obtuvo sobre esas bases fue ajustada para coincidir con la población total y el ingreso de las cuentas nacionales.

Los datos sobre distribución del ingreso de que se dispone en el Ecuador son de carácter socioeconómico, pues presentan a la población clasificada en tres grupos denominados: clase popular, clase media y clase alta.²³

²² Roberto Jadue, *Distribución probable del ingreso de las personas en Chile: período 1950-60* (trabajo inédito, realizado por encargo de la secretaria de la CEPAL).

²³ Véase Banco Central del Ecuador, *Memoria del Gerente General, Ejercicio 1958*, (Quito, 1959).

Las estadísticas de distribución del ingreso se obtuvieron en México mediante una encuesta directa a las familias. Corresponden, por lo tanto, al ingreso familiar y constituyen la investigación más sistemática y coherente.²⁴

²⁴ Ifigenia M. de Navarrete, *La distribución del ingreso y el desarrollo económico de México*, (México, D. F., 1960).

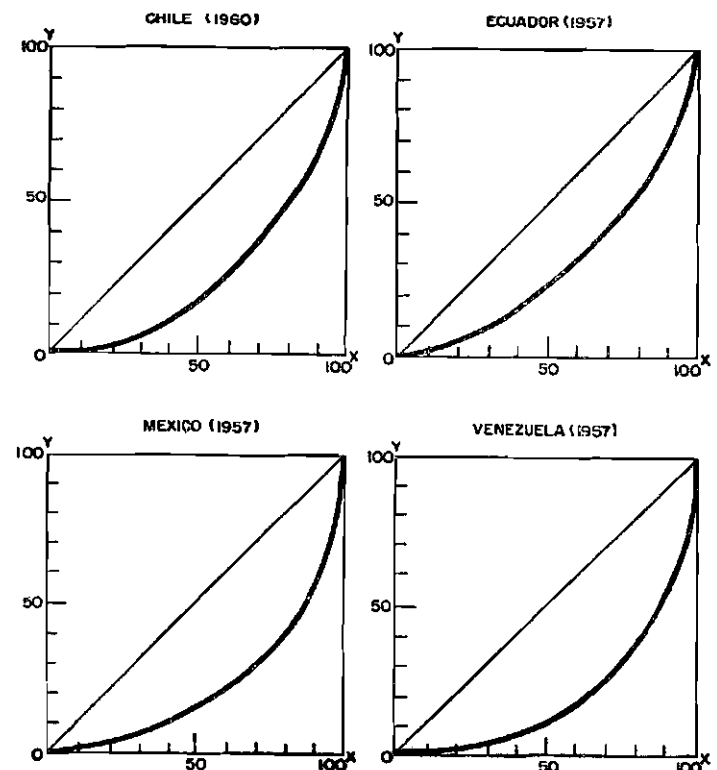
Gráfico XIV

DISTRIBUCION APROXIMADA DEL INGRESO PERSONAL ANTES DEL PAGO DE IMPUESTOS DIRECTOS Y DESPUES DE PERCIBIR LAS JUBILACIONES Y PENSIONES

Y = Proporciones acumuladas de ingreso
X = Proporciones acumuladas de unidades perceptoras

(Porcientos)

ESCALA NATURAL.



Cuadro 67

DISTRIBUCION CONJETURAL DEL INGRESO PREVALECIENTE EN PAISES DE AMERICA LATINA*

Categoría	Proporción de la población que compone la categoría (porcientos)	Proporción del ingreso personal total percibido por la categoría (porcientos)	Promedio del ingreso personal anual por habitante		Ingreso mensual por familia (dólares)		
			Relación porcentual con el promedio general (3)	Dólares (4)	Promedio (5)	Límites	
						Más de (6)	Hasta (7)
I	50	16	30.0	120	55	0	100
II	45	51	110.0	400	190	100	500
III	3	14	470.0	1 750	800	500	1 300
IV	2	10	950.0	3 500	1 600	1 300	más
Total	100	100	100.0	370	170		

FUENTE: Elaboraciones de la CEPAL conforme a los criterios expuestos en el Anexo II de esta Segunda Parte.

* Los porcentajes y las cifras absolutas de este cuadro han sido redondeados.

Finalmente, en Venezuela la Misión Shoup²⁶ estimó una distribución del ingreso utilizando diversas fuentes.

Es decir, sólo la investigación realizada en México procede de una encuesta directa a las familias y tiene el significado más preciso de presentar un cuadro de la distribución de esas entidades según la magnitud de su ingreso.

En el gráfico XIV se ponen de manifiesto las semejanzas de carácter general que se observan en las distribuciones de distintos países, particularmente entre las de Chile, México y Venezuela.

2. Estimación de la distribución conjetural del ingreso

Las investigaciones nacionales se presentan con agrupaciones de distinta extensión y corresponden también a definiciones que no son estrictamente comparables. En consecuencia, se trató de ajustarlas a un módulo uniforme que permitiera hacer comparaciones para llegar a cierto tipo de distribución promedio de los cuatro países.

En una primera etapa se confeccionaron curvas de distribución para los años más recientes de cada uno de los países. En el caso del Ecuador fue necesario interpolar grupos de menor extensión, pues la investigación sobre este país —como se señaló— las presentaba en tres grandes clases. Por otra parte, se supuso que en todos los países el tamaño de la familia era de 5.5 miembros.

Después de analizadas las distribuciones individuales se decidió establecer un esquema de distribución uniforme con los cuatro grupos o categorías siguientes: a) la categoría I, de ingreso más reducido, comprende al 50 por ciento de la población o de las familias; b) la categoría II, que abarca al 45 por ciento de la población o de las familias, podría considerarse como el estrato social intermedio y c) y d) las categorías III y IV, que constituirían los estratos superiores, representan el 3 y el 2 por ciento respectivamente de la población.

Fue así como se estableció para cada uno de los países el porcentaje del ingreso personal que correspondería a cada uno de esos estratos sociales. Como es evidente, se trata de una excesiva simplificación para los estudios comparativos. Con todo, ese esquema proporcionó bases de

comparación y, al circunscribir el análisis a grupos de tamaño relativamente grande, permitió derivar conclusiones de carácter general.

Sobre esas bases se determinó, finalmente, una distribución promedio para el conjunto de los cuatro países, ponderando por las respectivas poblaciones la distribución de cada uno de ellos. Los datos obtenidos se recogen en las columnas (1) y (2) del cuadro 67.

En una etapa ulterior se pasó de esa distribución relativa a una distribución con magnitudes absolutas. Con este propósito, se adoptó como base un nivel de 450 dólares de 1962 de producto interno bruto por habitante, cifra que corresponde aproximadamente al nivel actual de América Latina considerada en su conjunto. De él se dedujo un ingreso personal por habitante de 370 dólares, de acuerdo con la estructura media que reflejan las cuentas nacionales latinoamericanas.

En esa cifra de ingreso personal se incluyen los sueldos y salarios, intereses, rentas, beneficios netos distribuidos y no distribuidos, ingresos en especies y de subsistencia y transferencias del gobierno. Se trata del ingreso antes del pago de impuestos directos —ya sean éstos abonados por las personas o por las empresas— y después de percibir las transferencias directas en dinero del estado a las personas: jubilaciones y pensiones, por ejemplo. Por lo tanto, no se incluyen impuestos indirectos netos de subsidios, ingresos del gobierno y de sus propiedades y empresas ni depreciaciones.

Sobre la base de estas cifras de ingreso personal de 370 dólares, se obtuvo el ingreso medio por persona en dólares, que correspondería a cada uno de los cuatro grupos sociales. (Véase la columna (4) del cuadro 67.) Se calculó después el ingreso medio por familia, suponiendo una composición constante de 5.5 miembros.

Los límites de ingreso familiar en cada una de las categorías se establecieron de un modo aproximado, considerando la distribución porcentual más detallada de cada uno de los países. (Véanse ahora las columnas (6) y (7) del cuadro mencionado.)

3. Características de la distribución conjetural del ingreso

La distribución conjetural que se estimó por el procedimiento que se acaba de reseñar muestra las siguientes características fundamentales:

²⁶ Véase Carl S. Shoup y otros, *Informe sobre el sistema fiscal de Venezuela. Estimación de la distribución del ingreso personal*, Ministerio de Hacienda, (Caracas, 1960).

a) Categoría I

La categoría I, que abarca el 50 por ciento de la población, dispone del 16 por ciento del ingreso personal total.

En promedio, cada una de las personas integrantes de este grupo tiene un ingreso que es igual al 30 por ciento del promedio general y asciende sólo a unos 120 dólares anuales. De acuerdo con las informaciones fragmentarias que se derivan del examen de cada país, en esta categoría estarían incluidos una proporción muy alta de los obreros rurales y urbanos no calificados, y el servicio doméstico, los pequeños artesanos, los vendedores ambulantes y los jubilados y pensionados de reducido nivel de ingreso. Cada familia de esta categoría tendría un ingreso mensual promedio de alrededor de 55 dólares, con un límite máximo que podría llegar a 100 dólares.

A pesar de las incorrecciones inherentes a toda comparación internacional en esta materia, puede decirse que, en términos generales, el grupo similar en varios países de Europa occidental,²⁶ participa con más del 20 por ciento del ingreso personal total, es decir, que su ingreso por persona se acerca más al promedio general que en América Latina. Además, siendo el ingreso de esos países mucho mayor en valor absoluto, estas proporciones asignan a la categoría I un nivel relativo bastante más elevado que en América Latina, donde la mitad de la población comprendida en ella se encuentra bordeando los límites de la subsistencia.

b) Categoría II

La categoría II, que comprende el 45 por ciento de la población, percibe alrededor del 50 por ciento del ingreso personal total, es decir, que su ingreso por persona es ligeramente mayor (10 por ciento) que el promedio general, ascendiendo a unos 400 dólares anuales. Se hallarán presumiblemente incluidos en esta categoría los empleados públicos y privados de nivel mediano, los obreros especializados, los artesanos, los pequeños comerciantes, los pequeños propietarios y rentistas y los jubilados y pensionados cuyo nivel de ingreso sea similar a los anteriores. El ingreso promedio mensual de una familia de esta categoría sería de aproximadamente 190 dólares y los límites, mínimo y máximo, se situarían aproximadamente en 100 y 500 dólares de ingreso mensual familiar.

c) Categoría III

La categoría III, que incluye al 3 por ciento de la población, percibe el 14 por ciento del ingreso. Cada persona integrante de esta categoría posee un ingreso de cerca de 5 veces el del promedio general, es decir, de unos 1 750 dólares anuales. Podrían incluirse aquí ciertos profesionales independientes, los empresarios agrícolas, comerciales e industriales, los propietarios de categoría mediana y los ejecutivos de alta jerarquía del sector público y privado. El ingreso mensual de una familia de esta categoría es de unos 800 dólares en promedio y sus lí-

²⁶ Dinamarca, los Países Bajos, la República Federal de Alemania, el Reino Unido y Suecia. Véase Comisión Económica para Europa, *Economic Survey of Europe in 1956*, capítulo X, (Ginebra 1957). En el capítulo V del presente informe se ha incluido también a los Estados Unidos en el cuadro comparativo entre regiones.

mites mínimo y máximo se extienden desde un orden de 500 hasta otro de 1 300 dólares.

d) Categoría IV

La categoría IV percibe el 19 por ciento del ingreso personal total, y representa el 2 por ciento de la población. Su ingreso por persona es unas 9.5 veces el promedio general y se eleva, por lo tanto, a unos 3 500 dólares anuales. Formarían parte de ella las familias de los grandes propietarios y empresarios y algunos ejecutivos y profesionales no incluidos en las categorías anteriores. El ingreso promedio mensual sería de unos 1 600 dólares, con un límite mínimo de 1 300 dólares aproximadamente. Este 2 por ciento de la población dispone, en total, de un ingreso superior al que percibe el 50 por ciento más pobre de la misma, y su ingreso por persona es de cerca de 30 veces mayor que el que corresponde a aquel estrato de ingreso inferior.

e) Consideraciones generales

Con la salvedad correspondiente a las dificultades que plantean las comparaciones internacionales, podría decirse que en los países de Europa occidental antes citados, el grupo constituido por el 2 por ciento más rico de la población tendría menos del 15 por ciento del ingreso personal antes del pago de impuestos. Por supuesto que estos porcentajes para Europa se aplicarían a niveles de ingreso muy superiores a los de América Latina, por lo cual los valores absolutos de ingreso promedio correspondientes a estos grupos también serán considerablemente más elevados.

Debe señalarse que antes de la segunda guerra mundial, el 2 por ciento más rico de la población percibía en aquellos países europeos una proporción del ingreso personal total parecida a la que recibe actualmente el grupo correspondiente de América Latina. Con posterioridad, esa proporción descendió hasta alcanzar el 15 por ciento mencionado.

Es conveniente recordar también que estas cifras corresponden al ingreso antes del pago de impuestos. Como la presión impositiva sobre los grupos de altos ingresos es más fuerte en Europa, la situación respecto al ingreso disponible muestra diferencias mayores que las señaladas.

Cada una de las cuatro categorías aquí determinadas —en particular la II y la III— presenta cierto grado de heterogeneidad, como lo muestra la amplitud de los límites del ingreso mensual por familia para cada una de ellas. (Véase de nuevo el cuadro 67.) Sin embargo, una especificación mayor, deseable desde el punto de vista del análisis, requeriría una información de que hoy no se dispone para completar el estudio sobre la distribución del consumo, el ahorro y los impuestos, por categoría.

No se tiene el propósito, por ahora, de hacer un análisis de las condiciones y causas que determinan esta distribución del ingreso en los países latinoamericanos. Ello exigiría estudios especiales que todavía no se han llevado a cabo en América Latina. Sólo a título ilustrativo cabría enunciar algunos factores de orden económico, como los siguientes:

a) La desigualdad en la distribución de la propiedad del capital y de los recursos naturales es probablemente el factor más importante. Una gran proporción de la tierra está concentrada en manos de muy pocos propietarios.

Las grandes empresas industriales pertenecen a un número relativamente reducido de personas. La falta de impuestos sucesorios adecuados y de otras medidas de redistribución de la propiedad (reforma agraria, etc.) hacen que la situación se mantenga sin corregir;

b) El desequilibrio interregional e intersectorial que caracteriza al crecimiento de muchos países de América Latina cuenta también entre los factores responsables de la desigualdad, haciendo variar las tasas de remuneración de los factores productivos entre una región y otra, así como entre los sectores;

c) Los sectores primarios en que el ingreso está más desigualmente distribuido, todavía conservan un peso considerable en América Latina y, en cualquier caso, bastante mayor que en otras regiones más desarrolladas del mundo;

d) El estancamiento o el crecimiento insuficiente de muchos países latinoamericanos limitan las oportunidades de empleo;

e) La inflación suele agravar el problema, por cuanto durante este proceso pierden generalmente terreno aquellos sectores cuyos ingresos o sistema de remuneración son más rígidos, o que no poseen suficiente poder para defender su ingreso real;

f) Las imperfecciones del mercado, la existencia de monopolios y las remuneraciones desligadas de la productividad son también causas importantes;

g) En el sector trabajador, las diferencias de capacidad técnica son notables en virtud de lo poco extendida que se encuentra la educación, sobre todo en los niveles intermedios y superiores. En este aspecto, los sectores de más altos ingresos cuentan con mejores oportunidades de educación, lo que contribuye a perpetuar su situación relativa. Es este un hecho determinante, pues la escasez de personas con capacidad técnica adecuada fomenta la existencia de niveles relativos muy altos de remuneraciones en los grupos mejor dotados en el aspecto profesional y universitario.

C. LA DISTRIBUCION DEL INGRESO EN EL CUADRO ESTRUCTURAL DE LA ECONOMIA

En esta sección se intenta explorar las relaciones de la distribución del ingreso con el proceso productivo, el consumo, el ahorro nacional y extranjero y la inversión.

Con ese propósito se ha considerado útil un esquema contable simplificado como el que se incluye en el cuadro 68. En él se registran en cada línea los ingresos que reciben las entidades o cuentas que se designan en la primera columna de la izquierda, de tal modo que las columnas anotan los egresos o pagos de cada una de las entidades o cuentas que las encabezan.

Las cifras que se incluyen en ese cuadro corresponden a los datos estimados para el conjunto de América Latina correspondientes a un promedio de los últimos años. Esos datos se han expresado en relación con un producto bruto total interno de 1 000 unidades monetarias. Es decir, ese cuadro contable representa una estimación de las cuentas nacionales que correspondería a la estructura prevalente en países de América Latina con una tendencia a representar más directamente la de aquéllas para las cuales se estimó la distribución personal conjetural del ingreso.

En este aspecto, este cuadro estructural proporciona —siempre con carácter aproximado— el esquema básico contable para ubicar de un modo sistemático la distribución del ingreso, y su utilización, y constituye una clase de modelo para considerar distintos aspectos de una política de desarrollo económico y social que se propusiera analizar, entre otros, los problemas relacionados con la distribución del ingreso y la política impositiva.

Precisamente este ha sido el modelo contable básico que se empleó para analizar distintas hipótesis de crecimiento en relación con la comprensión del consumo de los estratos sociales de ingresos superiores que se examinan en el documento *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*.²⁷

En el Anexo II de esta Segunda Parte se exponen las fuentes estadísticas y los métodos de estimación utilizados en la confección de esta matriz de contabilidad social.

Véase ahora lo que demuestran algunas de sus cifras. El producto interno bruto a los precios de mercado está

expresado en 1 000 unidades monetarias. Si de él se deducen los impuestos indirectos netos de subsidios (94), se obtienen 906 unidades que corresponden al producto interno bruto al costo de factores; los pagos a los factores productivos del exterior representan un monto de 18 unidades; por lo tanto el producto nacional bruto al costo de factores es de 888.

Si se deducen ahora las depreciaciones del capital fijo (igual a 55), queda un ingreso nacional de 833, que corresponde a la adición del consumo público y privado y del ahorro valorados al costo de factores. De este total de ingreso, 30 unidades corresponden a los ingresos de propiedades y empresas del gobierno. El resto (803) constituye el ingreso que las familias reciben del proceso productivo: 73 unidades de este ingreso (sueldos y salarios pagados por el gobierno) se generan en el sector público y 730 en el sector productivo de bienes y de servicios no gubernamentales.

En este cuadro se ha seguido el criterio de asignar a las personas o familias la totalidad de los ingresos generados; es decir, que las 55 unidades que se consignan en la cuenta de capital corresponden más bien sólo a depreciaciones, mientras que las utilidades no distribuidas y las reservas constituidas por las empresas de capital se han imputado a los ingresos personales. Dos motivos han llevado a esta decisión. El principal ha sido la falta de una información adecuada para estimar el coeficiente prevalente en América Latina de esos ingresos que quedan en las empresas, y otro —consecuencia de lo que se acaba de señalar— el de analizar la distribución del ingreso total entre las personas y su ulterior utilización.

1. Sector familiar

Las familias se han clasificado en las cuatro categorías de acuerdo con las definiciones establecidas. Como se ha mencionado, reciben de la producción —incluyendo los sueldos y salarios del gobierno— 803 unidades, de las cuales la categoría I percibe 124 unidades; la II: 408; la III: 115 y la IV: 156 unidades. A ello se agregan las jubilaciones y pensiones que el gobierno paga a la población. Resulta entonces un ingreso personal antes del

²⁷ Véase E/CN.12/680, *op. cit.*

Cuadro 68

LA DISTRIBUCION CONJETURAL DEL INGRESO EN EL CUADRO ESTRUCTURAL DE LA ECONOMIA PREVALECIENTE
EN PAISES DE AMERICA LATINA

(Por cada mil unidades de producto bruto interno a precios de mercado)

	Produc- ción	Familias					Gobierno	Capi- tal	Resto del mundo	Total
		Total	I	II	III	IV				
<i>Producción</i>		620	119	325	85	91	45	155	161	981
							Compra de bie- nes y servi- cios	45		
<i>Familias</i>	730						97			827
I	124						Pensiones	} 8 16 0 — 24		132
II	408						Jubilaciones		424	
III	115								115	
IV	156								156	
Subtotal	803									
Sueldos y salarios										
Gobierno	— 73						Sueldos y salarios	+73		
<i>Gobierno</i>	30	152	17	84	19	32				182
Ingreso de propiedades y empresas.	30									30
Aporte personal al Seguro Social.		10	2	8						10
Impuestos directos		48	2	19	7	20				48
Impuestos indirectos más aporte patronal al sistema de previsión, menos subsidios a empresas . .		94	13	57	12	12				94
<i>Capital</i>	55	55	— 4	15	11	33	30		15	155
<i>Resto del mundo</i>	166						10			176
Bienes y servicios	148							10		158
Ingreso de factores extranjeros . .	18									18
<i>Total</i>	981	827	132	424	115	156	182	155	176	

FUENTE: Véase el cuadro 67.

pago de impuestos y después de percibir las jubilaciones y pensiones, igual a 827. De acuerdo con la estimación conjetural de la distribución que se elaboró mediante el estudio de los cuatro países, ese ingreso personal queda asignado en la siguiente forma: la categoría I, 132 unidades; la II, 424; la III, 115 y la IV, 156 unidades.

Puede observarse como factor de peso en el comportamiento de esos grupos, en relación con el proceso económico y con la distribución, que la categoría II recibe una proporción relativamente elevada del total. Ello se debe a la importancia numérica de ese grupo y a su ingreso por persona que, a pesar de ser muy inferior al de las categorías III y IV, se aproxima al promedio general. Aunque es la más numerosa, la categoría I percibe un monto significativamente menor debido a su bajo ingreso por persona. Las categorías III y IV son reducidas numéricamente, pero disponen de un ingreso por persona muy alto.

Los análisis de planificación de la política económica y social que se tuvieron en cuenta al estimar aproximadamente este cuadro estructural de la economía latinoamericana, requerían una información acerca de la distribución entre los cuatro grupos de familias de la totalidad de los impuestos que, directa e indirectamente, se les pueden imputar en cada caso, para establecer así el valor de su consumo al costo de factores.

Con tal motivo, se calculó que el total de impuestos directos e indirectos, estos últimos netos de subsidios, y los aportes a los sistemas de previsión social, representarían unas 152 unidades. De ellas, la categoría I pagaría 17; la categoría II: 84; la categoría III: 19 y la IV: 32. Es decir, que la categoría II contribuiría con el 55 por ciento del total de impuestos de todo tipo. Quedaría entonces en el sector de las personas una suma de 675, que éstas destinan al consumo de bienes y al ahorro.

Por otra parte, se calculó que el ahorro total realizado por las personas sería de 55 unidades: la categoría I

efectuaría un ahorro negativo de 4 unidades y las 3 restantes uno positivo del 15, 11 y 33 unidades respectivamente.

Las 620 unidades en que se ha estimado el consumo personal, valorado al costo de factores, se distribuirían así: categoría I: 119; categoría II, 325; categoría III: 85 y la IV: 91. En este consumo no están incluidos, por supuesto, los servicios sin retribución específica que presta el gobierno, tales como educación y salud.

La forma y el monto relativo en que se supone que las familias percibirían y aplicarían sus ingresos se han resumido en el cuadro 69.

Puede notarse que, en promedio, las personas ahorran 7 por ciento de su ingreso, siendo las proporciones correspondientes a las categorías I, II, III y IV de 3, 3.5, 9.5 y 21 por ciento, respectivamente. La categoría II, no obstante su coeficiente de ahorro relativamente bajo, aporta un monto significativo al total nacional. La proporción de los impuestos totales correspondiente al conjunto de las personas es de 18 por ciento siendo para cada una de las cuatro categorías de 13, 20, 16.5 y 21 por ciento. Es de interés señalar la escasa progresividad que revelan estas estimaciones para el sistema impositivo en su conjunto, y este hecho es particularmente notable entre las categorías II y IV, que tributarían proporciones muy parecidas, a pesar de que el ingreso por persona de esta última supera en 8 veces al de la categoría II.

El consumo personal valorado al costo de factores representaría en promedio el 75 por ciento del ingreso personal total, y para las categorías I, II, III y IV, sería de 90, 76.5, 74 y 58 por ciento, respectivamente.

Las proporciones anteriores constituyen coeficientes medios de tributación, ahorro y consumo por categorías. Las tasas marginales pueden ser distintas a éstas, pero se ignora cuáles podrían ser sus magnitudes.

Mediante esos coeficientes medios se puede determinar ahora el monto medio de consumo por persona en cada

Cuadro 69

ORIGEN Y DESTINO DEL INGRESO PERSONAL

Categoría	Origen			Destino				
	Ingreso recibido de la producción y del gobierno antes del pago de impuestos	Jubilaciones y pensiones	Total	Impuestos y ahorro		Consumo a costo de factores	Total	
				Impuestos directos e indirectos netos de subsidios e incluyendo aportes personales y patronales al sistema de previsión social	Ahorro neto privado			
I	94	6.0	100.0	13.0	— 3.0	90.0	100.0	
II	96	4.0	100.0	20.0	3.5	76.5	100.0	
III	100	—	100.0	16.5	9.5	74.0	100.0	
IV	100	—	100.0	21.0	21.0	58.0	100.0	
<i>Total</i>				18.4	6.6	75.0	100.0	

FUENTE: Véase el cuadro 67.

una de las categorías en relación con el ingreso en dólares. Las cifras serían las siguientes:

Categoría I:	110
Categoría II:	310
Categoría III:	1 295
Categoría IV:	2 040

Así, pues, la categoría IV consume en promedio 18.5 veces lo que corresponde a una persona de la categoría I. Si se toma en cuenta que el coeficiente de elasticidad ingreso de los estratos sociales superiores es relativamente bajo para el consumo de alimentos y de otros rubros esenciales, las cifras anteriores permiten apreciar la proporción considerable que registran los rubros menos esenciales y suntuarios en el consumo de los estratos superiores. Un análisis de la composición del consumo desde el punto de vista social y económico permitiría establecer su grado de esencialidad y los montos de recursos que podrían obtenerse mediante una política de compresión.

2. Formación de capital

El ahorro nacional bruto y extranjero en el esquema contable asciende a 155 unidades. De ellas, 55 corresponderían a depreciaciones del sector público y privado; 55 constituirían el ahorro neto del sector privado, 30 el ahorro del gobierno y 15, el financiamiento neto externo.

De acuerdo con estas cifras, la inversión neta asciende a 100 unidades. Este monto incluye las variaciones de existencias que representan aproximadamente 10 unidades.

En el cuadro 70 se analiza el financiamiento de la formación bruta de capital, según las distintas fuentes de ahorro. Se observa que el capital extranjero financia el 10 por ciento de la inversión total, correspondiendo el 90 por ciento al ahorro nacional.

Es de gran interés señalar que la categoría II de familias —cuyo coeficiente de ahorro respecto a su ingreso es relativamente reducido— contribuye, sin embargo, con una cantidad absoluta más elevada que la categoría III, representando, por otra parte, aproximadamente, la mitad de la contribución del sector más rico (categoría IV). Es decir que el comportamiento de este grupo numeroso (45 por ciento de la población) influye muy significativamente sobre la formación de capital y, por lo tanto, sobre el proceso de desarrollo.

También se pone de manifiesto que las categorías III y IV, formadas por el 5 por ciento de la población, realizan el 80 por ciento del ahorro neto privado, lo que

Cuadro 70

COMPOSICION DEL AHORRO BRUTO TOTAL

(Porcientos)

Ahorro bruto nacional . . .		90.0
Depreciaciones	35	
Ahorro privado neto	35	
Categoría I	— 3.0	
Categoría II	10.0	
Categoría III	7.0	
Categoría IV	21.0	
Ahorro del sector público	20	
Ahorro extranjero		10.0
<i>Total</i>		<i>100.0</i>

FUENTE: Véase el cuadro 67.

influye en la acumulación de la propiedad del capital, y, por lo tanto, en último término, sobre la distribución por categorías del ingreso personal futuro.

De los hechos señalados se deduce que el sector privado realiza un ahorro que, con la relación producto-capital de 0.4, originaría un incremento anual del producto interno bruto de 2.2 por ciento. Las categorías I y II ahorrarían lo suficiente para generar un incremento de 0.44 en el producto bruto global, y las categorías III y IV contribuirían con una tasa de incremento del producto de 1.78 por ciento anual. Por consiguiente, es en el 5 por ciento de la población —cuyo ingreso anual por persona es de unos 1 100 dólares o más— donde se origina un monto significativo de ahorro para el crecimiento del producto; es decir, que en un país o un área con 100 millones de habitantes, sólo 5 millones de personas están en condiciones de ahorrar para el total de la población. En otros términos, el total del ahorro de ese país podría no diferir en mucho al de otro cuya población fuera de 5 millones y tuviera ingreso similar al que perciben las categorías III y IV con una distribución absolutamente igualitaria.

De considerarlo como neto, el ahorro del gobierno proveería a un crecimiento de 1.2 por ciento anual del producto bruto. A su vez, el ahorro extranjero tiene una magnitud relativa que implicaría un aumento del producto de 0.6 por ciento anual.

Desde el punto de vista de la demanda y del tamaño del mercado, podría decirse que sólo poco más del 5 por ciento de la población tiene un ingreso de magnitud tal como para permitirle adquirir en proporciones significativas artículos industriales de determinada calidad o con un grado de elaboración relativamente alto, aunque una subdivisión mayor de la categoría II podría ampliar aquel por ciento mediante la incorporación de las personas de la misma que disponen de un nivel de ingreso más alto. También en este caso el país o el área de 100 millones de habitantes ofrecería para una determinada clase de productos un mercado similar al de aquel otro hipotético, con una población de 5 millones de habitantes, que tuviera un ingreso por habitante similar al de los estratos sociales superiores del país más grande.

Finalmente, es interesante mencionar que un análisis de la estructura de consumo por origen sectorial en cada uno de los niveles de ingreso permitiría determinar las posibilidades de mercado para distintos tipos de bienes industriales, así como los efectos que en la estructura de la demanda —y, por lo tanto, de la oferta inducida por la misma— ejercería un proceso de redistribución o determinado crecimiento del ingreso para cada sector. Un estudio similar podría hacerse con respecto a las importaciones.

3. Sector gobierno

Los impuestos directos representarían 48 unidades, correspondientes 2 a la categoría I; 19 a la II; 7 a la III, y 20 a la IV.

Los aportes personales al sistema de previsión social (10 unidades) se han imputado a la categoría I (2 unidades) y a la categoría II (8 unidades).

Los impuestos indirectos —incluyendo el aporte patronal al sistema de previsión y deducidos los subsidios a empresas— representarían 94 unidades, que se distribuirían en las cuatro categorías en 13, 57, 12 y 12 unidades, respectivamente.

Los impuestos indirectos se han atribuido exclusivamente al consumo de las cuatro categorías, pues se supone que los aplicados a los bienes de capital son menores o, en definitiva, son abonados por las personas cuando éstas adquieren los bienes de consumo. En todo caso, dado el carácter preliminar de estas estimaciones, se han dejado de lado los aspectos sumamente complejos de los impuestos indirectos que pueden gravar a los bienes de capital.

En el cuadro 71 se presenta una estimación conjetural de la distribución de los impuestos entre las distintas categorías sociales. Comparando las proporciones de impuestos indirectos que abona la categoría IV con las correspondientes a las dos primeras y en particular la II, se destaca el carácter regresivo de los mismos. En cambio, los impuestos directos gravan en forma más pesada a la categoría IV y a la III que a las dos primeras.

En el cuadro 72 puede verse que los impuestos indirectos representan más del 60 por ciento de la tributación total y se demuestra cómo el carácter regresivo de la presión impositiva depende principalmente de ellos.

El gobierno puede redistribuir ingresos. La forma y grado de esta redistribución estarán dados por la comparación entre lo que paga cada una de las categorías en forma de impuestos y lo que recibe por los servicios que presta al Estado. En el cuadro 73 se ha intentado estimar estas sumas, realizándose la clasificación de los gastos sólo en lo concerniente a aquéllos que son más fácilmente asignables a cada uno de los grupos sociales: jubilaciones y pensiones, educación y salud pública. Los demás servicios del gobierno incluirían renglones que favorecen particularmente a los grupos de bajos ingresos, y otros que benefician sobre todo a los sectores más ricos, así como aquéllos que pueden considerarse distribuidos de una manera proporcional al ingreso de cada sector social. De este cuadro se desprende que la categoría I recibiría por concepto de educación, salud y jubilaciones y pensiones una suma prácticamente igual a la que abona por la totalidad de impuestos, y que la categoría II paga un monto sustancialmente mayor al de los servicios y transferencias que recibiría. En otras palabras, la redistribución de ingresos que efectúa el gobierno consistiría fundamentalmente en liberar al grupo más pobre de contribuir al financiamiento de los gastos públicos que no tienen por objetivo fundamental la redistribución, y en hacer pagar a la categoría II una proporción menor que

Cuadro 71

DISTRIBUCION DE LA CARGA TRIBUTARIA

(En porcientos del ingreso personal, incluyendo jubilaciones de cada categoría)

	Total	Categoría			
		I	II	III	IV
Impuestos directos . . .	5.8	1.5	4.5	6.1	12.8
Aporte personal al sistema de previsión . .	1.2	1.5	1.9	—	—
Impuestos indirectos, netos de subsidios, más aporte patronal al sistema de previsión	11.4	9.8	13.4	10.4	7.7
Total	18.4	12.8	19.8	16.5	20.5

FUENTE: Véase el cuadro 67.

Cuadro 72

PONDERACION DE LOS DISTINTOS IMPUESTOS EN LOS PAGOS TRIBUTARIOS EFECTUADOS POR CADA CATEGORIA Y EN LA TRIBUTACION TOTAL

(Porcientos)

	Total	Categoría			
		I	II	III	IV
Impuestos directos . . .	31.6	11.8	22.6	36.8	62.5
Aportes empleados al sistema de previsión	6.6	11.8	9.5	—	—
Impuestos indirectos netos de subsidios, más aporte patronal al sistema de previsión	61.8	76.4	67.9	63.2	37.5

FUENTE: Véase el cuadro 67.

las categorías III y IV en relación con lo que reciben. A pesar de esto, debido a su amplitud numérica, la categoría II aporta la suma más elevada para el financiamiento de los gastos no redistributivos.

El déficit fiscal —que se pondría de manifiesto al computarse los gastos de inversión pública, en la medida que contribuye a propagar el proceso inflacionario— tendría los efectos de un impuesto más bien indirecto, cuyo peso recaería más fuertemente sobre los sectores modestos.

4. Sector externo

Como las anteriores, las estimaciones de este sector son coeficientes promedios para el conjunto de América Latina, pero tienden a representar más directamente el tipo promedio de economía que corresponde a los cuatro países

Cuadro 73

REDISTRIBUCION DE INGRESOS A TRAVES DEL SECTOR PUBLICO

	Total	Categoría			
		I	II	III	IV
Ingresos					
Impuestos directos e indirectos netos de subsidios (incluyendo los aportes personales y patronales al sistema de previsión . . .	152	17	84	19	32
Otros ingresos corrientes	30
Total	182	17	84	19	32
Gastos					
Educación	18	2	11	3	2
Salud pública	12	7	5	—	—
Jubilaciones y pensiones	24	8	16	—	—
Subtotal	54	17	32	3	2
Otros gastos corrientes	98
Ahorro	30
Total	182	17	32	3	2

FUENTE: Véase el cuadro 67.

en que se examinó la distribución del ingreso. Las exportaciones representan 161 unidades. A su vez, las importaciones de bienes y servicios y las sumas que gasta el Estado por su servicio diplomático, contribuciones a organismos internacionales, etc., representan 158 unidades, es decir, 90 por ciento de los egresos totales del país. Los pagos a factores productivos extranjeros —que mi-

den tanto los intereses y beneficios girados del exterior como los reinvertidos en el país— constituyen 18 unidades, o sea un 10 por ciento de los egresos totales del país.

De esa manera, el financiamiento neto del exterior (15 unidades) resulta inferior a los pagos a factores productivos del exterior (18 unidades), hecho que revelan las estadísticas de América Latina en los últimos años.

D. DISTRIBUCION PERSONAL DEL INGRESO EN CUATRO PAISES

1. Chile

Se dispone de una estimación de la distribución personal del ingreso en Chile para los años del periodo 1950-61.²⁸ Los datos básicos se obtuvieron principalmente de los registros del servicio de seguro y previsión social, de los presupuestos públicos y de las declaraciones que formulan las personas para la liquidación del impuesto a la renta. De esa manera —junto con otras informaciones complementarias— se determinó una distribución de las unidades perceptoras del ingreso de acuerdo con la magnitud de éste. Esta distribución fue ajustada para llevarla al nivel de la población y del ingreso personal totales.

A causa del método de elaboración no puede decirse que en todos los casos cada una de las personas registradas represente una sola unidad de ingreso. Por el contrario, cuando los componentes de una familia se emplean en más de una ocupación remunerada, se incorporan como casos individuales, y hasta podría darse la situación de que una misma persona aparezca más de una vez en la distribución. Por otra parte, podría suceder que haya cierto grado de subestimación en los ingresos de las escalas intermedias y superiores, y, muy probablemente, que no se incluyan las utilidades no distribuidas por las empresas de capital.

En el cuadro 74 se ofrece la distribución correspondiente al año 1960, según las cuatro categorías, que en este caso corresponden estrictamente a unidades percep-

toras de ingreso. No hubo dificultad alguna en efectuar esa agregación, pues la investigación original se presentó en clases de tamaño más reducido.

La categoría I —que comprende el estrato de población de ingreso inferior— percibe el 16 por ciento del ingreso personal total del país, es decir, que el ingreso promedio de cada una de las unidades de esta categoría es igual al 31 por ciento del promedio general de Chile. Dentro de esta categoría, un subgrupo de ingresos más bajos que abarca el 32 por ciento del total de las unidades perceptoras de ingreso del país, tiene sólo el 5.6 por ciento del ingreso total del mismo, correspondiéndole, por lo tanto, a cada una de estas unidades un ingreso cercano al 18 por ciento de lo que en promedio percibe el total del país.

La categoría II participa con el 59 por ciento del ingreso personal total, lo que significa que cada una de estas unidades tiene un ingreso superior en 31 por ciento al promedio general. Dentro de ella se distinguen dos grupos cuyos niveles con respecto al promedio del país pueden verse en el propio cuadro 74.

A la categoría III, que abarca el 3 por ciento de las unidades, le corresponde el 12 por ciento del ingreso personal total. Por lo tanto, cada una de estas unidades tiene en promedio un ingreso igual a casi el cuádruplo del promedio general.

Finalmente, la categoría IV (2 por ciento de las unidades) percibe el 14 por ciento del ingreso personal total. Su ingreso por unidad es igual a casi 7 veces el promedio del país.

Entre la categoría más rica —2 por ciento de las unidades— y el grupo más pobre de la categoría I (50 por ciento de las unidades) hay una relación en el ingreso por unidad de 22 a 1.

2. Ecuador

La distribución personal del ingreso de que se dispone para este país es el resultado de una investigación socio-económica.²⁹ Sobre la base de los datos del Censo Nacional de 1950 se distribuyó a la población ocupada en tres grandes clases: popular, media y alta, determinándose para cada una de ellas un ingreso medio por habitante. Los resultados se ajustaron según las estadísticas de las Cuentas Nacionales, y se han publicado datos sobre la distribución de los ingresos personales para cada uno de los años del periodo 1950-57. Las cifras correspondientes a 1957 muestran que: a) la clase popular comprendía el 74.9 por ciento de la población y participaba con el 51.4 por ciento del ingreso personal total; b) la clase media (24 por ciento de la población) participaba con el 32 por ciento del ingreso, y finalmente, c) la clase alta

²⁸ Véase Roberto Jadue, *op. cit.*

Cuadro 74

CHILE: DISTRIBUCION DEL INGRESO PERSONAL, 1960
(Porcientos)

	Proporción de unidades perceptoras del grupo en relación con el total del país	Participación del grupo en el ingreso personal total	Proporción del ingreso de cada unidad del grupo en relación con el promedio del país
Categoría I	50	15.6	31
Sub-categoría IA	31.7	5.6	18
Sub-categoría IB	18.3	10.0	55
Categoría II	45	59.0	131
Sub-categoría IIA	37.3	40.8	109
Sub-categoría IIB	7.7	18.2	236
Categoría III	3	11.7	390
Categoría IV	2	13.7	685
Total	100	100	

FUENTE: CEPAL, a base del estudio de Roberto Jadue, *Distribución probable del ingreso de las personas en Chile: Período 1950-60* (trabajo realizado por encargo de la secretaría de la CEPAL).

²⁹ Banco Central del Ecuador, *op. cit.*

(1.1 por ciento de la población), disponía del 16.6 por ciento del ingreso total.

En esta investigación la unidad perceptora de ingreso es la persona, pues no se han realizado encuestas familiares; sin embargo, la distribución del Ecuador puede acercarse más que la de Chile a un tipo de distribución familiar.

A los efectos comparativos, la distribución ecuatoriana presentó dificultades de cierta importancia, pues las categorías son muy amplias y sus promedios corresponden a sectores sociales heterogéneos en que puede haber diferencias significativas en los niveles de ingreso.

Por esos motivos, hubo necesidad de generalizar en cierto modo la distribución de las tres categorías, interpolando de una manera aproximada una curva de distribución, a fin de determinar la proporción de ingreso que podría corresponder a los grupos de población que se definieron con el propósito de aplicación uniforme. Los resultados se incluyen en el cuadro 75.

La categoría I recibe el 24 por ciento del ingreso personal total del país. Su ingreso por unidad es igual al 48 por ciento del correspondiente al promedio general. Se distingue dentro de esta categoría un amplio grupo indígena formado por el 28.8 por ciento de las unidades totales del país que percibe el 8 por ciento del ingreso personal. Es decir, su ingreso por unidad representa el 27 por ciento del promedio general. Este grupo vive en un medio rural, en condiciones de autoconsumo —con muy poco contacto con la economía monetaria— y su ingreso “apenas le permite subsistir en condiciones infra-humanas”, según el informe ya citado del Banco Central ecuatoriano.

La categoría II percibe el 51 por ciento del ingreso total, lo que significa que su ingreso por unidad es ligeramente superior al promedio del país.

La categoría III recibe el 5 por ciento del ingreso. Por lo tanto, su ingreso unitario promedio es superior en 50 por ciento al del país.

Finalmente, la categoría IV capta el 21 por ciento del ingreso total, siendo entonces su ingreso promedio igual a algo más de 10 veces el promedio general. Se distingue

dentro de ella el 1.2 por ciento más rico de las unidades que, por percibir un 19 por ciento del ingreso, goza de una suma igual a 16 veces el promedio del país. Ello daría una relación de 58 a 1 entre el nivel de ingreso de este grupo y el del correspondiente a la población indígena.

En comparación con los otros tres países estudiados, en el Ecuador la categoría I percibe una proporción del ingreso personal total mucho mayor (24 por ciento en lugar de 11 a 16 por ciento) y la categoría III una proporción mucho menor (5 por ciento en lugar de 12 a 16 por ciento aproximadamente). Ello puede deberse a deficiencias estadísticas, por ser éste un país en que las estimaciones son difíciles. Sin embargo, de reflejar estos datos la situación real, una explicación provisional sería el bajo ingreso por habitante del país y la menor importancia de los grupos de nivel intermedio, y, por consiguiente, el límite mínimo de subsistencia para grandes masas de la población.

3. México

La investigación estadística de la distribución personal del ingreso de México tiene un carácter más homogéneo y específico. Se basa en una encuesta familiar por muestreo realizada en octubre de 1956 por el Departamento de Muestreo de la Dirección de Estadísticas que cubrió a todo el país. Por lo tanto, la unidad estadística es efectivamente la familia, y el ingreso registrado corresponde a esta definición.

Las cifras fueron publicadas en el estudio que antes se mencionó,⁸⁰ y aparecen ajustadas al ingreso personal total de las cuentas nacionales. La investigación corresponde a 1957 y los cuadros se presentan con una clasificación de 10 escalas de ingreso. La agrupación de esos datos en las cuatro categorías de comparación internacional se incluye en el cuadro 76.

La categoría I recibe el 16 por ciento del ingreso, o sea, que su nivel por familia es igual a 32 por ciento del promedio general. El 35 por ciento más pobre de las familias que forma parte de esta categoría percibe el 9 por ciento del ingreso total y tiene, por lo tanto, un ni-

⁸⁰ Véase Ifigenia M. de Navarrete, *op. cit.*

Cuadro 75

ECUADOR: DISTRIBUCION DEL INGRESO PERSONAL, 1957
(Porcientos)

	Proporción de unidades perceptoras del grupo en relación con el total del país	Participación del grupo en el ingreso personal total	Proporción del ingreso de cada unidad del grupo en relación con el promedio del país
Categoría I	50	24.0	48
Sub-categoría IA	28.8	7.8	27
Sub-categoría IB	21.2	16.2	76
Categoría II	45	50.8	113
Sub-categoría IIA	24.8	26.0	105
Sub-categoría IIB	20.2	24.8	123
Categoría III	3	4.5	150
Categoría IV	2	20.7	1 035
Sub-categoría IVA	0.8	1.8	225
Sub-categoría IVB	1.2	18.9	1 575
Total	100	100	

FUENTE: CEPAL, a base de Banco Central del Ecuador, *Memo-ria del Gerente General, Ejercicio 1958, (Quito, 1959)*.

Cuadro 76

MEXICO: DISTRIBUCION DEL INGRESO PERSONAL, 1957
(Porcientos)

	Proporción de unidades perceptoras del grupo en relación con el total del país	Participación del grupo en el ingreso personal total	Proporción del ingreso de cada unidad del grupo en relación con el promedio del país
Categoría I	50	15.8	32
Sub-categoría IA	34.8	9.2	26
Sub-categoría IB	15.2	6.6	43
Categoría II	45	47.5	106
Sub-categoría IIA	24.5	16.8	69
Sub-categoría IIB	20.5	30.7	150
Categoría III	3	16.2	540
Categoría IV	2	20.5	1 025
Total	100	100	

FUENTE: CEPAL, a base de Ifigenia M. de Navarrete, *La distribución del ingreso y el desarrollo de México, (México, D. F., 1960)*.

vel por unidad igual al 26 por ciento del promedio del país.

La categoría II, con 48 por ciento del ingreso total, se halla en una situación ligeramente superior a la del promedio.

La categoría III, con el 16 por ciento del ingreso total goza de una situación casi 4.5 veces mejor que la del promedio nacional.

Finalmente, el 2 por ciento más rico de las familias, que componen la categoría IV, tiene el 21 por ciento del ingreso. Su nivel es igual a algo más de 10 veces el promedio del país y 39 veces el del grupo más pobre, que se ha separado en la categoría I.

4. Venezuela

Las estadísticas de distribución personal del ingreso de Venezuela, se han obtenido del estudio de la Misión Shoup ya mencionado,³¹ en que se publica una distribución del ingreso correspondiente al año 1957, con una clasificación de 10 escalas, que presenta la población activa ordenada según niveles del ingreso anual por persona. Se utilizaron diversos datos y fuentes para integrar este cuadro de conjunto: encuestas económicas, presupuesto público, informaciones impositivas e investigaciones directas en oficinas públicas y en empresas.

Se trató de ajustar los datos para acumular los ingresos de distintas fuentes que puede percibir una persona y, también, en algunos casos, los de los distintos miembros de una misma familia. La agrupación en las cuatro categorías que se viene aplicando se incluye en el cuadro 77.

La categoría I recibe el 11 por ciento, lo que supone que su ingreso es igual a 22 por ciento del promedio del país. Por su parte, la categoría II percibe el 59 por

³¹ Véase *supra*, la nota 25.

Cuadro 77

VENEZUELA: DISTRIBUCION DEL INGRESO PERSONAL, 1957

(Porcientos)

	<i>Proporción de unidades perceptoras del grupo en relación con el total del país</i>	<i>Participación del grupo en el ingreso personal total</i>	<i>Proporción del ingreso de cada unidad del grupo en relación con el promedio del país</i>
Categoría I	50	11.0	22
Sub-categoría IA	35.5	6.0	17
Sub-categoría IB	14.5	5.0	34
Categoría II	45	58.5	130
Sub-categoría IIA	18.0	11.7	65
Sub-categoría IIB	11.0	12.2	111
Sub-categoría IIC	16.0	34.6	216
Categoría III	3	12.8	427
Categoría IV	2	17.7	885
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	

FUENTE: CEPAL, a base de Carl S. Shoup y otros, *Informe sobre el sistema fiscal de Venezuela. Estimación de la distribución del ingreso personal*, (Ministerio de Hacienda, Caracas, 1960).

ciento y su situación es 30 por ciento superior a la del promedio. El sector más acomodado de esta categoría comprende el 16 por ciento de las unidades, con un ingreso igual al doble del promedio general.

La categoría III recibe 13 por ciento del ingreso total, teniendo por lo tanto un ingreso por unidad igual a 4 veces el promedio del país. Finalmente, la categoría IV, con el 17.7 por ciento del ingreso, tiene una suma por unidad igual a casi 9 veces el promedio del país y a unas 53 veces el ingreso unitario del grupo más pobre, en que se ha subclasificado la primera categoría.

Capítulo III

CARACTERISTICAS DE LA POBLACION LATINOAMERICANA

Existe una clara interdependencia del grado de desarrollo y las características demográficas de un país o una región. Es obvio, en efecto, que la composición urbano-rural, el ritmo de crecimiento demográfico, la estructura de la ocupación, la distribución de la población por edades y el grado de formación cultural y técnica de un país suelen guardar correspondencia, de mayor o menor grado según los factores que intervengan con el nivel de ingreso por habitante.

En América Latina los indicadores demográficos con-

figuran, *per se*, su actual etapa de desarrollo. Hay, sin embargo, una diferencia fundamental con respecto a otras regiones que disponen de un nivel de ingreso similar, puesto que el ritmo de crecimiento de la población es mucho más elevado que el de otras regiones subdesarrolladas, y la proporción de población infantil (menor de 15 años), así como del proceso de urbanización, se manifiestan en forma bastante más acusada que en otras regiones donde el nivel de ingreso por habitante es comparable al de América Latina.

A. DISTRIBUCION REGIONAL DE LA POBLACION LATINOAMERICANA Y SU DENSIDAD

América Latina se encuentra entre las áreas en proceso de desarrollo que registran menor densidad de población por unidad de superficie, al igual que el Cercano Oriente

Cuadro 78

POBLACION, SUPERFICIE Y DENSIDAD DEMOGRAFICA EN EL MUNDO, POR REGIONES, 1960

Región	Población (millones de habitantes)	Superficie (miles de km ²)	Densidad (habitantes por km ²)
<i>Africa</i>	254	30 290	8
Africa septentrional	88	10 328	9
Africa tropical y meridional	166	19 962	8
<i>América</i> ^a	414	42 040	10
América septentrional	199	21 499	9
América Central y del Sur ^b	215	20 541	11
<i>Asia</i>	1 679	26 928	62
Asia del suroeste	77	5 595	14
Región central del sur	559	5 119	109
Asia del sureste	214	4 488	48
Asia oriental	829	11 726	71
<i>Europa</i>	427	4 953	86
Europa del norte y del oeste	142	2 254	63
Europa central	139	1 015	137
Europa meridional	146	1 684	86
<i>Oceanía</i>	16.5	8 558	2
<i>Unión Soviética</i>	214.4	22 402	10
<i>Mundo</i>	2 995	135 171	22

FUENTE: Naciones Unidas, *Statistical Yearbook, 1961*, (Nueva York, 1962).

^a Las cifras relativas al continente americano en su conjunto han sido revisadas de acuerdo con las estimaciones de la CEPAL para América Latina.

^b Comprende los países de la América Latina, los territorios dependientes del continente, etc.

y África, mientras Asia (con excepción de los países situados en el suroeste de ese continente) y la Europa meridional se clasificarían en la posición opuesta. (Véase el cuadro 78.) Con respecto a las áreas económicamente desarrolladas, existen también diferencias en cuanto a la densidad demográfica. Así, Norteamérica se sitúa prácticamente al mismo nivel que el resto del continente ame-

Cuadro 79

AMERICA LATINA: POBLACION, SUPERFICIE Y DENSIDAD DEMOGRAFICA, 1960

País	Población (miles de habitantes)	Superficie (miles de km ²)	Densidad (habitantes por km ²)
Argentina	20 956	2 776.6	7.5
Bolivia	3 696	1 098.6	3.4
Brasil	70 309	8 513.8	8.3
Colombia	15 468	1 138.4	13.6
Costa Rica	1 206	50.7	23.8
Cuba	6 797	114.5	59.4
Chile	7 627	741.8	10.3
Ecuador	4 317	270.7	15.9
El Salvador	2 442	21.4	122.1
Guatemala	3 765	108.9	34.6
Haití	4 140	27.8	149.2
Honduras	1 950	112.1	17.4
México	34 988	1 969.4	17.8
Nicaragua	1 477	148.0	10.0
Panamá	1 055	74.5	14.2
Paraguay	1 768	406.8	4.3
Perú	10 098	1 285.2	7.4
Rep. Dominicana	3 030	48.7	63.5
Uruguay	2 490	186.9	13.3
Venezuela	7 331	912.1	8.0
<i>América Latina</i>	204 911	20 006.5	10.2

FUENTE: Para la superficie, Naciones Unidas, *Statistical Yearbook 1961*, (Nueva York, 1962); para la población, estimaciones de la CEPAL.

Cuadro 80

DISTRIBUCION DE LA POBLACION Y APROVECHAMIENTO DE TIERRAS, EN EL MUNDO,
POR REGIONES, AÑOS RECIENTES
(En porcentos del total mundial)

Región	Pobla- ción	Superfi- cie total	Tierras arables y tierras destinadas a cultivos permanentes	Praderas y pasti- zales per- manentes	Tierras dedicadas a bosques
Europa ^a	14.3	3.6	10.9	3.0	3.4
Norteamérica	6.6	15.9	16.0	10.8	18.7
América Latina	6.9	15.2	7.3	14.7	24.1
Cercano Oriente	4.4	8.5	5.5	6.9	3.2
Lejano Oriente ^b	30.1	8.2	18.8	3.9	10.0
Africa	8.5	18.5	16.0	22.0	15.7
Oceania	0.5	6.3	2.0	17.4	1.3
China Continental	21.5	7.2	7.8	6.9	1.9
Unión Soviética	7.2	16.6	15.7	14.4	21.7
Total mundial	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTES: Naciones Unidas, *Statistical Yearbook 1961*, (Nueva York, 1962) y FAO, *Anuario de Producción 1961*, (Roma, 1962).

^a Excluida la Unión Soviética.

^b Excluida China Continental.

ricano y Oceanía en otro muy inferior; en cambio Europa detenta el primer puesto en cuanto a número de habitantes por km². Finalmente, si se toma como referencia el promedio mundial, cabe observar que la densidad demográfica representativa de América Latina es muy baja. Particularizando este hecho por países dentro de la región, se comprueba que es común a la mayoría de ellos, pues sólo Haití y El Salvador tienen elevadas concentraciones de población en territorios relativamente pequeños. (Véase el cuadro 79.) En realidad esta baja densidad se debe a que existen amplias zonas deshabitadas junto a otras áreas de concentración demográfica normal o incluso excesiva. Prácticamente todo el interior de América del Sur, así como la Patagonia y extensas fajas costeras de Venezuela, las Guayanas, el norte brasileño y el norte chileno, albergan una población muy escasa, ya que "la mitad de la población nacional respectiva se encuentra en $\frac{1}{8}$ de la superficie de Colombia, $\frac{1}{11}$ de la del Brasil, $\frac{1}{20}$ de la de Chile y $\frac{1}{40}$ de la de la Argentina o el Paraguay; la otra mitad de cada población nacional está dispersa en el resto de los países. Cuando se seleccionan las zonas con densidad de población más baja, se observa que la mitad del territorio de cada país sólo tiene $\frac{1}{11}$ de la población en la Argentina, $\frac{1}{20}$ en el Brasil y Chile,

$\frac{1}{30}$ en el Paraguay y Venezuela y apenas $\frac{1}{70}$ en Colombia y el Ecuador.³²

Por otra parte, la mayor extensión de tierra de que en promedio dispone cada latinoamericano con respecto a los habitantes de otras regiones no tiene una correspondencia equivalente en cuanto al aprovechamiento de la superficie disponible. El cuadro 80 es bastante explícito en este sentido. América Latina goza de una posición ventajosa frente a otras regiones (desarrolladas o no), pero no tanto como en lo relativo a la superficie total. Según estimaciones de la FAO, sólo el 29 por ciento de sus tierras no es aprovechable, dos terceras partes de las tierras útiles están ocupadas por bosques, un cuarto de ellas por praderas y pastizales permanentes y el resto por tierras arables y destinadas a cultivos permanentes. Resulta, pues, que la relación hombre/tierra aprovechada es favorable para América Latina, tanto si se adopta como elemento de juicio el promedio mundial como si se compara su situación con la de otras regiones insuficientemente desarrolladas (Asia o Europa meridional).

³² "La situación demográfica en América Latina", *Boletín Económico de América Latina*, Vol. VI, No. 2 (Santiago de Chile, octubre de 1961), p. 19.

B. DISTRIBUCION RURAL-URBANA DE LA POBLACION

América Latina, al igual que otras regiones en etapa similar de desarrollo y como resultado de su estructura productiva, muestra una elevada proporción de personas que viven en zonas rurales. Dicho porcentaje, según estimaciones efectuadas recientemente por la CEPAL, representaba en 1960 algo más de la mitad de la población total, característica que es más pronunciada en los países pequeños (centroamericanos y del Caribe,³³ con excep-

³³ En Haití, cerca del 90 por ciento de la población reside en las zonas rurales.

ción de Cuba), así como en Bolivia, el Paraguay, el Ecuador y el Perú. (Véase el cuadro 81.) En esos países la población rural es dos veces mayor que la urbana o representa una proporción aun más elevada y sólo en el Uruguay, la Argentina, Chile, Venezuela, Cuba y México es inferior a la mitad de la población total. Por otro lado, estos últimos países son los que disponen de un nivel de ingreso por habitante más elevado, comprobándose así que la proporción de población rural y el grado de bienestar, expresado en los indicadores de vivienda, salud, educación, etc., son factores interdependientes.

Cuadro 81

AMERICA LATINA: DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LAS POBLACIONES URBANA Y RURAL, 1950 Y 1960

País	1950		1960	
	Rural	Urbana ^a	Rural	Urbana ^a
Porcientos				
Argentina . . .	35.8	64.2	32.4	67.6
Bolivia	74.2	25.8	70.1	29.9
Brasil	69.2	30.8	60.6	39.4
Colombia	63.6	36.4	53.9	46.1
Costa Rica . . .	71.0	29.0	62.2	37.8
Cuba	50.7	49.3	45.4	54.6
Chile	42.2	57.8	37.1	62.9
Ecuador	72.3	27.7	65.3	34.7
El Salvador . . .	72.3	27.7	67.4	32.6
Guatemala . . .	76.0	24.0	69.0	31.0
Haití	89.9	10.1	87.4	12.6
Honduras	82.7	17.3	77.5	22.5
México	54.2	45.8	46.4	53.6
Nicaragua	71.9	28.1	66.1	33.9
Panamá	64.0	36.0	59.0	41.0
Paraguay	72.2	27.8	66.2	33.8
Perú	72.0	28.0	64.2	35.8
República Dominicana .	76.2	23.8	69.5	30.5
Uruguay	33.1	66.9	29.1	70.9
Venezuela	51.1	48.9	38.3	61.7
<i>América Latina.</i>	<i>61.0</i>	<i>39.0</i>	<i>53.8</i>	<i>46.2</i>

FUENTE: Estimaciones de la CEPAL, a base de estadísticas nacionales.

^a Se considera como población "urbana" la de localidades con 2 000 o más habitantes.

C. LA ACELERACION DEL RITMO DE CRECIMIENTO DEMOGRAFICO Y SUS FACTORES DETERMINANTES

La alta tasa de crecimiento de la población constituye otra de las características frecuentemente asociadas a una situación de subdesarrollo que en América Latina presenta rasgos peculiares. Es más, se podría afirmar que es el rasgo más saliente de la población latinoamericana y que determina la composición por edades de la misma y el violento proceso de urbanización que ha venido experimentando la región en los últimos 20 años.

Comparando a América Latina con otras regiones que se encuentran en una etapa similar de desarrollo se aprecia claramente la posición singular de los países latinoamericanos en su conjunto. Así, mientras en la Europa meridional aumenta la población a una tasa acumulativa anual inferior al 1 por ciento, y África y Asia³⁴ lo hacen al 2 por ciento o menos, América Latina crece a una tasa que se aproxima al 3 por ciento. (Véase el cuadro 82.) Este fenómeno se debe al efecto combinado de las tasas de natalidad imperantes en la mayoría de los países latinoamericanos y al descenso vertiginoso de las tasas de mortalidad registrado a partir de 1940 y particularmente en el último decenio. La causa fundamental de tan rápido crecimiento demográfico es la alta tasa de natalidad. Esta se explica a su vez porque las familias latinoamericanas suelen ser prolíficas, las mujeres se casan a

edad temprana, la proporción de ellas en edad de concebir es muy alta y el porcentaje de las casadas o unidas consensualmente es muy elevado respecto al total de habitantes. Por otra parte la caída de las tasas de mortalidad ha beneficiado principalmente a los grupos más juveniles, gracias a la lucha contra las enfermedades transmisibles o derivadas de la desnutrición en la infancia. En cambio, las tasas de mortalidad correspondientes a los grupos de edad avanzados al parecer han experimentado descensos moderados.

El cuadro 83 muestra la evolución de las tasas de natalidad, de mortalidad y de crecimiento demográfico en los países latinoamericanos en el período de posguerra. Permite observar que las tasas de natalidad correspondientes a 1955-60 se mantuvieron aproximadamente al mismo nivel que las de 1945-50 (con las excepciones de la Argentina, Cuba y el Uruguay, donde se habría operado un leve descenso, y de Costa Rica, Chile y Venezuela, que registran un alza moderada). Las tasas de mortalidad, en cambio, disminuyeron notablemente entre ambos períodos, declinando de 17.9 a 13.15 por mil la tasa promedio de la región, que es representativa de lo que ocurrió en los países latinoamericanos, salvo en aquellos donde la tasa de mortalidad ya era relativamente reducida (el Uruguay, la Argentina y Cuba).

En lo que respecta a la tasa de crecimiento demográfico, los países centroamericanos y algunos de mayor población —como Venezuela, Ecuador, México, el Brasil y Colombia en este orden— son los que han experimentado

³⁴ Datos más recientes obtenidos de los censos de 1960 y 1961 indican que la población de los países asiáticos ha crecido a una tasa del 2.2 por ciento (véase CEALO, *Economic Survey of Asia and the Far East, 1962*, (Bangkok, 1963), Publicación de las Naciones Unidas (No. de venta 63.II.F.I), págs. 136 y 137.

Cuadro 82

TASAS DE CRECIMIENTO DE LA POBLACION EN EL MUNDO, POR REGIONES, 1950-60

<i>Africa</i>	2.0
Africa septentrional	1.7
Africa tropical y meridional	2.1
<i>América</i>	2.1
América septentrional	1.8
América Latina	2.8
<i>Asia</i>	1.9
Asia del suroeste	2.4
Región central del sur	1.6
Asia del sureste	2.0
Asia Oriental	2.0
<i>Europa</i>	0.8
Europa del norte y del oeste	0.7
Europa central	0.8
Europa meridional	0.9
<i>Oceania</i>	2.4
<i>Unión Soviética</i>	1.7
<i>Mundo</i>	1.8

FUENTE: Naciones Unidas, *Statistical Yearbook 1961*, (Nueva York, 1962).

un crecimiento más rápido. No es raro que las tasas correspondientes a 1955-60 sobrepasen el 3 por ciento. En algunos países llegaron a aproximarse o a exceder del 4 por ciento (Venezuela y Costa Rica, respectivamente). En el otro extremo, sólo dos países presentan una tasa de incremento demográfico inferior al 2 por ciento (la Argentina y el Uruguay) y cuatro no alcanzan al 2.5 por ciento (Bolivia, Cuba, Chile y Haití).

En los próximos años posiblemente se mantenga la tasa de crecimiento registrada durante el decenio 1950-60 (2.8 por ciento). En efecto, no se prevé una reducción del ritmo de natalidad, a no ser en los países del río de la Plata, donde esta tendencia se inició hacia 1930, o en Cuba, donde fue más tardía. El rápido incremento relativo de la población urbana, fenómeno común a todos los países de la región, podría afectar negativamente a las tasas de natalidad, pero por otro lado este hecho será probablemente compensado por la disminución que todavía se espera en las tasas de mortalidad, gracias a una aplicación más amplia y eficaz de medidas sanitarias contra enfermedades que hoy son perfectamente controlables.

Son claras las consecuencias económicas y sociales de la alta tasa de crecimiento demográfico común a la mayoría de los países latinoamericanos. En efecto, suponiendo que la relación producto-capital sea de 0.40, América Latina en su conjunto tendría que hacer una inversión neta anual de 7.5 por ciento de su producto bruto para crecer a una tasa de 3 por ciento al año, con lo cual no conseguiría sino mantener inalterado el nivel del ingreso por habitante. Para lograr un crecimiento de

Cuadro 83

AMERICA LATINA: TASAS DE NATALIDAD, MORTALIDAD Y CRECIMIENTO DEMOGRAFICO, 1945-50 Y 1955-60

(Promedios de los periodos indicados)

País	Tasas de natalidad ^a		Tasas de mortalidad ^a		Tasas de crecimiento demográfico ^b	
	1945-50	1955-60	1945-50	1955-60	1945-50	1955-60
Argentina	25-26	23-24	9-10	8-9	2.2	1.8
Bolivia	41-45	41-45	23-27	20-25	1.9	2.2
Brasil	43-47	43-47	17-23	11-6	2.6	3.1
Colombia	44-47	43-46	17-21	14-17	2.6	2.8
Costa Rica	44-48	45-50	12-16	9-13	2.9	4.2
Cuba	32-36	30-34	11-15	9-13	2.2	2.1
Chile	34-37	35-38	17-19	12-13	1.9	2.4
Ecuador	45-50	45-50	20-25	15-20	2.8	3.2
El Salvador	44-48	44-48	18-23	14-18	1.4	3.0
Guatemala	48-52	48-52	22-27	20-24	2.8	2.9
Haití	42-50	42-50	25-30	20-28	1.8	2.2
Honduras	45-50	45-50	18-24	15-20	2.5	3.3
México	44-48	44-47	17-20	13-16	2.7	3.1
Nicaragua	45-52	45-52	16-20	12-17	2.8	3.5
Panamá	38-42	39-42	14-17	9-13	2.5	2.7
Paraguay	45-50	45-50	15-20	12-16	2.3	2.5
Perú	42-48	42-48	18-24	13-18	1.9	2.6
República Dominicana	48-54	48-54	20-25	16-20	2.5	3.2
Uruguay	20-23	19-22	8-9	7-9	1.1	1.2
Venezuela	44-48	45-50	16-20	10-15	3.1	3.9
<i>América Latina</i>	41-43	41-43	17-19	13-15	2.5	2.8

FUENTES: CEPAL, *Boletín Económico de América Latina*, Vol. VII, No. 1, Suplemento Estadístico, Santiago de Chile, octubre de 1962 y cálculos basados en las estimaciones de población efectuadas por la CEPAL.

^a Por mil habitantes.

^b En por ciento de la población.

3 por ciento por habitante —que se considera como una meta mínima, aunque algo superior a la establecida en la Carta de Punta del Este (2.5 por ciento)— la inversión neta tendría que ascender al 15 por ciento, lo que implica un extraordinario esfuerzo, comparada con la actual, que escasamente llega al 10 por ciento.

Por otra parte, las oportunidades de trabajo tendrían que incrementarse a un ritmo por lo menos similar al del crecimiento demográfico y es evidente que esto no ha ocurrido en América Latina, a juzgar por el aumento acelerado de la población total o parcialmente desocupada que se ha ido acumulando, sobre todo en las ciudades más importantes. Del cuadro 81 se desprende que la población urbana ha crecido en el decenio 1950-60 a una tasa del 4.5 por ciento, mientras que la rural lo hacía al 1.5 por ciento anual. Diversas estimaciones y los resultados de los censos recientes de la mayor parte de los países de la región indican que el proceso de urbanización se ha concentrado principalmente en las ciudades más importantes de América Latina. En efecto, si se consideran las ciudades con más de 1 millón de habitantes la tasa anual de crecimiento de su población se ha elevado a un 6 por ciento. En otros términos, de los 50 millones de habitantes en que aumentó la población total de la región entre 1950 y 1960, corresponderían a la población urbana 35 millones, 9 de los cuales se concentraron en las grandes urbes latinoamericanas.³⁵ En la actualidad, cerca de la mitad de la población uruguaya se encuentra en Montevideo, un tercio de la argentina en Buenos Aires y una cuarta parte de la chilena, cubana y panameña en Santiago, La Habana y Panamá, respectivamente. También son altas la proporción de costarricenses, venezolanos, paraguayos y peruanos que residen en las capitales de sus países, pues se aproximan a la quinta parte de las poblaciones totales correspondientes. Sólo parte de los países centroamericanos, Haití y el Brasil albergan un porcentaje reducido de sus poblaciones en la ciudad más importante de los respectivos países.

El intenso proceso de urbanización que ha tenido lugar en la región durante los últimos 20 años constituye una de las características más notables de la evolución demográfica latinoamericana. A su vez, la concentración en las grandes ciudades viene a acentuar más aún la peculiaridad

³⁵ En ese último año, el número de personas que vivía en las grandes ciudades de América Latina, representaba un 15 por ciento de la población total de la región.

de este proceso frente al experimentado por otras regiones que se encuentran en una etapa de desarrollo similar a la de América Latina.

El proceso de urbanización que se deduce de la diferencia de ritmo de crecimiento entre la población urbana y la rural proviene de los movimientos migratorios del campo a la ciudad que suelen acompañar a los procesos de desarrollo económico.³⁶ Sin embargo, en América Latina este proceso no se ha visto interrumpido en los países estancados o de lento crecimiento, lo que indicaría la influencia de otros factores. Esos factores podrían ser, por ejemplo, la diferencia de remuneraciones entre las zonas urbanas y las rurales, la mayor movilidad social de las primeras y el difícil acceso a la propiedad agrícola o a una ocupación productiva, que afectaría cada vez más a la población rural.

La concentración de un elevado porcentaje de la población en las grandes ciudades plantea problemas urgentes que rebasan el ámbito estrictamente económico. Es apremiante, en efecto, la necesidad de crear oportunidades de empleo para una población que crece a una tasa muy elevada y de proporcionarle vivienda, los servicios urbanos correspondientes, educación, atención médica, transporte, etc. Todo ello requiere cuantiosos recursos no siempre al alcance de los gobiernos o administraciones correspondientes. Se observa que al proceso de urbanización no siempre le acompañó un ritmo adecuado de ocupación industrial. Para 1950 se estimaba que la proporción de personas empleadas en la industria fabril con respecto a la población urbana sólo era del 5.7 por ciento para el promedio de la región y que oscilaba entre 5 y 8 por ciento en los países más industrializados y entre 3 y 5 por ciento en los menos desarrollados; aquella participación tendió a descender en el último decenio.³⁷ El resultado de esta falta de armonización se refleja en el aumento de las personas ocupadas en los servicios y en las actividades marginales.³⁸

³⁶ Para un análisis más detenido de esta materia, véase UNESCO, *La urbanización en América Latina* (Paris, 1961).

³⁷ "Evolución de la estructura del empleo en América Latina en 1945-55", *Boletín Económico de América Latina*, vol. II, núm. 1 (Santiago de Chile, febrero de 1957), pp. 16 ss.

³⁸ Una análisis sobre el posible aumento de la población marginal basado en determinadas hipótesis, se presenta en *Distribución geográfica de la población de América Latina y prioridades regionales de desarrollo* (E/CN.12/643).

D. ESTRUCTURA DE LA POBLACION POR EDADES

La mayor proporción de la población infantil es otro de los aspectos demográficos característicos de América Latina. Es imputable sobre todo a las altas tasas de natalidad y en menor medida al hecho de que la mortalidad ha estado descendiendo especialmente en las edades jóvenes. Más de un 40 por ciento de la población latinoamericana tiene menos de 15 años de edad. Dicha proporción oscila alrededor del 30 por ciento en países como los Estados Unidos y el Canadá, y es todavía más baja en la mayor parte de los países europeos. (Véase el cuadro 84.) Por otra parte, la cuota de población latinoamericana de edad avanzada es menor que la de otras regiones. Así, mientras en Europa, Norteamérica u Oceanía asciende aproximadamente al 10 por ciento de la población total, en América Latina las personas de 65

o más años apenas excede del 3 por ciento de la población total. Si se considera la población potencialmente activa (de 15 a 64 años), resulta que representa el 55 por ciento del total en América Latina, proporción que contrasta con el 60 y hasta el 65 por ciento de los países más adelantados. (Véase de nuevo el cuadro 83.) Ello significa que mientras la población potencialmente activa tiene a su cargo el sostenimiento, la educación y la atención médica del 45 por ciento de la población total latinoamericana, los países europeos y americanos de mayor nivel de ingreso sólo tienen que asistir en aquellos aspectos al 35 o a lo sumo al 40 por ciento de sus compatriotas más jóvenes o más viejos. Este rasgo de las poblaciones latinoamericanas se traduce en definitiva en un esfuerzo económico mucho más oneroso para economías que por

Cuadro 84

PROPORCION DE LAS PERSONAS EN EDAD DE TRABAJAR
Y ECONOMICAMENTE ACTIVAS DENTRO DE LA POBLACION
TOTAL EN PAISES DE AMERICA LATINA Y DE
OTRAS REGIONES, 1960

(En porcientos)

<i>País</i>	<i>Población de edad comprendida entre 15 y 64 años</i>	<i>Población activa^a</i>
Argentina	64.5	40.1
Bolivia	55.1	49.1
Brasil	53.9	32.4
Colombia	53.0	32.7
Costa Rica	53.1	33.3
Cuba	59.6	33.8
Chile	57.5	35.9
Ecuador	52.8	37.8
El Salvador	54.3	34.7
Guatemala	52.9	33.6
Haití	55.2	53.2
Honduras	53.9	34.5
México	52.4	31.6
Nicaragua	52.5	30.9
Panamá	53.0	33.7
Paraguay	54.6	33.8
Perú	52.8	38.8
República Dominicana	51.7	38.1
Uruguay	65.8	38.5
Venezuela	52.1	32.4
<i>América Latina</i>	<i>55.0</i>	<i>34.6</i>
Australia	61.4	41.2
Bulgaria	66.4	54.5
Checoslovaquia	63.9 ^b	48.0
Dinamarca	63.9 ^b	48.0
Estados Unidos	59.7	40.5
Francia	62.4	44.5
Grecia	65.8	43.7
Italia	66.2	42.1
Japón	64.2	47.1
Portugal	63.4	39.0
Reino Unido	65.1	46.2
Yugoeslavia	62.4	45.1

FUENTES: Para América Latina, estimaciones de la CEPAL, a base de censos nacionales efectuados alrededor de 1950; para el resto de los países, Naciones Unidas, *Demographic Yearbook 1961*, Nueva York, 1962 (población por edades) y Oficina Internacional del Trabajo, *Anuario de Estadísticas del Trabajo 1962*, Ginebra, 1963.

^a Para países no latinoamericanos, censos o estimaciones oficiales correspondientes a años próximos a 1960.

^b 1959.

añadidura no se encuentran en el mismo grado de desarrollo.

Las necesidades de los familiares dependientes varían según la edad, pues mientras los niños en edad escolar requieren elevados gastos para atender a su educación, las personas ancianas exigen un cuidado médico que suele ser costoso. Para apreciar la carga financiera que enfrenta la región en lo que se refiere a la educación infantil es ilustrativo observar que la proporción de personas inactivas en edad escolar (de 5 a 14 años) era

en 1960 aproximadamente el 68 por ciento del total de la población económicamente activa en América Latina, mientras en Suecia dicha proporción no llegaba más allá del 34 por ciento, es decir, la mitad.

Por otra parte, la incorporación de un número creciente de niños no sólo exige el mantenimiento de las escuelas y de todo el mecanismo educacional correspondiente, sino también la creación de nuevos centros, la formación de nuevos maestros, la adquisición de nuevos equipos, etc.

E. POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA

La elevada proporción de población dependiente se traduce en un porcentaje reducido de personas económicamente activas. El cuadro 84, que muestra ambas proporciones refleja la relación existente entre ellas. La población activa de la región es en promedio poco superior

a un tercio del total, aunque las cifras correspondientes a la Argentina, Bolivia y Haití señalan proporciones bastante más elevadas.³⁹ En cambio, en los países no latino-

³⁹ En Bolivia y Haití, la mayor proporción de población activa se debe al hecho de que —en contraste con el resto de América

americanos incluidos en el cuadro mencionado, esa misma proporción suele ser por lo común del 40 por ciento en los casos menos frecuentes y del 45 por ciento en la mayor parte.

También constituye una constante en los países latinoamericanos (y en los poco desarrollados en general) la participación temprana de hombres y mujeres en actividades laborales, ante la necesidad de allegar mayores recursos a los magros ingresos familiares. Este hecho repercute en el grado de instrucción de la mano de obra, impidiéndole alcanzar niveles más elevados de preparación cultural o de formación técnica. Hacia 1950 se estimaba que de los 100 millones de personas aproximadamente que en América Latina tenían 15 o más años de edad, no menos de 40 millones eran analfabetas, siendo probable que este número haya aumentado desde entonces, aunque se haya logrado que descienda su proporción sobre el total.⁴⁰ En relación con el grado de urbanización y de industrialización alcanzados por la región, el porcentaje de analfabetos asciende a un nivel elevado en

Latina, donde sólo se registró un porcentaje inferior al 2 por ciento de mujeres que declararon ser colaboradoras familiares sin percibir retribución alguna — en ambos países alrededor de un 30 por ciento de la población femenina figuraba en los correspondientes censos en calidad de ayudantes familiares no remunerados.

⁴⁰ Según un informe reciente de la UNESCO, la matrícula escolar primaria pasó de algo más de 14 millones de alumnos en 1950 a 26 millones en 1960.

comparación con otras regiones que tienen incluso un nivel inferior de ingreso por habitante.

En cuanto a la estructura de la ocupación y al grado de instrucción en general, ya se señaló la correlación que existe entre la proporción de analfabetismo y la de mano de obra empleada en las actividades agropecuarias.

Las clasificaciones por tipo de actividad resultan muy engañosas al analizar los datos relativos a los países latinoamericanos. La causa es que no siempre están bien determinadas las profesiones, como consecuencia de la alta proporción de mano de obra no calificada y las continuas transferencias de unos sectores a otros (sobre todo del agropecuario a la construcción o a los servicios). Tampoco pueden determinarse en forma representativa los niveles de productividad, ya que existen diferencias considerables dentro de cada sector. Así, en la agricultura, con los trabajadores de las plantaciones o de empresas bien dotadas de medios técnicos, coexiste en América Latina una multitud de pequeños agricultores de subsistencia con un bajísimo nivel de productividad. Lo mismo ocurre en otros sectores que muestran simultáneamente formas arcaicas y muy modernas de producción. Para efectuar comparaciones internacionales válidas habría que fijar convencionalmente el significado de empleo, subempleo, empleo parcial, desempleo encubierto y otros términos, pues su sentido es muy distinto según se apliquen a los países económicamente desarrollados o a los que tienen un bajo nivel de ingreso por habitante.

Anexo I

METODOLOGIA

En las comparaciones del nivel de ingreso entre países suelen utilizarse los tipos de cambio de las monedas nacionales referidas a una unidad monetaria común, que por lo general es el dólar de los Estados Unidos. Sin embargo, existe asentimiento unánime de que sólo en contados casos (el Canadá, por ejemplo) dichos tipos de cambio reflejan en realidad el poder adquisitivo de las monedas de cada país en función de los precios de los bienes y servicios estadounidenses o viceversa. Para que fuera así, habría de darse una conjugación de circunstancias muy distantes de la realidad. Sin desconocer las inexactitudes propias de este procedimiento, la CEPAL ha venido elaborando estimaciones de las cuentas nacionales correspondientes a los países latinoamericanos y a la región en su conjunto en dólares de 1950, recurriendo para ello a tipos de cambio que expresaran lo más aproximadamente posible la paridad del poder adquisitivo de las monedas nacionales a los precios vigentes de ese año.^a Dadas las dificultades que planteaba la existencia en 1950 de los complejos regímenes cambiarios vigentes en numerosos países latinoamericanos, se optó por calcular los tipos de cambio a base de los correspondientes a la preguerra (1937 ó 1938) —que parecen aproximarse más a la paridad del poder adquisitivo—, ajustándolos de acuerdo con las variaciones de precios que desde aquellos años se registraron en los Estados Unidos y en los países latinoamericanos.

A pesar de sus deficiencias, este procedimiento constituye un método de estimación más aproximado que el de la aplicación directa de las tasas nominales de cambio vigentes. Sin embargo, diversos índices y estudios posteriores vienen indicando que, para dar una idea de los niveles comparativos de ingreso reales que existen en los países latinoamericanos, debe recurrirse a la medición directa del poder adquisitivo de las distintas monedas nacionales, expresado en términos de los bienes y servicios que pueden comprarse con ellas. Numerosos estudios han utilizado este criterio con fines de comparación internacional. Destacan entre los más conocidos los que utilizó la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE) para expresar el valor de algunas unidades monetarias europeas en función del precio de los productos finales de los Estados Unidos.^b El procedimiento se basó en aplicar como una de las posibilidades previstas un precio uniforme, expresado en dólares estadounidenses, a productos finales similares, a fin de medir así el producto real de los países europeos investigados en términos de la unidad monetaria norteamericana y poder establecer comparaciones entre los respectivos niveles de ingreso. También se lograba en esta forma comparar los niveles de precios de los distintos países que se examinan. Los resultados obtenidos arrojaron diferencias apreciables entre los niveles de ingreso determinados mediante la aplicación de los tipos de cambio vigentes y los que se obtuvieron utilizando precios uniformes para bienes y servicios cotejables. De esa investigación se deducía que los niveles de ingreso europeos en dólares de igual poder adquisitivo resultaban en general más altos que los obtenidos mediante el procedimiento usual que aplica las tasas de cambio vigentes.

La Secretaría de la CEPAL viene estudiando desde hace tiempo

un procedimiento muy similar para los países latinoamericanos con objeto de determinar el poder adquisitivo de cada moneda, medir los niveles de precios relativos en los distintos países de la región y establecer los correspondientes tipos de cambio de paridad. Para ello se han recopilado los precios de bienes y servicios en las capitales y, en algunos casos, en otras ciudades de 19 países latinoamericanos y de la Guayana Británica, así como en dos ciudades de los Estados Unidos. La investigación se refirió al mes de junio de los años 1960 y 1962. Los resultados provisionales de esta investigación en relación con las capitales de 10 países fueron expuestos en 1961.^c Un análisis más profundo y amplio de esta materia se presenta en otro documento reciente.^d Ambas investigaciones toman el peso mexicano como unidad monetaria de referencia y en el último documento también se utiliza como medida comparativa el balboa panameño. De los datos expuestos en el estudio más reciente se desprende que existen grandes diferencias entre el valor de las monedas expresado a través del tipo de cambio libre y el de paridad estimado por el método expuesto. De hecho, en 1962, salvo en 4 países donde ambas valoraciones arrojan resultados similares o aproximados, son bastante distintas las correspondientes a los demás países. Gracias a esa comparación se observa que en esa fecha y con respecto al peso mexicano el de la República Dominicana estaba sobrevaluado, en relación con su paridad adquisitiva, en 60 por ciento, el bolívar en 57 por ciento, la lempira en 48 por ciento, etc. A la inversa, los tipos de cambio libre mostraban valores inferiores al real o de paridad en proporciones iguales al 21 por ciento para el sucre, al 11 por ciento para el peso argentino y al 8 por ciento para el peso colombiano. Es evidente, pues, que los tipos de cambio del mercado no sirven para comparar el poder adquisitivo de las monedas latinoamericanas, excepción hecha de algunos pocos países, para los efectos de la determinación de los ingresos reales.

Mientras no se haya terminado esta investigación haciendo extensiva a los Estados Unidos en su conjunto las estimaciones correspondientes, no será posible establecer comparaciones directas con ese país y con otras regiones. Por ello se ha recurrido a un estudio que efectuó un grupo de investigadores del Massachusetts Institute of Technology bajo la dirección del profesor Rosenstein-Rodan^e en el que figura el nivel de ingreso por habitante de América Latina y de otras regiones y países, expresado tanto en términos monetarios (resultado de aplicar el tipo de cambio de mercado) como en términos reales (expresado en poder adquisitivo a los precios de los Estados Unidos aunque esto último se ha hecho siguiendo un procedimiento bastante rudimentario). En el cuadro 49 se expusieron la proporción del producto nacional bruto y de la población mundiales que representan los países desarrollados —agrupados en este orden— y el nivel de ingreso por habitante correspondiente a dichas regiones. En las estimaciones del producto nacional bruto "monetario" el grupo de investigadores aludido utilizó las cifras de la CEPAL para 1958 expresadas en dólares de 1950, pero ajustándolas de esta manera: las estimaciones de la CEPAL correspondientes a la Argentina, Panamá y Venezuela se redujeron en 18, 10 y 40 por ciento, respectivamente; para convertir a precios de 1958 los valores expresados

^a Véase "Nota especial sobre los conceptos y métodos utilizados por la CEPAL en sus análisis del desarrollo económico", *Boletín Económico de América Latina*, Vol. I, núm. 2 (Santiago de Chile, septiembre de 1956), pp. 32 ss.

^b M. Gilbert e I. B. Kravis, *An International Comparison of National Products and the Purchasing Power of Currencies* (París, 1954) y M. Gilbert y otros, *Comparative National Products and Price Levels* (París, 1958).

^c *Comparación de precios y paridad de poder adquisitivo de la moneda en algunos países latinoamericanos* (E/CN.12/589).

^d *Medición del nivel de precios y el poder adquisitivo de la moneda en América Latina, 1960-62* (E/CN.12/653).

^e P. N. Rosenstein-Rodan, "International Aid for Underdeveloped Countries", *The Review of Economics and Statistics*, vol. XLIII, núm. 2 (Universidad de Harvard, mayo de 1961), pp. 107 ss.

en dólares de 1950, se añadió un 12 por ciento.^f Las cifras así determinadas para 1958 se actualizaron al año 1961, estimando una variación respecto a cada uno de los países.

Para estimar el producto nacional bruto "real" se aplicaron distintas proporciones a las estimaciones "monetarias" correspondiendo al promedio de la región el 37 por ciento. Se añadió al producto nacional bruto monetario de cuatro países (la Argentina, Haití, el Paraguay y el Perú) un 50 por ciento; al de ocho (Bolivia, Ecuador, el Brasil, El Salvador, Guatemala, Honduras, México y Nicaragua), un 40 por ciento; al de otros cuatro (Chile, Colombia, Costa Rica y Panamá) un 30 por ciento; al de dos (Cuba y República Dominicana) un 25 por ciento, y para Venezuela se consideró que el poder adquisitivo de su producto

^f En realidad dicho porcentaje es inferior a la proporción en que los precios aumentaron en los Estados Unidos durante ese período. Se dice que fue adoptado deliberadamente por considerar sobrevaluadas las estimaciones de la CEPAL.

nacional bruto, expresado en términos "monetarios", era similar al "real".

En el cuadro 50 figura la distribución mundial del producto nacional bruto y de la población según el nivel de ingreso por habitante. En él se incluyen los dos conceptos del ingreso ("monetario" y "real") que utilizó el grupo de investigadores mencionado. El cuadro 51 muestra las cifras correspondientes al ingreso real por habitante de los países latinoamericanos, así como las proporciones de la población de cada uno de ellos en el total de la región, expresados en forma individual y acumulada.

Este tipo de estimaciones por fuerza ha de contener errores de consideración, sobre todo si se toma en cuenta que la finalidad de ese estudio no era la de establecer conclusiones comparativas. Sin embargo, se han incluido en este informe las cifras correspondientes (cuadros 49, 50 y 51), por considerar que, a pesar de todo, permiten situar mejor a la región en el mundo, así como a los distintos países latinoamericanos entre sí.

Anexo II

FUENTES Y METODOS

1. Estimación de la distribución del ingreso en el cuadro estructural de la economía

La información básica que se utilizó para la elaboración del análisis está esencialmente constituida por las estimaciones del producto, el ingreso y sus componentes, que se realizan en la CEPAL para el conjunto de América Latina sobre la base de las estadísticas nacionales.

En términos generales, se trató de ubicar en ese cuadro estructural la estimación de cada uno de los conceptos que incluye, trasladando el coeficiente que registraba la variable económica con respecto al producto interno bruto en el conjunto de América Latina, o en el grupo de países sobre los que se dispuso de información acerca de la distribución del ingreso, a fin de lograr una matriz de contabilidad nacional que incluyera de un modo coherente aquella distribución personal del ingreso.

El consumo personal de cada una de las categorías de familias se estimó deduciendo de los ingresos personales la proporción que correspondería a los impuestos directos e indirectos y al ahorro.

La discriminación de los gastos del gobierno entre la compra de bienes, las transferencias a las familias y el pago de sueldos y salarios y otros gastos se realizó tomando como base las proporciones relativas de cada uno de estos desembolsos en los gastos corrientes del gobierno general registrados en la mayor parte de los países latinoamericanos en los últimos años.^a

La inversión bruta total incluye la formación fija de capital y la variación de existencias. Esta última representa, en promedio, un 6,5 por ciento del total. El coeficiente de formación bruta de capital de 0,115 por ciento del producto bruto constituye aproximadamente el promedio de América Latina.

Ya se explicó en el texto cómo se obtuvo el total del ingreso personal partiendo del producto bruto interno, así como la forma en que se determinó la distribución de ese ingreso entre los cuatro sectores definidos.

Las transferencias del gobierno a las familias comprenden las jubilaciones, pensiones y otras prestaciones. Su discriminación entre las cuatro categorías de familias se realizó tomando como base las prestaciones otorgadas por el sistema de previsión social a los distintos tipos de asegurados en algunos países latinoamericanos, según las estadísticas que aparecen en los anuarios de la OIT.

La magnitud de los impuestos indirectos se estimó como un promedio ponderado de las cargas tributarias indirectas que corresponden a los distintos países latinoamericanos. El factor de

ponderación utilizado fue el producto interno total de cada uno de esos países en 1959, expresado en dólares de 1950. Los datos se obtuvieron de la fuente antes citada.^b

Se comprende en esa estimación —además de las indirectas propiamente tales— las imposiciones patronales a los sistemas de previsión social. Para discriminar la carga tributaria indirecta en cada una de las cuatro categorías de ingreso se siguió un procedimiento que consistió en aplicar a una estructura estimada del consumo tasas de impuestos indirectos por tipo de bienes, que se consideraron aproximadamente representativos del promedio de América Latina. Las estructuras de consumo se determinaron sobre la base de la información correspondiente a 30 países y de datos aislados relativos a la estructura de consumo por grupos en América Latina. Las tasas de impuestos indirectos se establecieron tomando sobre todo como referencias un estudio realizado sobre la Argentina^c y diversas informaciones, aunque no sistemáticas, de otros países latinoamericanos.

La magnitud de la carga tributaria directa se estimó usando la misma metodología descrita en el caso de los impuestos indirectos. La discriminación de dicha carga por tramos de ingreso tiene un carácter muy provisional y se basa en diversas informaciones^d y, especialmente, en datos relativos a Chile.

Las imposiciones patronales también representan un promedio de los valores registrados en varios países latinoamericanos, según estadísticas contenidas en los anuarios de la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

Se consideraron como impuestos directos a las personas, las imposiciones de los asegurados al sistema de previsión social. Los datos se obtuvieron de estadísticas de países latinoamericanos publicadas en los anuarios de la OIT. Los pagos realizados por cada categoría se calcularon sobre cifras seleccionadas correspondientes a la Argentina, el Brasil, el Ecuador, Venezuela y Chile, que aparecen en esa misma fuente.

Para estimar la proporción del ahorro en cuenta corriente que realiza el gobierno, se adoptó un coeficiente medio obtenido de 7 países latinoamericanos sobre los cuales se dispuso de información relativa a años recientes. Este ahorro del gobierno, de acuerdo con la práctica corriente, no tiene deducidas las depreciaciones del capital social que se integra con bienes como los caminos, los

^b Véase la nota *.

^c Federico Julio Herschel, "Comentarios al documento *El papel de la tributación en el desarrollo económico*, presentado por Nicholas Kaldor." CPF-3/Add.2. Conferencia sobre Política Fiscal, (Santiago de Chile, 5-14 de diciembre de 1962).

^d Otras fuentes utilizadas fueron los estudios citados de Ifigenia M. de Navarrete sobre México y Carl S. Shoup sobre Venezuela, así como el de S. Plasechaert, *Taxable Capacity in Developing Countries*, publicado por el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) en 1962.

^a Las estadísticas se obtuvieron de la publicación de Naciones Unidas *Statistical Yearbook* (sección correspondiente a finanzas públicas).

hospitales y las escuelas. Esto implica que se trata más bien de ahorro bruto que de ahorro neto, aunque, por otra parte, debiera tenerse en cuenta que el valor de los servicios del gobierno no incluye, generalmente, la depreciación de su capital.

El ahorro privado se obtuvo como diferencia entre la inversión total, las depreciaciones, el ahorro del gobierno y el financiamiento neto externo. La distribución de ese ahorro entre las distintas categorías de ingreso constituyó un problema difícil de resolver por la falta casi absoluta de información sobre el particular en América Latina. Con todo, a base de algunos datos sobre Chile, de comparaciones internacionales entre países de diferentes niveles de ingreso^e y de otras informaciones fragmentarias, se establecieron de una manera conjetural las tasas que podrían corresponder a cada uno de los sectores sociales.

El coeficiente correspondiente a los pagos de factores productivos del exterior se estimó con el balance de pagos del conjunto de América Latina. De esa misma fuente se obtuvo la información

^e Véase Naciones Unidas, *National Accounts Statistics*, Nueva York (diversos años).

básica para estimar el coeficiente de los gastos del gobierno en el exterior.

2. *Redistribución de ingresos a través del sector público*

Por falta de información sólo se incluyen en el cuadro 73 los aspectos más evidentes —y quizá también los más importantes— de la redistribución de ingresos que hace el gobierno a las familias por concepto de jubilaciones, pensiones, educación y salud pública. En general, se trata de estimaciones que sólo tienen un carácter aproximado. Sobre salud pública se tomaron datos del estudio preparado para la decimosexta Conferencia Sanitaria Panamericana^f y se supuso que el monto total de estos servicios debiera asignarse a las categorías I y II de familias.

Al igual que en el cuadro 68, todas las cifras se hallan expresadas con respecto a 1 000 unidades de producto interno bruto.

^f Véase Oficina Panamericana de Salud, *Resumen de los informes cuatrienales sobre las condiciones de salud en las Américas, 1957-1960*, (Washington, D. C., julio de 1962).

Tercera Parte

ANALISIS DEL DESARROLLO ECONOMICO POR GRUPOS DE PAISES

En esta parte no se intenta una interpretación o evaluación integrales del proceso de desarrollo económico de la mayor parte de los países latinoamericanos, pues aparte de rebasar el alcance de este documento, no se dispone de toda la información que esa tarea requeriría. Sin embargo, se ha tratado de llevar adelante y más a fondo el análisis del capítulo I de la Primera Parte examinando sus conclusiones generales desde el ángulo más particular y concreto de los grupos de países y, a veces, de países determinados.

Con ese propósito, se continúa el análisis sobre las tendencias del ritmo de crecimiento, el impacto del sector externo, la sustitución de importaciones y los cambios en la estructura productiva para cada uno de los grupos de países establecidos.

Capítulo I

PAISES DEL GRUPO A: ARGENTINA, BOLIVIA, CHILE, PARAGUAY Y URUGUAY

1. Ritmo de crecimiento e impacto del sector externo

Los países de este grupo se caracterizan por el ritmo de crecimiento más lento durante la posguerra. En todos ellos decayó el crecimiento en los años cincuenta, menos en Chile, que mostró una marcada recuperación en la primera mitad de ese período, aunque posteriormente fue

también afectado por el reajuste que alcanzó a toda América Latina. (Véanse los gráficos XV, XVI y XVII.) El fenómeno fue relativamente más intenso en la Argentina, Bolivia y el Uruguay.¹

¹ Sobre este país —al igual que sobre el Paraguay— no se dispuso de una información estadística completa. Sin embargo, se

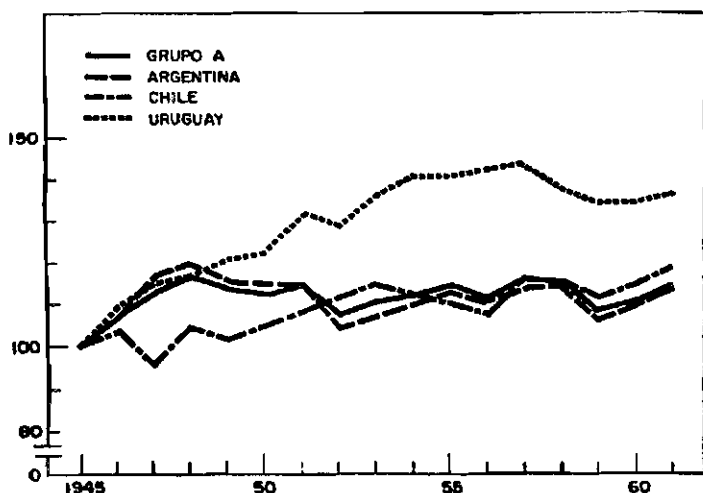
Gráfico XV

PAISES DEL GRUPO A

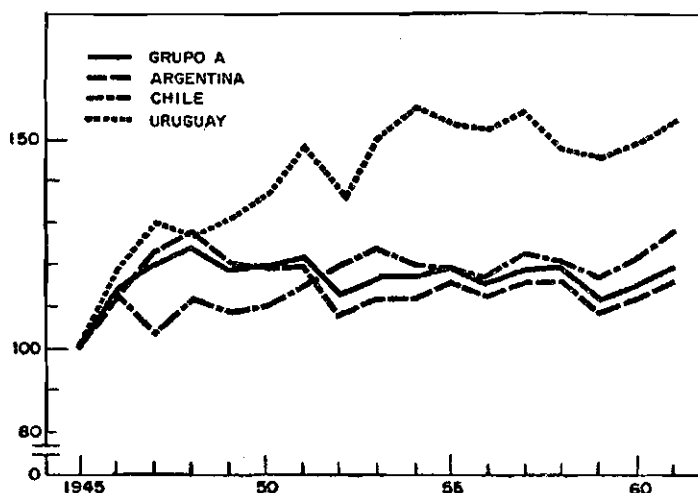
(Índices 1945 = 100)

ESCALA NATURAL

América Latina: Índices del producto bruto por habitante



América Latina: Índices del ingreso bruto por habitante



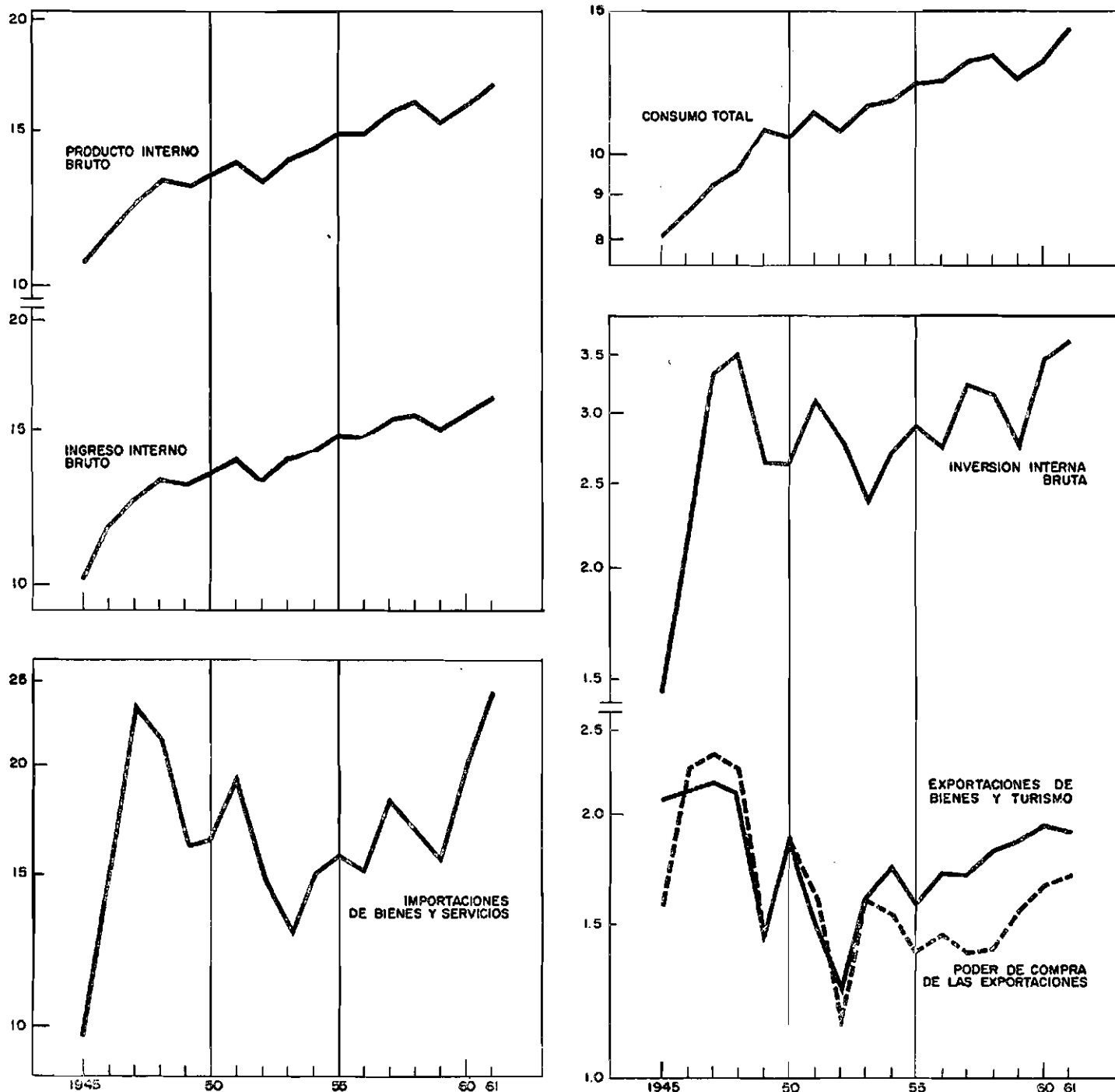
FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

Gráfico XVI

PAISES DEL GRUPO A: PRODUCTO, IMPORTACIONES Y PRODUCTO FINAL

(Mil millones de dólares de 1950)

ESCALA SEMILOCARÍTMICA



FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

Durante la posguerra la *Argentina* registró una tendencia histórica de crecimiento de 2.1 por ciento anual en el producto y de 1.9 por ciento en el ingreso real. Como el volumen de exportaciones tendió a descender (1.1 por ciento) y más aún su poder de compra (3.8 por ciento), la *Argentina* ofrece el caso particular de un país latinoamericano cuyo volumen de importaciones de- creció durante el período considerado, no obstante el in- cremento del financiamiento externo en la segunda mitad de la década del 50, que se hizo aún mayor en 1961.

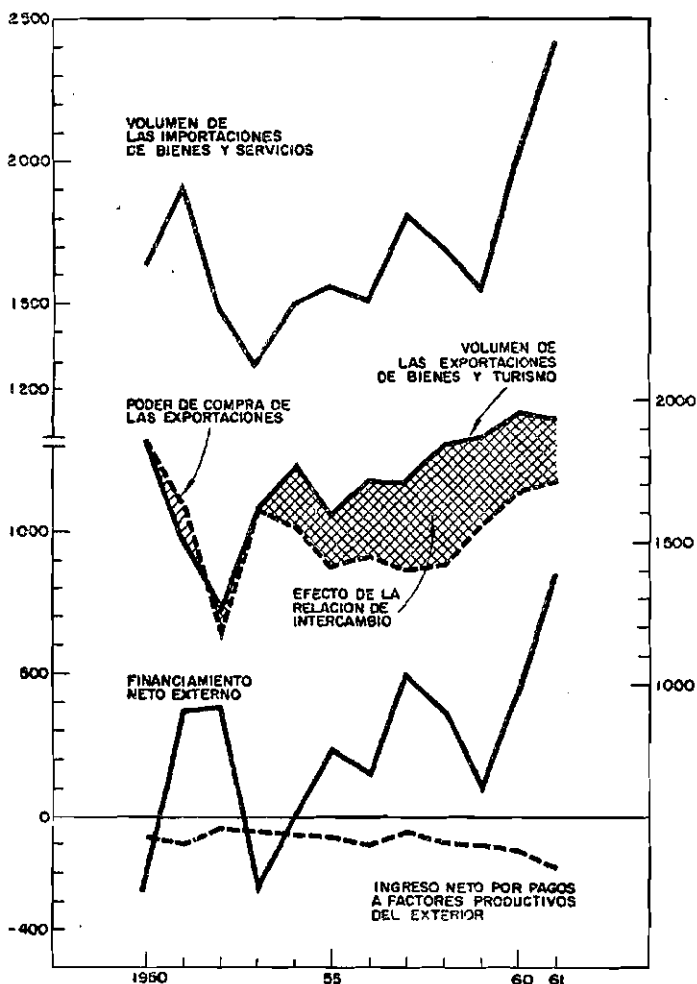
En los primeros años de la posguerra el volumen de las exportaciones argentinas era relativamente alto y la relación de precios del intercambio evolucionó favorable- mente hasta 1948. Sus importaciones se expandieron a

Gráfico XVII

PAISES DEL GRUPO A: LA EVOLUCION DEL SECTOR EXTERNO EN EL PERIODO 1950-61

(Millones de dólares de 1950)

ESCALA NATURAL.



FUENTE: CEPAL, sobre la base de estadísticas nacionales y datos del Fondo Monetario Internacional.

tal punto que hacia 1947 alcanzaron los mayores volúmenes de todo el período posbélico; en el quinquenio inicial (1945-50) registraron un promedio anual de 1 050 millones de dólares y su coeficiente con respecto al producto era de 11.6; el producto interno crecía a razón del 5 por ciento y el ingreso real a una tasa mayor (5.9 por ciento). (Véanse los cuadros 85, 86 y 87.)

En el lapso 1950-54 las exportaciones se contrajeron en forma radical (30 por ciento) y la relación de precios del intercambio exterior empezó a evolucionar desfavorablemente para el país. Se explica entonces que las importaciones bajaran a 900 millones de dólares,² a sea, 15 por ciento menos que en el período anterior. Como el producto interno creció en una proporción total de 10 por ciento el coeficiente de importación descendió a 9.1.

En 1955-61 las exportaciones se recuperan, aumentando en un promedio de 20 por ciento, pero el deterioro de la relación de precios del intercambio exterior ejerció tal influencia que su poder de compra resultó inferior en 1

² Todas las cifras de esta tercera parte están expresadas en dólares a precios de 1950, salvo que explícitamente se indique otra cosa.

por ciento al promedio anual del período 1950-54. La utilización de financiamiento externo alcanzó una cifra neta de 210 millones de dólares anuales, en promedio, o sea, 5 veces más que en años anteriores, y en 1961 ascendió aún más (530 millones) pero las importaciones apenas recuperaron el nivel que habían tenido en el quinquenio 1945-49 (1 050 millones de dólares). El producto interno creció en ese período a un ritmo algo más lento (1.9 por ciento anual) con un coeficiente de importación (9.2) que parecía difícil seguir comprimiendo.

De esta manera el ingreso real por habitante no alteró su tendencia de declinación pasando de una tasa negativa de 0.5 en 1950-55 a un virtual estancamiento en 1955-61. Una de las causas fue el lento crecimiento del producto interno, agravado por el efecto del deterioro de la relación de precios del intercambio, que en la segunda mitad de la década llegó a representar el 2.6 por ciento del producto.

Es evidente, pues, el estrangulamiento que impuso a la economía argentina, primero, el marcado descenso de las exportaciones y, después, la intensificación en el deterioro de la relación de precios del intercambio cuando las compras exteriores comenzaban a recuperarse. Después de 1960, las exportaciones volvieron a declinar y la relación de intercambio siguió gravitando desfavorablemente en su poder de compra. Aunque el país pudo prescindir de algunos gastos en divisas gracias a la sustitución de combustibles, continuó la presión ejercida por la demanda de importaciones y los nuevos compromisos financieros. Todos estos factores concurren a mantener el balance de pagos de la Argentina en situación crítica.

Bolivia presenta también un grave cuadro de estancamiento en su sector externo y en su economía en general. Durante la posguerra el producto interno tuvo una tendencia media de crecimiento de 0.8 por ciento, es decir inferior a la del crecimiento demográfico (2.1 por ciento). Las exportaciones, por su parte, han estado en permanente descenso.

Desde 1952, año en que se llevó a cabo la nacionalización de las principales empresas mineras y se pusieron en práctica otras reformas fundamentales del sistema económico, la economía boliviana ha vivido un proceso de reacondicionamiento que se extiende hasta nuestros días. A las difíciles condiciones de partida vinieron a sumarse otros factores adversos. El mercado internacional para su principal producto de exportación —el estaño— ha mostrado un marcado debilitamiento que se ha traducido en precios inferiores a los de períodos anteriores y, durante algún tiempo, en limitaciones cuantitativas a la exportación.

El poder de compra de las exportaciones descendió a una tasa media anual de 2.2 por ciento. Sin embargo, el volumen de la importación pudo expandirse, aunque lentamente, a razón de 0.9 por ciento anual, (véanse los cuadros 88 y 89), gracias al financiamiento externo relativamente considerable con que ha venido contando el país. En efecto, la ayuda extranjera, proporcionada casi exclusivamente por el gobierno de los Estados Unidos, ha ascendido, en promedio, a 25 millones de dólares por año.

A consecuencia del proceso descrito, desde principios de la década del 50 el producto y el ingreso por habitante tendieron a declinar y, aunque en 1958 se registró cierto mejoramiento, los niveles de 1961 eran todavía inferiores a los de 1955.

Por su parte, Chile experimentó a largo plazo un ritmo

Cuadro 85

PAISES DEL GRUPO A: EVOLUCION DEL PRODUCTO BRUTO Y DEL INGRESO REAL, TOTAL Y POR HABITANTE

(Tasas acumulativas anuales por periodos en porcentos)

	Total		Población	Por habitante	
	Producto bruto	Ingreso real		Producto bruto	Ingreso real
<i>Total: Argentina, Bolivia, Chile, Paraguay y Uruguay</i>					
1945-50	4.6	5.6	2.1	2.5	3.5
1950-55	2.4	2.1	2.1	0.3	—
1955-61	2.0	2.0	2.0	—	—
<i>Argentina</i>					
1945-50	5.0	5.9	2.2	2.8	3.7
1950-55	2.0	1.6	2.2	-0.2	-0.5
1955-61	1.9	1.9	1.8	0.1	—
<i>Bolivia</i>					
1945-50	1.9	3.2	1.9	—	1.3
1950-55	0.9	1.6	2.0	-1.1	-0.3
1955-61	0.7	1.1	2.2	-1.6	-1.1
<i>Chile</i>					
1945-50	2.8	3.9	1.9	1.0	2.0
1950-55	3.1	3.7	2.2	0.9	1.5
1955-61	3.7	3.3	2.4	1.2	1.0

FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

de crecimiento en el producto e ingreso interno de aproximadamente 3.3 por ciento anual. A diferencia de Argentina y Bolivia, sus exportaciones tendieron a crecer, aunque pausadamente (0.7 por ciento anual). El crecimiento de las importaciones se vio limitado por la evolución del poder de compra de las exportaciones, pero en virtud del incremento de los créditos del exterior, de una parte, y de la utilización de las reservas monetarias acumuladas durante la guerra, de la otra, lograron expandirse a una tasa media anual de 1.6 por ciento durante 1945-61, inferior de todas maneras a la del crecimiento del producto.

En la primera mitad de los años cincuenta el ritmo de crecimiento ascendió a 3.1 por ciento anual para el producto total y más aún para el ingreso (3.7 por ciento). Entre los factores que explican esa tasa de crecimiento cabe destacar la favorable evolución que desde el término de la guerra venían experimentando la relación de precios del intercambio exterior y la política gubernamental de fomento de algunas industrias básicas. Después de 1955 se invierte la tendencia de la relación de precios del intercambio en detrimento del país, decayendo el ritmo de crecimiento del ingreso a 3.3 por ciento, y en el período 1955-61 el producto y el ingreso real por habitante acusaron tasas que apenas superaron el 1 por ciento anual.

Véase ahora el curso del sector externo de Chile en relación con el producto e ingresos internos. En 1950-54 el volumen físico de las exportaciones fue inferior en promedio al del quinquenio anterior, pero la relación de precios del intercambio exterior mejoró y su poder de compra sólo se deterioró ligeramente. Con un reducido financiamiento neto externo (18 millones de dólares) las importaciones decayeron en un 10 por ciento. El producto interno promedio del período fue 20 por ciento

mayor que en el período anterior, pero para ello el coeficiente de importaciones descendió de 19.6 a 14.3 lo que denota un proceso de sustitución de magnitud significativa.

En el período 1955-61 se incrementó el volumen físico de las exportaciones gracias a un aumento de la producción de cobre y a la incorporación de nuevos productos de exportación como el acero, el hierro y el papel. La relación de precios del intercambio se deterioró levemente y la capacidad de compra del país aumentó a final de cuentas en 15 por ciento. El financiamiento externo, que había sido en el período anterior de 18 millones de dólares anuales, pasó a 82 millones, merced a lo cual las importaciones medias anuales pudieron incrementarse en 32 por ciento. Sin embargo, el producto interno creció menos que las importaciones y, en consecuencia, el coeficiente de éstas tendió a subir con respecto a aquél. Particular peso en este índice tuvo el año 1960, cuando ocurrió el terremoto que asoló al sur del país y las importaciones subieron a 480 millones de dólares, en comparación con los 340 millones de 1959.

2. Curso de las importaciones y cambios en su composición

La Argentina comprimió severamente las importaciones en los años cincuenta hasta el punto de que tendieron a descender en sus niveles absolutos, en tanto que el producto interno seguía creciendo, aunque muy lentamente. En efecto, si se particulariza el análisis a partir de 1948-49, y se compara el volumen de importación de este período con el de 1959-60, se comprueba una disminución de 15 por ciento. El promedio anual de importaciones en 1948-49 fue 1 615 millones de dólares (a precios de

Cuadro 86

PAISES DEL GRUPO A: PRODUCTO, INGRESO REAL, INVERSION Y SECTOR EXTERNO

(En millones de dólares de 1950)

	Producto bruto	Ingreso real	Inversión total	Consumo total	Volumen de exportacio- nes ^a	Efecto de la relación de intercam- bio	Pago a facto- res producti- vos del exterior	Financia- miento externo	Importaciones de bienes y servicios
<i>Total: Argentina, Bolivia, Chile, Paraguay y Uruguay</i>									
1945-49	12 170	12 159	2 636	9 254	2 000	- 11	157 ^b	- 32 ^b	1 720
1950-54	13 752	13 712	2 710	11 012	1 600	- 40	42	71	1 570
1955-61	15 748	15 458	3 115	12 633	1 810	-290	100	381	1 810
1958	16 108	15 673	3 147	12 814	1 848	-435	79	367	1 701
1959	15 436	15 122	2 749	12 382	1 881	-314	85	94	1 576
1960	16 048	15 778	3 439	12 673	1 955	-270	116	450	2 019
1961	16 888	16 678	3 616	13 750	1 932	-210	170	853	2 410
<i>Argentina</i>									
1945-49	9 049	9 054	2 240	6 545	1 316	5	69 ^b	-111 ^b	1 052
1950-54	10 006	9 924	2 208	7 744	961	- 82	12	40	907
1955-61	11 426	11 131	2 565	8 744	1 165	-295	36	214	1 048
1958	11 736	11 366	2 663	8 903	1 245	-370	27	228	1 075
1959	11 123	10 840	2 262	8 529	1 266	-273	39	- 10	934
1960	11 588	11 323	2 844	8 617	1 277	-265	53	192	1 150
1961	12 251	11 975	2 952	9 466	1 169	-276	93	536	1 336
<i>Bolivia</i>									
1945-49	234	237	26	211	93	3	13 ^b	13 ^b	96
1950-54	252	262	33	239	71	10	1	9	91
1955-61	253	266	39	257	63	13	2	32	106
1958	245	253	35	259	54	8	2	43	103
1959	252	266	37	259	60	14	- 3	27	104
1960	258	271	38	269	51	13	3	40	100
1961	270	287	40	282	53	17	1	33	105
<i>Chile</i>									
1945-49	1 701	1 720	183	1 532	320	19	16 ^b	53 ^b	334
1950-54	2 040	2 072	208	1 833	290	32	26	18	291
1955-61	2 420	2 446	263	2 209	344	26	56	82	396
1958	2 475	2 455	241	2 248	319	- 20	45	79	333
1959	2 448	2 443	225	2 201	361	- 5	45	29	339
1960	2 568	2 576	287	2 358	399	8	54	123	476
1961	2 693	2 720	369	2 535	403	27	69	252	614

FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

^a Incluye turismo.^b Promedio 1946-49.

Cuadro 87

PAISES DEL GRUPO A: INGRESO REAL, INVERSIÓN Y SECTOR EXTERNO EN PORCIENTOS
DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO

	<i>Ingreso real</i>	<i>Inversión total</i>	<i>Consumo total</i>	<i>Volumen de exportaciones*</i>	<i>Efecto de la relación de intercambio exterior</i>	<i>Pago a factores productivos del exterior</i>	<i>Financiamiento neto externo</i>	<i>Importaciones de bienes y servicios</i>
<i>Total: Argentina, Bolivia, Chile Paraguay y Uruguay</i>								
1945-49	99.9	21.7	76.0	16.4	-0.1	1.3	- 0.3	14.1
1950-54	99.7	19.7	80.1	11.6	-0.3	0.3	0.5	11.4
1955-61	98.2	19.8	80.2	11.5	-1.8	0.6	2.4	11.5
1958	97.3	19.5	79.6	11.5	-2.7	0.5	2.3	10.6
1959	98.0	17.8	80.2	12.2	-2.0	0.6	0.6	10.2
1960	98.3	21.4	79.0	12.2	-1.7	0.7	2.8	12.6
1961	98.8	21.4	81.4	11.4	-1.2	1.0	5.1	14.3
<i>Argentina</i>								
1945-49	100.1	24.8	72.3	14.5	0.1	0.8	- 1.2	11.6
1950-54	99.2	22.1	77.4	9.6	-0.8	0.1	0.4	9.1
1955-61	97.4	22.4	76.5	10.2	-2.6	0.3	1.9	9.2
1958	96.8	22.7	75.9	10.6	-3.2	0.2	1.9	9.2
1959	97.5	20.3	76.7	11.4	-2.5	0.4	- 0.1	8.4
1960	97.7	24.5	74.4	11.0	-2.3	0.5	1.7	9.9
1961	97.7	24.1	77.3	9.5	-2.3	0.8	4.4	10.9
<i>Bolivia</i>								
1945-49	101.3	11.1	90.2	39.7	1.3	5.6	5.6	41.0
1950-54	104.0	13.1	94.8	28.2	4.0	0.4	3.6	36.1
1955-61	105.1	15.4	101.6	24.9	5.1	0.8	12.6	41.9
1958	103.3	14.3	105.7	22.0	3.3	0.8	17.6	42.0
1959	105.6	14.7	102.8	23.8	5.6	-1.2	10.7	41.3
1960	105.0	14.7	104.3	19.8	5.0	1.2	15.5	38.8
1961	106.3	14.8	104.4	19.6	6.3	0.4	12.2	38.9
<i>Chile</i>								
1945-49	101.1	10.8	90.1	18.8	1.1	3.9	3.1	19.6
1950-54	101.6	10.2	89.9	14.2	1.6	1.3	0.9	14.3
1955-61	101.1	10.9	91.3	14.2	1.1	2.3	3.4	16.4
1958	99.2	9.7	90.8	12.9	-0.8	1.8	3.2	13.5
1959	99.8	9.2	89.9	14.7	-0.2	1.8	1.2	13.8
1960	100.3	11.2	91.8	15.5	0.3	2.1	4.8	18.5
1961	101.0	13.7	94.1	15.0	1.0	2.6	9.4	22.8

FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

* Incluye turismo.

Cuadro 88

PAISES DEL GRUPO A: RITMO DE CRECIMIENTO DE LA DEMANDA FINAL Y DE LOS RECURSOS DISPONIBLES, TASAS ANUALES ACUMULATIVAS ENTRE EL PERIODO 1945-49 Y 1955-61

	Grupo A	Argentina	Bolivia	Chile
Ingreso real	2.2	1.9	1.0	3.3
Producto interno	2.4	2.1	0.8	3.3
Importaciones de bienes y servicios	0.5	—	0.9	1.6
Consumo	2.9	2.7	1.8	3.4
Privado	3.0	2.9	1.6	3.3
Público	2.2	1.7	5.2	3.9
Exportaciones				
Volumen de exportaciones de bienes y turismo	-0.9	-1.1	-3.5	0.7
Poder de compra	-2.4	-3.8	-2.2	0.8
Inversión bruta total	1.5	1.2	3.7	3.3
Inversión fija	2.0	1.8	3.8	4.1
Pública	-0.3	-1.1	15.8	4.1
Privada	3.0	3.1	-1.3	3.8

FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

1955), descendiendo en 1959-60 a un promedio de 1 370 millones.

Los renglones que provocaron ese descenso de 24 millones de dólares fueron: los productos intermedios no metálicos (100 millones); los materiales para la construcción (90 millones); los bienes de capital (80 millones), y los bienes de consumo (50 millones). En cambio, aumentó la importación de combustibles (45 millones) y de productos intermedios metálicos (25 millones). Es decir, la fuerte compresión de las importaciones alcanzó a los bienes no duraderos de consumo, a una parte de

las materias primas y a los bienes de capital. Por el contrario, se incrementaron las compras exteriores de combustibles y de productos intermedios metálicos. Por su parte, los bienes duraderos para el consumo registraron un nivel de 100 millones de dólares, semejante al del período 1948-49. (Véase el cuadro 90.)

En definitiva, las importaciones argentinas tenían a fines de la década del 50 una composición muy rígida. Sólo 5 por ciento del total correspondía a bienes no duraderos de consumo, que se intercambiaban en buena parte con países vecinos por productos similares, mientras que casi 90 por ciento estaba formado por combustibles, productos intermedios y bienes de capital, que actúan directamente sobre el nivel de la actividad económica corriente y el crecimiento futuro del ingreso. (Véase el cuadro 91.) Después de 1960 presumiblemente disminuyó la participación de las importaciones de combustibles por efecto de la política de sustitución adoptada en esa materia.

Es útil completar este análisis examinando —tal como se hizo antes para el conjunto de América Latina— el curso de las distintas clases de importaciones en comparación con la demanda final y el producto interno, a fin de tener indicaciones más precisas sobre el desarrollo de las sustituciones o sobre la incidencia de las medidas de contención de las compras en el exterior. El cuadro 92 y el gráfico XVIII recogen la información estadística pertinente. De ella se desprende que las importaciones de bienes no duraderos para consumo disminuyeron su participación en el consumo interno total, lo que insinúa una persistencia del proceso de sustitución en esa rama. Lo mismo ocurrió con las importaciones de materiales para la construcción, pues la importancia de su contenido ha venido declinando en los últimos años, si se comparan con la inversión bruta interna.

Cuadro 89

PAISES DEL GRUPO A: EVOLUCION DE LA ESTRUCTURA DE LA OFERTA Y DE LA DEMANDA FINAL EN PORCIENTOS DEL TOTAL

Año	Oferta total					Demanda total				
	Total	Producto interno	Importaciones			Consumo público y privado	Exportaciones ^a	Inversión bruta		
			Total	Bienes	Servicios netos			Total	Fija	Variación de existencias
1945-49	100.0	87.6	12.4	10.8	1.6	66.6	14.4	19.0	18.1	0.9
1950	100.0	89.0	11.0	0.3	1.7	69.9	12.5	17.6	18.0	-0.4
1951	100.0	87.9	12.1	10.4	1.7	70.9	9.6	19.5	18.2	1.3
1952	100.0	89.8	10.2	8.9	1.3	72.4	8.6	19.0	17.8	1.2
1953	100.0	91.5	8.5	7.4	1.1	73.9	10.6	15.5	16.2	-0.7
1954	100.0	90.5	9.5	8.3	1.2	72.0	11.0	17.0	16.5	0.5
1955	100.0	90.5	9.5	8.3	1.2	72.9	9.6	17.5	17.3	0.2
1956	100.0	90.8	9.2	8.1	1.1	73.0	10.5	16.5	16.7	-0.2
1957	100.0	89.6	10.4	9.1	1.3	71.9	9.8	18.3	18.7	-0.4
1958	100.0	90.4	9.6	8.4	1.2	71.9	10.4	17.7	17.9	-0.2
1959	100.0	90.7	9.3	8.0	1.3	72.7	11.1	16.2	16.2	—
1960	100.0	88.8	11.2	9.5	1.7	70.2	10.8	19.0	18.7	0.3
1961	100.0	87.5	12.5	10.5	2.0	71.3	10.0	18.7	18.8	-0.1
Promedios por períodos										
1945-49	100.0	87.6	12.4	10.8	1.6	66.6	14.4	19.0	18.1	0.9
1950-54	100.0	89.8	10.2	8.9	1.3	71.9	10.4	17.7	17.3	0.4
1955-61	100.0	89.7	10.3	8.9	1.4	72.0	10.3	17.7	17.8	-0.1

FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

^a Incluye turismo.

Cuadro 90

AMERICA LATINA: COMPOSICION DE LAS IMPORTACIONES, PROMEDIOS ANUALES
(Millones de dólares de 1955)

Sector	Total grupo A		Argentina		Bolivia		Chile	
	1948-49	1959-60	1948-49	1959-60	1948-49	1959-60	1948-49	1959-60
Bienes de consumo . . .	343.3	330.9	218.4	168.9	22.0	26.7	46.6	88.3
No duraderos	213.8	189.1	116.8	65.4	17.5	20.2	35.3	68.9
Duraderos	129.5	141.8	101.6	103.5	4.5	6.5	11.3	19.4
Combustibles	233.3	342.3	171.5	216.2	5.2	2.9	36.3	50.6
Materias primas y productos intermedios.	854.9	839.9	602.1	527.2	30.4	25.7	142.4	173.5
Metálicos	194.9	226.1	160.5	185.6	2.6	1.8	20.6	15.0
No metálicos	660.0	612.9	441.6	341.6	27.8	23.9	121.8	158.5
Bienes de capital	870.4	687.4	614.4	448.1	26.7	23.7	161.8	159.8
Materiales de construcción	178.8	82.4	138.2	53.1	5.4	4.6	22.4	19.3
Maquinaria y equipo para la agricultura.	66.5	60.5	48.9	48.4	0.8	0.4	10.7	8.5
Maquinaria y equipo para la industria .	386.3	379.6	273.5	243.8	13.9	15.5	64.4	87.4
Maquinaria y equipo para el transporte.	238.8	165.4	153.8	102.8	6.6	3.2	64.3	44.6
Varios	12.0	13.1	9.1	8.5	0.5	0.6	0.4	2.5
<i>Total</i>	<i>2 313.9</i>	<i>2 212.5</i>	<i>1 615.5</i>	<i>1 368.6</i>	<i>84.8</i>	<i>79.5</i>	<i>387.5</i>	<i>474.4</i>

FUENTE: Estadísticas oficiales de comercio exterior de los diferentes países elaboradas por la CEPAL.

El coeficiente total de bienes intermedios importados en relación con el producto interno ha tendido a disminuir a partir de 1948; esa tendencia se explica por la sustitución de los productos intermedios metálicos, aunque también puede desempeñar algún papel el lento crecimiento del sector industrial y determinados cambios en su estructura productiva. Las relaciones entre el curso de la intervención interna y el de las importaciones de bienes de capital parecen indicar que la sustitución de este tipo de importaciones alcanzó en los años cincuenta magnitudes de cierta importancia. Sin embargo, debe tenerse presente que el coeficiente del contenido de importacio-

nes en la inversión interna traduce, en cierto grado, las medidas de restricción a las importaciones y el lento crecimiento de la actividad económica interna, como lo estaría demostrando el hecho de que, al aumentar la inversión interna en los últimos años se produjo análogo movimiento en el coeficiente de importaciones.

Los combustibles ofrecen el caso más ilustrativo: las importaciones aumentaron en la década del cincuenta en proporción mayor que el producto, fenómeno que se invirtió después de 1960 por el intenso proceso de sustitución. Chile tuvo durante la posguerra una tendencia media de crecimiento de las importaciones de 1.6 por ciento,

Cuadro 91

PAISES DEL GRUPO A: COMPOSICION DE LAS IMPORTACIONES EN PORCIENTOS DEL TOTAL

Sector	Total grupo A		Argentina		Bolivia		Chile	
	1948-49	1959-60	1948-49	1959-60	1948-49	1959-60	1948-49	1959-60
Bienes de consumo	14.8	14.8	13.5	12.3	25.9	33.6	12.0	18.6
No duraderos	9.2	8.5	7.2	4.8	20.6	25.4	9.1	14.5
Duraderos	5.6	6.3	6.3	7.5	5.3	8.2	2.9	4.1
Combustibles	10.1	15.9	10.6	15.8	6.1	3.6	9.4	10.7
Materias primas y productos intermedios	37.0	38.2	37.4	38.5	35.8	32.3	36.7	36.6
Metálicos	8.5	10.3	9.9	13.6	3.1	2.3	5.3	3.2
No metálicos	28.5	27.9	27.3	24.9	32.7	30.0	31.4	33.4
Bienes de capital	37.6	30.7	38.0	32.7	31.5	29.8	41.8	33.7
Materiales de construcción	7.7	3.8	8.6	3.9	6.4	5.8	5.8	4.1
Maquinaria y equipo para la agricultura	2.9	2.6	3.0	3.5	0.9	0.5	2.8	1.8
Maquinaria y equipo para la industria	16.7	17.1	16.9	17.8	16.4	19.5	16.6	18.4
Maquinaria y equipo de transporte.	10.3	7.2	9.5	7.5	7.8	4.0	16.6	9.4
Varios	0.5	0.6	0.6	0.6	0.6	0.8	0.1	0.5
<i>Total</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>

FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

Cuadro 92

PAISES DEL GRUPO A: EVOLUCION DEL COEFICIENTE DE IMPORTACIONES

	Importaciones de bienes de consumo (en porcentos del consumo total)		Importaciones de bienes de capital (en porcentos de la inversión fija total)		Materias primas, bienes intermedios y combustibles (en porcentos del producto bruto total)	
	Duraderos	No duraderos	Materiales de construcción	Maquinaria y equipo	Materias primas y bienes intermedios	Combustibles
<i>Total grupo</i>						
1948-49	1.1	1.9	5.4	20.9	5.8	1.6
1950-54	0.7	1.3	3.3	15.7	4.8	1.7
1955-59	0.7	1.2	1.8	14.1	4.7	1.9
1959	0.7	1.2	2.6	14.5	4.5	2.2
1960	1.3	1.4	2.1	18.7	4.6	1.4
<i>Argentina</i>						
1948-49	1.2	1.4	4.9	16.8	5.4	1.5
1950-54	0.6	0.7	2.7	11.2	4.2	1.7
1955-59	0.7	0.7	1.1	9.6	4.4	1.9
1959	0.7	0.5	2.0	11.0	4.0	1.9
1960	1.5	0.8	1.7	15.8	4.2	1.4
<i>Bolivia</i>						
1948-49	1.8	7.0	17.4	68.7	11.1	1.9
1950-54	1.6	7.1	9.5	45.9	9.1	1.6
1955-59	2.2	7.7	10.7	53.8	9.7	1.0
1959	2.1	6.4	10.2	43.1	8.6	0.9
1960	2.6	5.8	8.8	50.7	9.3	1.0
<i>Chile</i>						
1948-49	0.6	2.0	11.6	72.2	7.1	1.8
1950-54	0.5	1.6	8.2	47.1	6.2	1.7
1955-59	0.6	2.1	6.9	51.8	5.4	1.6
1959	0.7	2.4	8.6	50.3	5.1	1.9
1960	0.8	3.0	5.9	52.6	7.1	1.7

FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

en tanto que el producto y el ingreso lo hicieron a un ritmo de 3.3 por ciento anual. A juzgar por las cifras correspondientes a 1948-49 y 1959-60, la elasticidad-ingreso de las importaciones efectivas en los años cincuenta fue todavía inferior a la que revelan las variaciones de la tendencia a largo plazo.

En efecto, las importaciones crecieron en 21 por ciento y el producto y el ingreso en 40 por ciento aproximadamente. El aumento de las importaciones se concentra sobre todo en los bienes de consumo, los combustibles y los productos intermedios no metálicos. El descenso que registran los productos metálicos y los materiales para la construcción es indicativo de la orientación que ha seguido el proceso de sustitución y el desarrollo industrial interno en esos rubros.

A consecuencia de esa evolución ha aumentado en los últimos años el contenido de importaciones en el consumo interno total. Las compras de combustibles extranjeros siguieron aumentando en términos absolutos, pero a menor ritmo que el crecimiento del producto gracias a la sustitución que ha permitido la producción interna de hidrocarburos. Un proceso inverso al de las importaciones de bienes de consumo han seguido la participación de los materiales de construcción en la inversión interna y la de los insumos de bienes intermedios en el producto interno, como fruto del desarrollo de la industria transformadora de metales, sobre todo de la industria siderúrgica. Así, se aprecia un cambio de la composición

de las importaciones entre 1959-60 y 1948-49, caracterizándose la nueva estructura por la mayor participación de los bienes no duraderos para consumo, cuya proporción pasó de 9 a 14 por ciento. La menor participación de los bienes de capital se explica por el descenso en los valores absolutos de las importaciones de elementos para el transporte.

3. Crecimiento sectorial y cambios en la estructura productiva

El lento crecimiento de la producción de bienes es el rasgo más saliente que muestran las estadísticas de la producción en la Argentina. Sólo la producción proveniente de yacimientos, canteras y minas creció en mayor proporción que el producto total y la de la construcción lo iguala. En cambio, según las estadísticas oficiales, las industrias manufactureras registraron un crecimiento relativo menor. Por otra parte, la producción agropecuaria no pudo satisfacer adecuadamente el consumo interno del país y la demanda de exportaciones.

En resumen, las tendencias de posguerra indican que mientras la producción de bienes en su conjunto tendía a aumentar a razón de 1.7 por ciento anual, la de los servicios lo hizo al 2.6 por ciento. Así pues, la menor participación de la producción agropecuaria en el producto total no fue compensada, como cabría haber esperado, por un movimiento contrario de la producción

industrial, pues ésta también redujo su aporte a la producción, sino que la mayor parte del crecimiento total fue absorbida por los servicios considerados en su conjunto.

En Chile las tendencias a largo plazo de la producción sectorial se definen por el lento crecimiento de las actividades relacionadas con la agricultura. En efecto, entre 1945-49 y 1955-61 el sector agropecuario redujo su participación en el producto bruto total de 14 a 13 por ciento, y, según se ha visto, ese debilitamiento repercutió en el balance de pagos, pues hubo que suplir con importaciones —especialmente de alimentos— la insuficiencia de la oferta interna. La industria manufacturera se expandió a un ritmo algo más acelerado que el producto total, pero lo contrario sucedió en la minería y la cons-

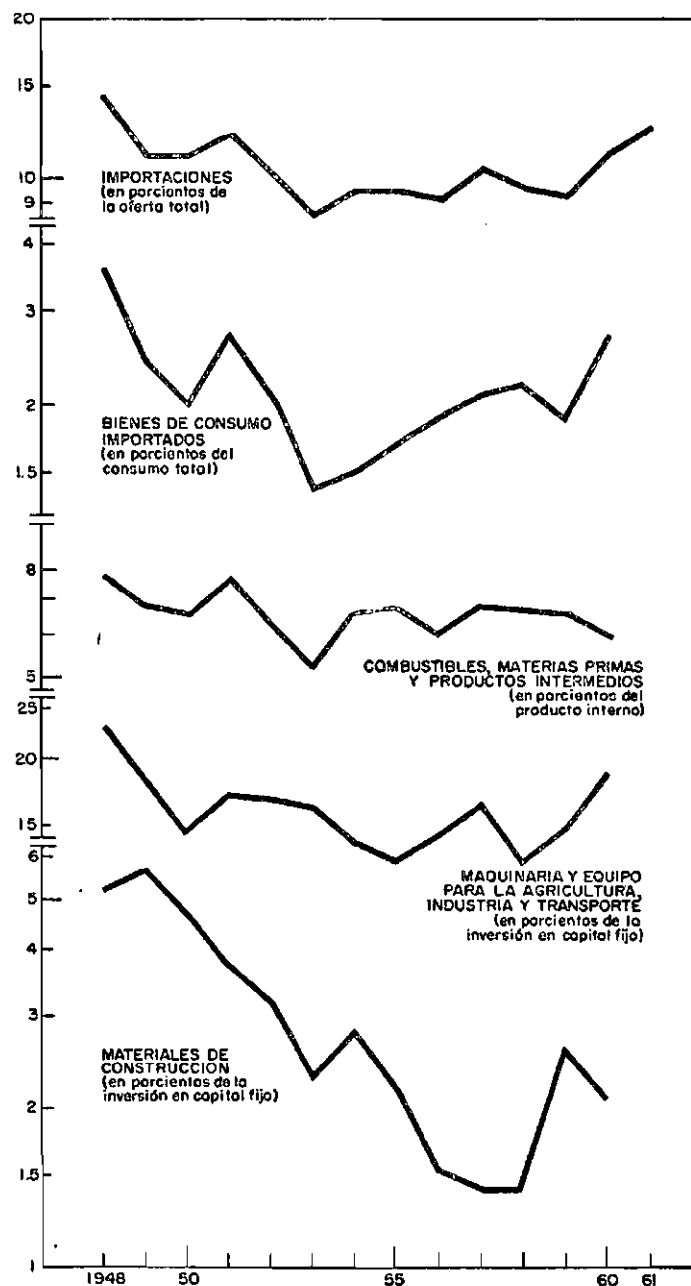
trucción. Por lo tanto, Chile presenta el mismo cuadro de crecimiento relativamente lento de los bienes en relación con los servicios, que es consecuencia en parte del desequilibrio sectorial de la producción y de la ocupación antes examinado.³

En síntesis, al comparar las estructuras productivas de los años extremos del período de posguerra, se observa que en tanto descende la participación de la producción agropecuaria, y se mantienen constantes las correspondientes a la industria manufacturera y a la construcción, aumenta notablemente la aportación de los servicios considerados en su conjunto.

³ Véase la Primera Parte, capítulo I, sección G, apartado 3.

Gráfico XVIII

PAISES DEL GRUPO A: EVOLUCION DEL COEFICIENTE DE IMPORTACIONES, TOTAL Y POR TIPO DE BIENES
ESCALA SEMILOGARÍTMICA



FUENTE: Estadísticas nacionales de comercio exterior elaboradas por la CEPAL.

Capítulo II

PAISES DEL GRUPO B: COLOMBIA, ECUADOR Y PERU

1. Ritmo de crecimiento e impacto del sector externo

Colombia y el Ecuador sufrieron también el decaimiento en el ritmo de desarrollo económico que afectó al conjunto de América Latina en los años cincuenta; el Perú, en cambio, que aceleró en la primera mitad de la década la tasa de crecimiento de su producto, tuvo un retroceso relativo entre 1955 y 1959, aunque a partir de 1960 nuevamente entró en el camino de la recuperación, debido en buena medida a la notable expansión del volumen de sus exportaciones. (Véase el cuadro 93.) El efecto del sector externo sobre el producto y el ingreso fue pronunciado para los tres países del grupo, acelerando el crecimiento en los primeros años de posguerra y volviéndolo más lento después. (Véanse los gráficos XIX y XX y el cuadro 93.)

De los tres países, Colombia es el que presenta un coeficiente menor de importaciones durante todo el período. En el proceso de desarrollo el Ecuador y el Perú siguieron más bien las tendencias estructurales de crecimiento típicas de economías relativamente más abiertas al exterior, con altas tasas de expansión en las exportaciones (entre 8 y 9 por ciento anual) y en la demanda de importaciones (8.5 y 5.5 por ciento respectivamente). En cambio, Colombia tuvo un crecimiento relativo mucho más lento en sus importaciones y pareciera haber entrado en los cauces tradicionales en la evolución del sector ex-

terno que han tomado desde tiempo atrás otros países de América Latina, comprimiendo el coeficiente de importación mediante la sustitución de bienes de consumo para hacer frente a la insuficiente capacidad de compra.

El desarrollo económico de Colombia durante la posguerra se estima en una tasa media a largo plazo de 4.5 por ciento para el producto y de 4.9 por ciento para el ingreso real. Los niveles de la relación de precios del intercambio exterior eran tan bajos en los primeros años de la posguerra que — pese al deterioro producido después de 1955— esa relación muestra una tendencia de mejoramiento en el largo plazo, por supuesto que sólo si se considera hasta los últimos años de la década, pues posteriormente el deterioro se intensificó. En 1945-61 el volumen físico de las exportaciones creció con relativa lentitud, pero su capacidad de compra tendió a crecer al 5 por ciento anual.*

↳ Hasta 1955, Colombia tuvo un crecimiento sostenido del producto — estimado en un 5 por ciento anual— pero en el lapso 1955-61 ese ritmo decayó a 4.4 por ciento y el ingreso real más aún (3.1 por ciento). De esta manera el ingreso real por habitante sólo creció en 0.8 por ciento, pues la población se multiplica a razón de 2.8 por ciento anual. Con todo, ese ligero mejoramiento se produjo en los años 1959, 1960 y 1961 pues en el período

* Véase más adelante el cuadro 96.

Cuadro 93

PAISES DEL GRUPO B: EVOLUCION DEL PRODUCTO BRUTO Y DEL INGRESO REAL, TOTAL Y POR HABITANTE

(Tasas acumulativas anuales por periodos, en porcentos)

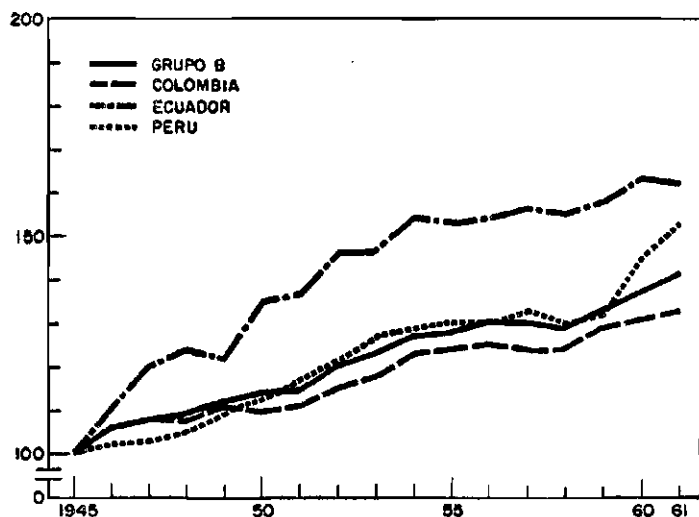
	Total		Pobla. ción	Por habitante	
	Producto bruto	Ingreso real		Producto bruto	Ingreso real
<i>Total: Colombia, Ecuador y Perú</i>					
1945-50	5.0	6.7	2.4	2.6	4.2
1950-55	5.2	5.0	2.6	2.5	2.3
1955-61	4.4	3.6	2.8	1.6	0.8
<i>Colombia</i>					
1945-50	4.7	6.7	2.6	2.0	4.0
1950-55	5.3	5.2	2.8	2.4	2.3
1955-61	4.0	3.5	2.8	1.2	0.7
<i>Ecuador</i>					
1945-50	9.2	11.5	2.8	6.2	8.4
1950-55	5.4	5.2	2.9	2.5	2.2
1955-61	4.2	3.1	3.2	1.1	-0.1
<i>Perú</i>					
1945-50	4.4	5.2	1.9	2.6	3.3
1950-55	5.1	4.4	2.2	2.8	2.2
1955-61	5.3	4.2	2.6	2.7	1.5

FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

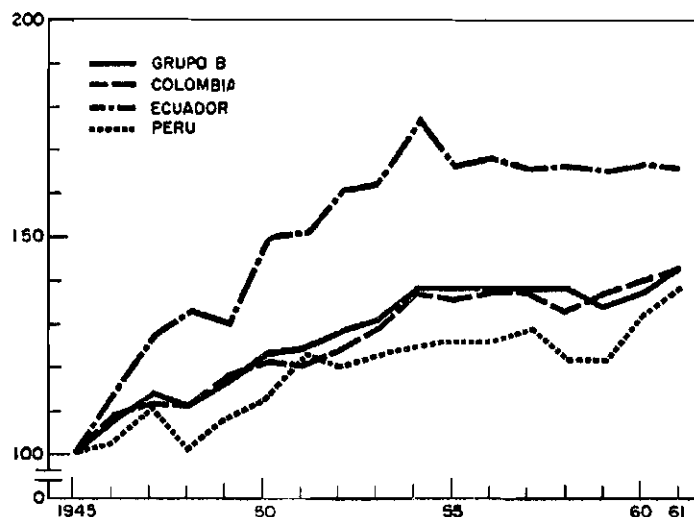
Gráfico XIX
PAISES DEL GRUPO B
(Índices 1945 = 100)

ESCALA NATURAL.

Índices del producto bruto por habitante



Índices del ingreso bruto por habitante



FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

inmediatamente anterior el ingreso por habitante se mantenía casi estancado.

En los primeros años de posguerra las exportaciones colombianas eran relativamente altas y la relación de precios del intercambio evolucionaba favorablemente. El país logró así un volumen de importación que se estima en un promedio anual de 330 millones de dólares en 1945-49. En el quinquenio 1950-54 el volumen de exportación sólo aumentó 8 por ciento en promedio, pero su poder de compra se incrementó en la extraordinaria cifra de 65 por ciento, comparando siempre los promedios anuales de ambos quinquenios. (Véase el cuadro 94.) En magnitud considerable aumentaron también las importaciones, llegando a una cifra promedio de 440 millones de dólares. Por lo tanto, la economía creció con una demanda de importaciones que tenía una elasticidad superior a la unidad.

En el período siguiente (1955-61) el volumen físico de las exportaciones se incrementó en 16 por ciento, pero con la diferencia de que la relación de precios del intercambio evolucionó desfavorablemente, y a consecuencia de ello el poder de compra de las exportaciones redujo aquel aumento a 2 por ciento. El efecto desfavorable de la relación de intercambio fue de tal magnitud que llegó a representar el 5 por ciento del producto en los años 1959, 1960 y 1961. (Véase el cuadro 95.)

Las importaciones correspondientes al período 1955-61 sólo alcanzaron un promedio anual de 460 millones, es decir, sólo ligeramente superior a la del quinquenio anterior. El producto disminuyó su ritmo de crecimiento, pero pudo mantenerse todavía a una tasa algo superior al 4 por ciento anual comprimiendo, en consecuencia, el coeficiente de importación. Se sustituyeron productos intermedios y bienes de consumo, lo que repercutió en el crecimiento del producto y se adoptaron medidas de contención de importaciones de bienes duraderos para consumo e incluso de bienes de capital. (Véase el cuadro 96.)

En la experiencia colombiana es interesante analizar

cómo se desarrolló durante la posguerra el proceso típico de evolución del sector externo en relación con el producto y el ingreso. En una primera etapa, el fuerte incremento del ingreso elevó la demanda de importaciones a una elasticidad mayor que la unidad, pero en el período subsiguiente el estancamiento de la capacidad de compra —no obstante el incremento del volumen exportado— determinó medidas de contención de las compras en el exterior, estimulándose todavía en mayor medida el proceso de sustitución. (Véanse otra vez los cuadros 94 y 95.) De esta manera el coeficiente de importación, que era de 12.6 en 1945-49, llegó a 13.6 en 1950-54 y descendió a 10.9 en 1955-61.

Entre estos países fue el Ecuador quien experimentó el ritmo de crecimiento más acelerado durante el período en consideración, pues se estima en 6 por ciento anual el incremento registrado tanto por el producto como por el ingreso real. Sus exportaciones tendieron a crecer a un ritmo más rápido todavía y las importaciones superaron al ingreso en su expansión.

En los primeros años de posguerra (1945-49) el crecimiento económico fue espectacular, alcanzando el producto una tasa del 9 por ciento anual y aún superior la del ingreso; pero ese ritmo descendió casi a la mitad en los primeros años de la década del 50. El decaimiento persistió en los años siguientes, mientras la población se multiplicaba a una tasa de 3.2 por ciento. Por lo tanto, en el período 1955-61 el ingreso por habitante prácticamente se estancó.

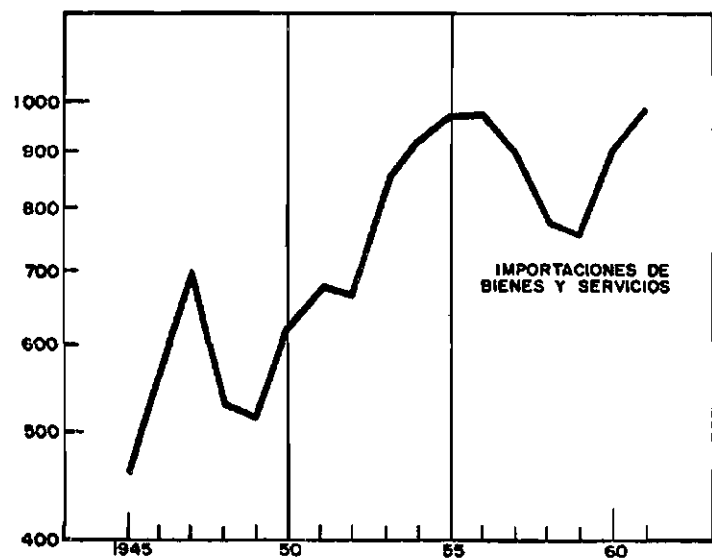
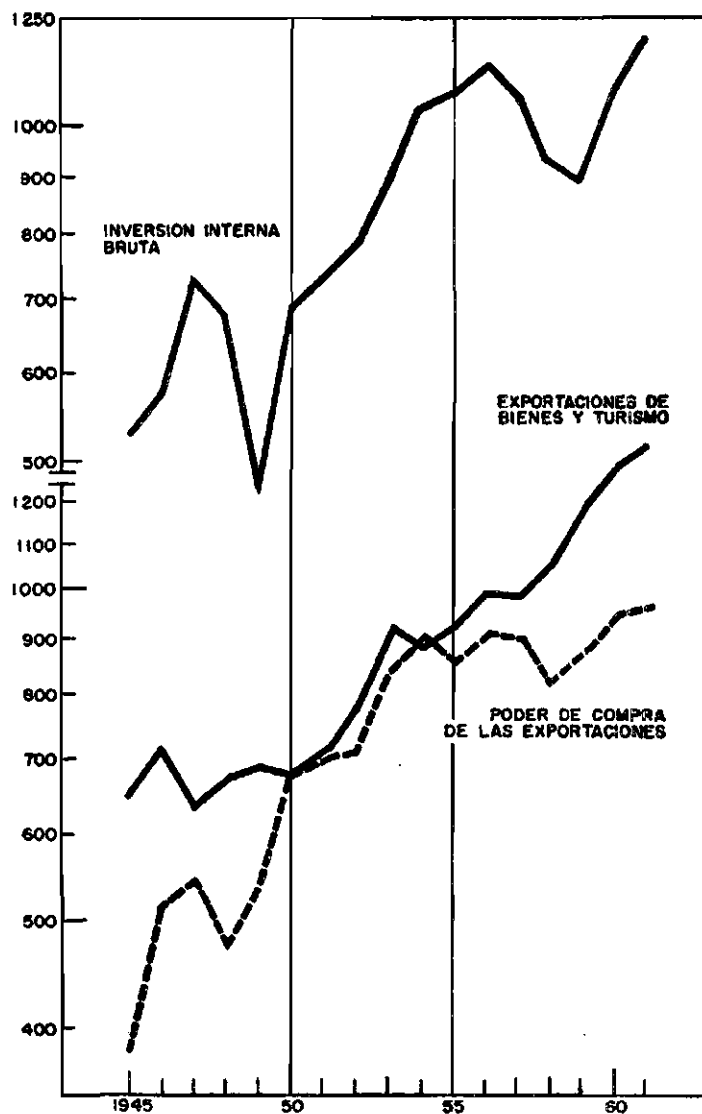
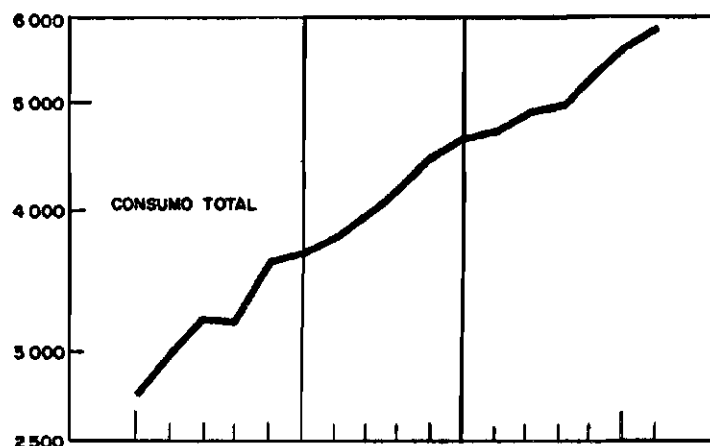
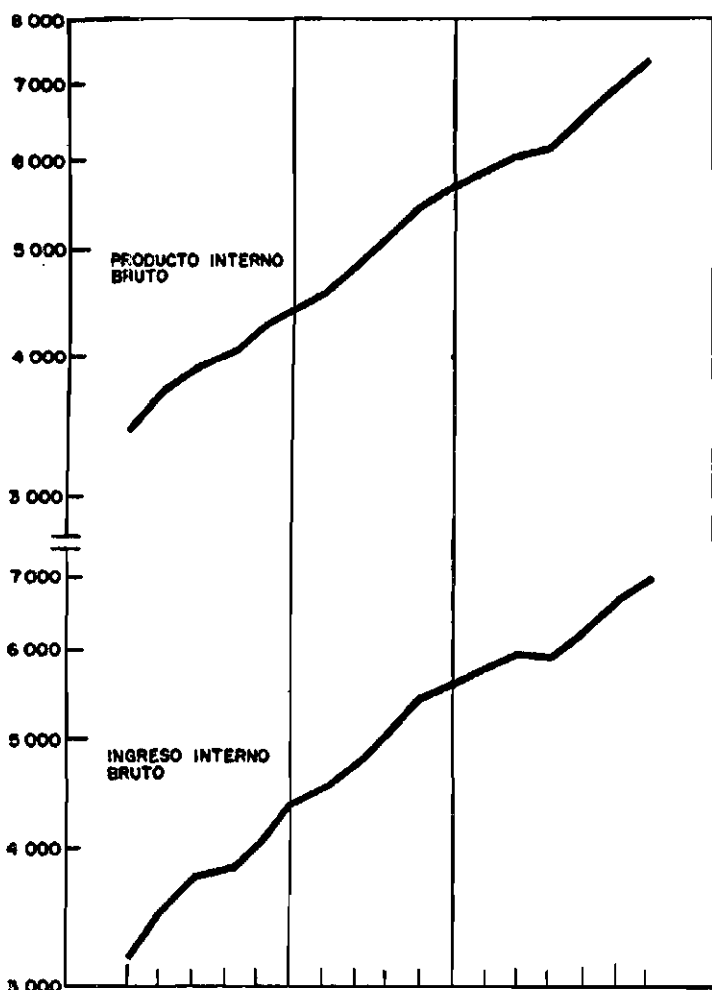
En 1955-61 el volumen físico de las exportaciones ecuatorianas fue en promedio 70 por ciento mayor que el correspondiente al quinquenio anterior. La capacidad de compra adicional que el país podría haber logrado con ese aumento se vio contrarrestada en buena medida por el deterioro de la relación de precios del intercambio. Sin embargo, gracias al financiamiento externo, las importaciones pudieron superar en 55 por ciento a las registradas en la primera mitad de la década.

Gráfico XX

PAISES DEL GRUPO B: PRODUCTO, IMPORTACIONES Y DEMANDA FINAL

(Millones de dólares de 1950)

ESCALA SEMILOGARÍTMICA



FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

Cuadro 94

PAISES DEL GRUPO B: PRODUCTO, INGRESO REAL, INVERSION Y SECTOR EXTERNO

(En millones de dólares de 1950)

	Producto bruto	Ingreso real	Inversión total	Consumo total	Volumen de exportaciones ^b	Efecto de la relación de inter- cambio exterior	Pagos a factores producti- vos del exterior	Financia- miento neto externo	Importacio- nes de bienes y servicios
Colombia									
1945-49	2 609	2 447	403	2 093	441	-162	11 ^a	60 ^a	328
1950-54	3 222	3 205	547	2 636	476	-17	24	2	437
1955-61	4 214	4 125	698	3 419	556	-89	30	21	459
1958	4 099	3 975	588	3 287	566	-124	51	-50	342
1959	4 385	4 228	621	3 523	619	-157	32	-53	378
1960	4 566	4 434	725	3 749	577	-132	35	75	485
1961	4 771	4 623	778	3 937	566	-148	43	122	510
Ecuador									
1945-49	309	292	39	260	56	-17	2 ^a	11 ^a	46
1950-54	441	442	56	372	85	-1	11	-4	72
1955-61	581	555	88	461	145	-26	19	13	113
1958	571	549	82	458	144	-22	19	10	113
1959	601	567	89	461	162	-34	20	3	111
1960	637	590	94	491	175	-47	19	15	123
1961	655	608	98	509	170	-47	22	21	122
Perú									
1945-49	933	932	152	787	173	-1	16 ^a	16 ^a	179
1950-54	1 209	1 198	221	991	233	-11	17	32	236
1955-61	1 561	1 467	269	1 211	404	-94	35	47	323
1958	1 488	1 397	255	1 207	348	-91	27	93	322
1959	1 548	1 431	181	1 235	398	-117	42	28	266
1960	1 740	1 600	254	1 273	510	-140	50	-25	297
1961	1 884	1 705	325	1 323	601	-179	45	-14	365

FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

^a Promedio 1946-49.^b Incluye turismo.

En el Perú —a juzgar por una de las series estadísticas del producto de que se dispone— la tendencia de crecimiento a largo plazo ha sido de 4.8 por ciento anual. Las importaciones crecieron más que el ingreso, lo mismo que las exportaciones, pero el deterioro en la relación de precios del intercambio exterior hizo que incrementara en menor medida la capacidad de compra en el período 1955-61. Por su parte, las importaciones se mantuvieron a elevado nivel con un mayor financiamiento externo.

El cuadro 97 y el gráfico XXI permiten apreciar la evolución de las principales variables económicas en los tres países del grupo B considerados en conjunto.

2. Curso de las importaciones y cambios en su composición

En el período de posguerra hubo en Colombia un proceso de sustitución de importaciones relativamente intenso, que pone de manifiesto la caída del coeficiente de importación. Las cifras de los volúmenes de importación correspondientes a los períodos 1948-49 y 1959-60 hacen posible llevar a cabo un análisis de la evolución registrada en los distintos rubros en relación con la demanda final y el producto interno.

Las importaciones se incrementaron entre esos dos períodos según una tasa de 3.1 por ciento anual, mientras que el producto y el ingreso lo hacían aproximadamente a 4.5 por ciento. Es interesante, pues, examinar los cambios que ocurrieron en la composición de las importaciones

como resultado del incremento del ingreso, del proceso de sustitución y de las medidas de contención de las compras al exterior.

El cuadro 98 recoge las cifras absolutas de las importaciones clasificadas por rubros principales, y el 99 presenta a su vez las cifras porcentuales de la composición en los dos períodos que se analizan. Finalmente, en el cuadro 100 puede verse el curso de las distintas clases de importaciones en relación con el consumo, la inversión y el producto interno. El gráfico XXII ilustra esta evolución en el conjunto de los países del grupo B.

Las importaciones colombianas estuvieron severamente comprimidas en 1959 y 1960. Ello no obstante, pasaron de un promedio de 370 millones de dólares en 1948-1949 a un promedio de 490 millones (en dólares de 1955) en 1959-60, lo que implica un incremento absoluto de 120 millones. Contribuyeron especialmente a ese aumento las materias primas y los productos intermedios y los bienes de capital que se incrementaron, respectivamente, en 116 y 24 millones, en tanto que los bienes de consumo disminuyeron en 22 millones y los combustibles en 6 millones. Es evidente que se operó un proceso de sustitución en bienes no duraderos para consumo y combustibles.

Los índices sobre el contenido de importaciones (véase de nuevo el cuadro 100) agregan una información adicional de utilidad para precisar el análisis. En efecto, puede comprobarse cómo disminuye el coeficiente del contenido de importaciones en el consumo total, el de ma-

Cuadro 95

PAISES DEL GRUPO B: INGRESO REAL, INVERSIÓN Y SECTOR EXTERNO EN PORCIENTOS DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO

	Ingreso real	Inversión total	Consumo total	Volumen de exportaciones ^a	Efecto de la relación de intercambio exterior	Pagos a factores productivos externos	Financiamiento neto externo	Importaciones de bienes y servicios
Total: Colombia, Ecuador y Perú								
1945-49	95.3	15.6	81.3	17.4	-4.7	0.8 ^b	2.3 ^b	14.3
1950-54	99.4	17.0	82.1	16.2	-0.6	1.0	0.8	15.4
1955-61	96.7	16.5	80.3	17.3	-3.3	1.3	1.4	14.2
1958	96.1	15.1	80.4	17.2	-3.9	1.6	1.0	12.7
1959	95.3	13.6	79.9	18.1	-4.7	1.4	-0.3	11.6
1960	95.4	15.4	79.4	18.2	-4.6	1.4	0.9	13.0
1961	94.9	16.4	78.9	18.3	-5.1	1.5	1.9	13.7
Colombia								
1945-49	93.8	15.5	80.2	16.9	-6.2	0.4 ^b	2.3 ^b	12.6
1950-54	99.5	17.0	81.8	14.8	-0.5	0.7	0.1	13.6
1955-61	97.9	16.6	81.1	13.2	-2.1	0.7	0.5	10.9
1958	97.0	14.3	80.2	13.8	-3.0	1.2	-1.2	8.3
1959	96.4	14.2	80.3	14.1	-3.6	0.7	-1.2	8.6
1960	97.1	15.9	82.1	12.6	-2.9	0.8	1.6	10.6
1961	96.9	16.3	82.5	11.9	-3.1	0.9	2.6	10.7
Ecuador								
1945-49	94.5	12.6	84.2	18.1	-5.5	0.6 ^b	3.6 ^b	14.9
1950-54	100.2	12.7	84.4	19.3	-0.2	2.5	-0.9	16.3
1955-61	95.5	15.1	79.3	25.0	-4.5	3.3	2.2	19.4
1958	96.1	14.4	80.2	25.2	-3.9	3.3	1.8	19.8
1959	94.3	14.8	76.7	27.0	-5.7	3.3	0.5	18.5
1960	92.6	14.8	77.1	27.5	-7.4	3.0	2.4	19.3
1961	92.8	15.0	77.7	26.0	7.2	3.4	3.2	18.6
Perú								
1945-49	99.9	16.3	84.4	18.5	-0.1	1.7 ^b	1.7 ^b	19.2
1950-54	99.1	18.3	82.0	19.3	-0.9	1.4	2.6	19.5
1955-61	94.0	17.2	77.6	25.9	-6.0	2.2	3.0	20.7
1958	93.9	17.1	81.1	23.4	-6.1	1.8	6.2	21.6
1959	92.4	11.7	79.8	25.7	-7.6	2.7	1.8	17.2
1960	92.0	14.6	73.2	29.3	-8.0	2.9	-1.4	17.1
1961	90.5	17.3	70.2	31.9	-9.5	2.4	-0.7	19.4

FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

^a Incluye turismo.^b Basado en el promedio del período 1946-49.

Cuadro 96

PAISES DEL GRUPO B: RITMO DE CRECIMIENTO DE LA DEMANDA FINAL Y DE LOS RECURSOS DISPONIBLES. TASAS ANUALES ACUMULATIVAS ENTRE EL PERIODO 1945-49 Y 1955-61

	Grupo B			
	Colombia	Ecuador	Perú	
Ingreso real	4.8	4.9	6.0	4.2
Producto interno	4.7	4.5	5.9	4.8
Importaciones de bienes y servicios	4.6	3.1	8.5	5.5
Consumo	4.6	4.6	5.3	4.0
Privado	4.4	4.5	5.3	3.4
Público	6.8	6.0	5.4	8.7
Exportaciones				
Volumen de bienes y turismo	4.6	2.1	9.0	8.0
Poder de compra	5.7	4.8	10.7	5.5
Inversión bruta total	5.4	5.1	7.7	5.3
Inversión fija	4.6	3.8	8.6	5.6
Pública	7.7	6.0	8.5	13.9
Privada	3.9	3.4	8.7	4.5

FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

teriales para la construcción en la inversión fija y el de combustibles en el producto total, rubros todos ellos en que el desarrollo de las actividades internas sustituyó importaciones. En cambio, los insumos de bienes intermedios importados mantienen su coeficiente con respecto al producto y tienden a elevarlo.

El contenido de importación de maquinaria y equipo en la inversión fija interna de Colombia muestra un descenso en el período 1955-59, que continúa hacia 1961 aunque en 1960 este coeficiente se había recuperado. Pudieron haber influido en ello cambios en la composición de la inversión que alteraron la proporción de importaciones dentro de la misma. Tal es el caso, por ejemplo, de tendencias disímiles entre la inversión en obras públicas y construcción privada, de una parte, y la inversión en maquinarias y equipos, de la otra.

En definitiva, las importaciones colombianas tendieron a concentrarse aún más en los productos intermedios y los bienes de capital, hasta el punto de que estos bienes han llegado a representar, en conjunto, el 90 por ciento del total de las compras en el exterior. En efecto, los bienes de consumo disminuyeron su participación de 20

Cuadro 97

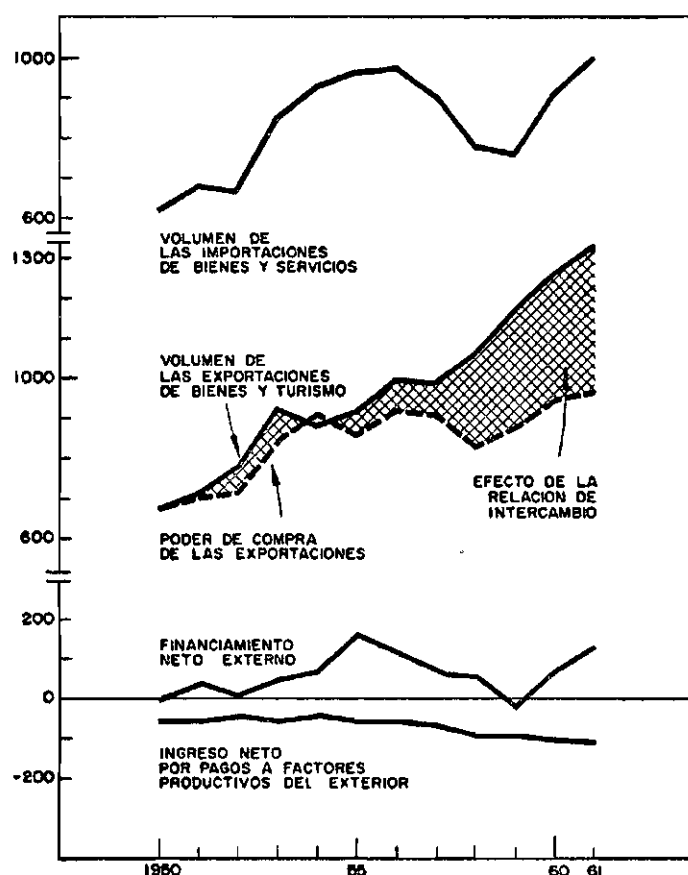
PAISES DEL GRUPO B: EVOLUCION DE LA ESTRUCTURA DE LA OFERTA Y DE LA DEMANDA FINAL EN PORCIENTOS DEL TOTAL

Año	Oferta total					Demanda total				
	Total	Producto interno	Importaciones			Consumo público y privado	Exportaciones ^a	Inversión bruta		
			Total	Bienes	Servicios netos			Total	Fija	Variación de existencias
1945-49.	100.0	87.5	12.5	11.1	1.4	71.3	15.2	13.5	13.2	0.3
1950.	100.0	87.7	12.3	10.4	1.9	72.7	13.5	13.8	12.0	0.8
1951.	100.0	87.1	12.9	11.0	1.9	72.4	13.6	14.0	12.5	1.5
1952.	100.0	87.9	12.1	10.7	1.4	71.5	14.2	14.3	12.9	1.4
1953.	100.0	85.9	14.1	12.5	1.6	69.3	15.5	15.2	15.1	0.1
1954.	100.0	85.5	14.5	12.6	1.9	70.4	13.8	15.8	15.3	0.5
1955.	100.0	85.5	14.5	12.7	1.8	69.9	13.8	16.3	15.7	0.6
1956.	100.0	85.8	14.2	12.5	1.7	68.8	14.6	16.6	15.6	1.0
1957.	100.0	87.0	13.0	11.4	1.6	70.2	14.2	15.6	12.9	2.7
1958.	100.0	88.8	11.2	9.8	1.4	71.4	15.3	13.3	11.6	1.7
1959.	100.0	89.6	10.4	9.1	1.3	71.6	16.2	12.2	11.1	1.1
1960.	100.0	88.5	11.5	10.0	1.5	70.2	16.1	13.7	12.2	1.5
1961.	100.0	88.0	12.0	10.4	1.6	69.4	16.1	14.5	13.2	1.3
<i>Promedios por períodos</i>										
1945-49.	100.0	87.5	12.5	11.1	1.4	71.3	15.2	13.5	13.2	0.3
1950-54.	100.0	86.7	13.3	11.5	1.8	71.2	14.1	14.7	13.7	1.0
1955-61.	100.0	87.6	12.4	10.8	1.6	70.3	15.2	14.5	13.1	1.4

FUENTES Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

^a Incluye turismo.

Gráfico XXI

PAISES DEL GRUPO B: LA EVOLUCION DEL SECTOR EXTERNO EN EL PERIODO 1950-61
(Millones de dólares de 1950)
ESCALA NATURAL

FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

a 11 por ciento y los productos intermedios la aumentaron de 30 a 46 por ciento.

Las importaciones del Ecuador presentan un comportamiento distinto. Ya se indicó que la tendencia media mostraba una demanda de importación que crecía a un ritmo superior al del ingreso y al del producto interno. Según las estadísticas aduaneras, las importaciones de 1959-60 eran 2 veces más grandes que las de 1948-49 y, aproximadamente, la misma variación tuvo lugar en los rubros principales que se vienen analizando. Así pues, la composición no ha cambiado fundamentalmente en ese lapso, a pesar de las considerables variaciones que experimentó el ingreso nacional. Los bienes de consumo participan con el 37 por ciento en las compras totales en el exterior; las materias primas y productos intermedios con el 26 por ciento; los bienes de capital con el 29 por ciento; los materiales para la construcción con el 5 por ciento y finalmente los combustibles con el 3 por ciento restante.

Si se relacionan las distintas clases de importaciones con los componentes de la demanda interna y del producto, se comprueba la mayor elasticidad que han ofrecido los bienes de consumo importados con respecto al consumo total. Asimismo, tendió a elevarse el coeficiente de insumo de productos intermedios y combustibles en relación con el producto interno.

La disminución del contenido de maquinaria y equipo importado en la inversión interna puede estar determinada —como sucede en otros países— por un cambio en la estructura debido probablemente a los mismos factores que se anotaron al analizar la evolución de Colombia. Sólo en el caso de los materiales para la construcción se insinúa un proceso de sustitución significativo, a juzgar por el índice de su contenido en la inversión interna.

Las importaciones del Perú entre los períodos 1948-49

Cuadro 98

AMERICA LATINA: COMPOSICION DE LAS IMPORTACIONES, PROMEDIOS ANUALES

(Millones de dólares de 1955)

Sector	Total grupo B		Ecuador		Colombia		Perú	
	1948-49	1959-60	1948-49	1959-60	1948-49	1959-60	1948-49	1959-60
Bienes de consumo	136.0	180.0	21.7	42.3	74.1	52.7	40.2	85.2
No duraderos	104.0	129.5	15.7	32.1	54.8	36.2	33.5	61.3
Duraderos	32.0	50.5	6.0	10.2	19.3	16.5	6.7	23.9
Combustibles	18.3	26.4	1.3	3.9	14.2	8.3	2.8	14.3
Materias primas y productos intermedios	172.1	362.7	13.2	30.0	109.5	225.1	49.4	107.8
Metálicos	23.5	56.7	2.6	5.4	13.2	34.3	7.7	17.1
No metálicos	148.6	306.0	10.6	24.6	96.3	190.8	41.7	90.7
Bienes de capital	266.6	344.8	20.1	38.6	169.1	194.1	77.4	112.4
Materiales de construcción	36.7	43.7	3.0	5.1	25.4	24.7	8.3	14.0
Maquinaria y equipo para la agricultura	29.2	41.2	2.1	3.4	16.9	28.4	10.2	9.4
Maquinaria y equipo para la industria	148.3	180.1	8.9	18.9	96.7	103.3	42.7	58.0
Maquinaria y equipo para el transporte	52.4	79.8	6.1	11.2	30.1	37.7	16.2	31.0
Varios	2.6	8.7	—	—	1.9	6.2	0.7	2.5
Total	595.6	922.4	56.3	114.5	368.8	486.0	170.5	321.9

FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

y 1959-60 han crecido también considerablemente, comprobándose así para este período la tendencia a largo plazo de una elasticidad-ingreso de crecimiento superior a la unidad.

El análisis por rubros que se hace en los cuadros 98 y 99 muestra que las importaciones de bienes de consumo, combustibles y productos intermedios crecieron con más celeridad que las de bienes de capital. Esa disparidad fue de tal magnitud que las compras de bienes de consumo mostraron una elasticidad superior a la del consumo total interno (véase de nuevo el cuadro 100), y el insumo de combustibles y productos intermedios importados se incrementó más que el producto interno.

Por su parte, las importaciones de maquinaria y equipo crecieron a largo plazo a un ritmo algo más lento que la inversión interna, muy probablemente a consecuencia de un cambio en su composición que determina el mayor desarrollo de la inversión pública en comparación con la privada.

Hacia 1959 las importaciones peruanas presentaban la estructura típica de las economías latinoamericanas más abiertas al exterior. Así, los bienes de consumo abarcaban, por aquel entonces, el 27 por ciento de las compras en el exterior, los productos intermedios y los combustibles el 38 por ciento y, en último término, los bienes de capital el 35 por ciento.

Cuadro 99

PAISES DEL GRUPO B: COMPOSICION DE LAS IMPORTACIONES EN PORCIENTOS DEL TOTAL

Sector	Total grupo B		Ecuador		Colombia		Perú	
	1948-49	1959-60	1948-49	1959-60	1948-49	1959-60	1948-49	1959-60
Bienes de consumo	22.8	19.7	38.5	36.9	20.1	10.8	23.6	26.5
No duraderos	17.5	14.2	27.9	28.0	14.9	7.4	19.6	19.0
Duraderos	5.3	5.5	10.6	8.9	5.2	3.4	4.0	7.5
Combustibles	3.1	5.5	2.3	3.4	3.9	1.7	1.6	4.4
Materias primas y productos intermedios	28.9	39.4	23.4	26.2	29.7	46.3	29.0	33.5
Metálicos	3.9	6.2	4.6	4.7	3.6	7.1	4.5	5.3
No metálicos	25.0	33.2	18.8	21.5	26.1	39.3	24.5	28.2
Bienes de capital	44.8	37.4	35.7	33.7	45.8	39.9	45.4	34.9
Materiales de construcción	6.2	4.8	5.3	4.5	6.9	5.1	4.9	4.3
Maquinaria y equipo para la agricultura	4.9	4.5	2.7	3.0	4.6	5.8	6.0	2.9
Maquinaria y equipo para la industria	24.9	19.4	15.8	16.5	26.2	21.3	25.0	18.0
Maquinaria y equipo para el transporte	8.8	8.7	10.9	9.7	8.2	7.7	9.5	9.6
Varios	0.4	1.0	—	—	0.5	1.3	0.4	0.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

Cuadro 100

PAISES DEL GRUPO B: EVOLUCION DEL COEFICIENTE DE IMPORTACIONES

	Importaciones de bienes de consumo (en porcentajes del consumo total)		Importaciones de bienes de capital (en porcentajes de la inversión fija total)		Materias primas, bienes intermedios y combustibles (en porcentajes del producto bruto total)	
	Duraderos	No duraderos	Materiales de construcción	Maquinaria y equipo	Materias primas y bienes intermedios	Combustibles
<i>Total grupo</i>						
1948-49	0.9	2.7	5.4	34.0	3.7	0.4
1950-54	1.4	2.9	6.5	35.6	4.5	0.5
1955-59	1.1	2.5	5.5	30.6	4.9	0.4
1959	0.7	2.1	4.5	28.0	4.5	0.3
1960	0.9	2.2	4.3	32.1	5.0	0.4
1961	1.4	2.5	4.7	30.0	5.0	0.3
<i>Ecuador</i>						
1948-49	1.8	4.8	6.5	37.0	3.4	0.3
1950-54	1.9	5.1	7.0	43.0	3.7	0.4
1955-59	1.9	5.8	5.4	35.7	4.3	0.6
1959	1.9	6.0	5.4	36.2	4.3	0.6
1960	1.9	5.9	5.5	36.3	4.2	0.6
1961	1.8	5.5	5.2	34.9	4.0	0.5
<i>Colombia</i>						
1948-49	0.8	2.1	5.5	30.8	3.5	0.5
1950-54	1.2	2.0	6.3	32.2	4.3	0.6
1955-59	0.6	1.2	5.1	26.2	4.6	0.3
1959	0.3	0.8	3.8	23.6	4.1	0.1
1960	0.5	1.0	3.7	27.7	4.8	0.2
1961	0.8	1.2	4.0	23.6	4.6	0.2
<i>Perú</i>						
1948-49	0.7	3.6	5.1	42.4	4.4	0.2
1950-54	1.6	4.4	6.9	42.3	5.1	0.4
1955-59	2.1	4.9	6.4	39.5	6.0	0.7
1959	1.4	4.4	6.2	36.8	5.6	0.7
1960	1.9	4.3	5.3	42.0	6.0	0.8
1961	2.8	5.1	6.1	42.7	6.3	0.7

FUENTE: CEPAL, a base de estadísticas nacionales.

3. Crecimiento sectorial y cambios en la estructura productiva

La evolución de la producción interna de Colombia durante la posguerra se caracterizó por un lento crecimiento de la producción agropecuaria y por un desarrollo rápido de las industrias manufactureras, la producción petrolera y la construcción, aunque estas últimas en menor medida que la anterior.

En efecto, el promedio anual de los índices de 1955-60 refleja con respecto a 1945-49 que, mientras el producto total aumentaba en 56 por ciento, la producción de yacimientos, canteras y minas lo hacía en 88 por ciento, las industrias manufactureras en 108 por ciento, la construcción en 59 por ciento y la agricultura y ganadería sólo en 18 por ciento, aun incluyendo el café.

Es evidente que los factores que limitan el desarrollo agropecuario colombiano han representado un serio obstáculo para el crecimiento económico del país, aunque en los últimos años se registraron aumentos de consideración en la producción de bienes destinados al mercado interno, en la sustitución de importaciones e incluso hubo cierto incremento en las exportaciones de productos procedentes del campo.

El sector agropecuario registró en el Ecuador un ritmo

muy acelerado de desarrollo, determinado en buena parte por la producción bananera para la exportación. Por otro lado, la inversión pública coadyuvó a este proceso, al intensificar la actividad de la construcción. Las estimaciones estadísticas muestran que entre los dos quinquenios extremos de la posguerra el producto interno del Ecuador subió en 87 por ciento, la producción agropecuaria en 112 por ciento, la construcción en 122 por ciento y las manufacturas en 57 por ciento.

En el Perú el cuadro de la evolución de la producción sectorial muestra características particulares dentro de este grupo de países. Las exportaciones, que se diversificaron marcadamente en los años cincuenta, determinaron el rápido crecimiento de la minería, cuya producción se duplicó con creces en el período de posguerra. Con ritmos algo inferiores se desarrollaron la industria manufacturera y la construcción, y los servicios de transporte. En cambio, la producción agropecuaria creció lentamente, pues sólo se incrementó en un 40 por ciento entre los dos quinquenios extremos del período considerado.

En consecuencia, la estructura productiva en los países del grupo B ha experimentado cambios fundamentales. En Colombia la producción agropecuaria, que participaba con el 43 por ciento del producto interno en los primeros años de posguerra, descendió al 34 por ciento,

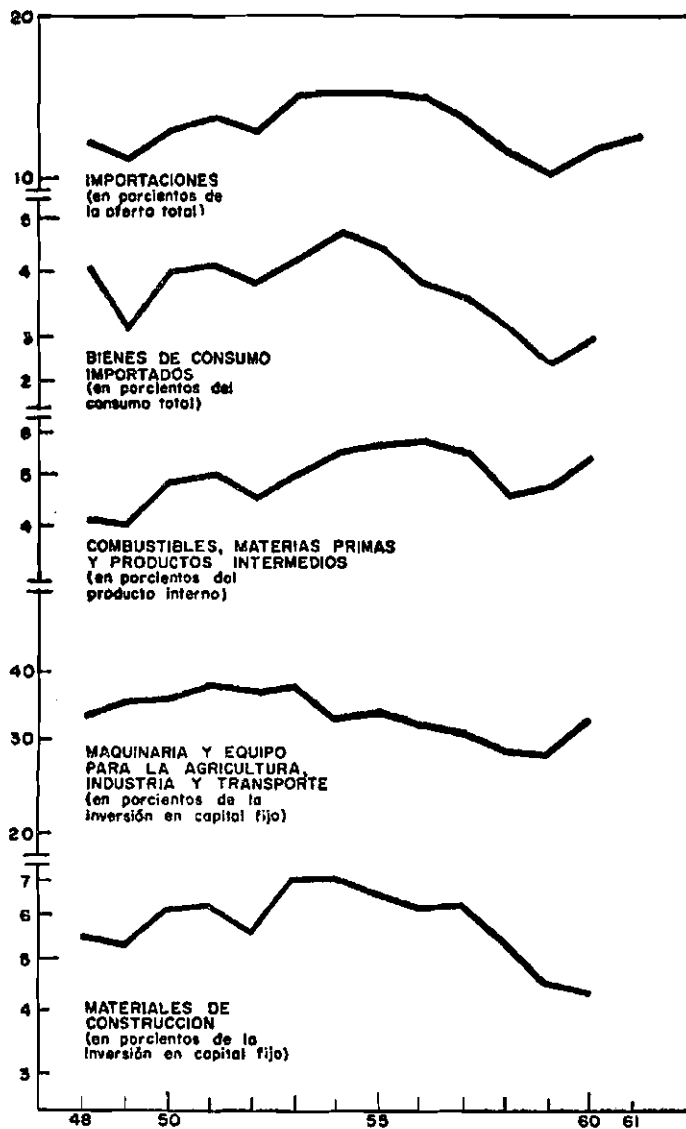
en tanto que la industria manufacturera elevó su participación de 14 a 18 por ciento. En el Ecuador se da la situación particular de que la producción agropecuaria, en virtud de la inversión para la demanda externa, aumentó su contribución de 32 a 36 por ciento, y las indus-

trias manufactureras la disminuyeron de 19 a 16 por ciento. Finalmente, en el Perú, mientras la producción agropecuaria descendía de 26 a 22 por ciento, la producción minera se acrecentó de 5 a 7 por ciento y la producción manufacturera de 15 a 18 por ciento.

Gráfico XXII

PAISES DEL GRUPO B: EVOLUCION DEL COEFICIENTE DE IMPORTACIONES, TOTAL Y POR TIPO DE BIENES

ESCALA SEMILOGARÍTMICA



FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

Capítulo III

PAISES DEL GRUPO C: CENTROAMERICA Y LAS ANTILLAS

En este análisis de carácter general del desarrollo de América Latina durante la posguerra, los países del grupo C se han clasificado en dos subgrupos: uno comprende a Cuba, Haití y la República Dominicana, y el otro a todos los países centroamericanos incluso Panamá.⁵

La información estadística básica para el análisis del primer grupo de países llega hasta 1959, porque no se ha dispuesto de datos completos para 1960 sobre Cuba y otros países. Se espera presentar en otra oportunidad estudios nacionales más detallados. Por ahora, se describirán las tendencias económicas generales, considerando cada uno de los grupos en su conjunto.

En estas condiciones, debe tenerse presente que las cifras globales del subgrupo antillano aparecen esencialmente determinadas en su magnitud absoluta y en sus variaciones por las cifras correspondientes a Cuba, a consecuencia del peso relativamente grande que dentro

del subgrupo tienen el producto, el ingreso y el comercio exterior de dicho país.

En los dos subgrupos, el sector externo ha ejercido una elevada gravitación, pues ambos comprenden las economías relativamente más abiertas al exterior de América Latina. Ello se pone de manifiesto en la magnitud del coeficiente de exportación que fue de 34 a 28 por ciento en el subgrupo antillano y de alrededor del 25 por ciento en el subgrupo centroamericano. (Véase el cuadro 101.)

La evolución del sector externo y su influencia sobre el producto y el ingreso han estado determinadas en los países antillanos particularmente por las exportaciones de azúcar. En cambio, en los países centroamericanos las exportaciones fueron más diversificadas. En el largo plazo, la relación de precios del intercambio de los países antillanos, no obstante sus fluctuaciones a corto plazo, ha sido más estable que la de los países centroamericanos. Finalmente, cabe agregar que ambos subgrupos se diferencian por el hecho de que el ritmo de crecimiento de

⁵ En los cuadros y gráficos de esta sección del capítulo aparecen como C-1 el primero y como C-2 el segundo.

Cuadro 101

PAISES DEL GRUPO C: INGRESO REAL, INVERSION Y SECTOR EXTERNO EN PORCIENTOS DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO

	Ingre- so real	Inver- sión total	Consu- mo total	Volumen de expor- taciones ^a	Efecto de la relación de inter- cambio exterior	Pagos a factores productivos del exterior	Financia- miento neto ex- terno	Impor- tacio- nes de bienes y servicios
<i>Total: Centroamérica y países del Caribe</i>								
1945-49	96.8	10.0	80.9	29.9	-3.2	3.0 ^c	-1.6 ^c	20.9
1950-54	99.3	12.8	85.0	27.1	-0.7	2.3	0.7	24.9
1955-61 ^b	98.0	15.1	83.6	27.0	-2.0	1.4	2.5	26.1
1958	98.1	16.0	85.4	28.4	-1.8	1.6	4.9	29.8
1959	95.7	15.5	82.1	27.5	-4.3	1.4	3.4	25.2
<i>C-1 Cuba, Haití y República Dominicana</i>								
1945-49	98.3	8.5	80.8	32.9	-1.7	2.6 ^c	-4.3 ^c	22.2
1950-54	97.5	12.6	84.2	29.5	-2.5	2.1	1.1	26.3
1955-59	97.3	15.9	82.3	29.9	-2.7	1.8	2.6	28.0
1958	97.3	16.6	84.0	31.4	-2.7	1.7	5.0	32.0
1959	94.3	16.3	79.1	29.0	-5.7	1.7	2.9	24.5
<i>C-2 Centroamérica y Panamá</i>								
1945-49	94.2	12.4	81.0	24.8	-5.8	3.6 ^c	2.9 ^c	18.2
1950-54	102.5	13.0	86.3	23.0	2.5	2.5	—	22.4
1955-61	100.0	14.7	87.7	24.0	—	1.6	4.1	26.4
1958	99.5	15.1	87.7	23.7	-0.4	1.5	4.7	26.5
1959	98.2	14.2	86.7	25.3	-1.8	1.1	3.7	26.2
1960	97.9	14.9	87.4	24.6	-2.1	1.1	5.5	26.9
1961	96.7	13.8	85.8	25.8	-3.3	1.3	3.7	25.4

FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

^a Incluye turismo.

^b Comprende una estimación para los países del Caribe.

^c Basado en el período 1946-49.

las exportaciones y del producto fue más rápido en los países centroamericanos que en los situados en las Antillas.

1. Países antillanos: Cuba, Haití y la República Dominicana

a) Tendencias del producto y del ingreso e impacto del sector externo

Durante la posguerra el producto interno de este subgrupo, considerado en su conjunto, creció a razón de 3.4 por ciento anual y a un ritmo ligeramente superior al ingreso real.⁶

El volumen físico de las exportaciones tuvo un desarrollo relativamente lento y aunque tendió a mejorar su poder de compra, la tasa de crecimiento sólo fue de 2.0 por ciento. Un creciente financiamiento externo contribuyó a que el subgrupo pudiera mantener un nivel de importaciones que se incrementaba a un ritmo superior al del ingreso interno. (Véase el cuadro 102 y el gráfico XXIII.)

En los primeros años de la posguerra (1945-49) el coeficiente de exportación del subgrupo era de 33 por ciento del producto interno, su valor anual promedio de

770 millones de dólares, y las importaciones de 520 millones. Durante este período, Cuba incrementó su reservas de oro y divisas en cerca de 100 millones de dólares, prosiguiendo así el proceso iniciado a comienzos del conflicto mundial.

En el quinquenio siguiente las exportaciones fueron en promedio de 840 millones de dólares —o sea un 9 por ciento superiores a las del período anterior—, aumentando las importaciones a 750 millones. Aunque también crecieron el producto y el ingreso, el coeficiente de importación se elevó de 22 a 28 por ciento. En el período 1955-59 el volumen físico de exportación volvió a incrementarse en 17 por ciento y en forma similar su poder de compra. El financiamiento neto externo llegó a ser de 85 millones de dólares en comparación con los 30 millones del quinquenio anterior y ello permitió aumentar en 23 por ciento las importaciones. En una magnitud inferior crecieron el producto y el ingreso. (Véase el cuadro 103 y el gráfico XXIV.)

La experiencia de los años 1958 y 1959 es muy ilustrativa de las fluctuaciones a corto plazo que con frecuencia experimentó este grupo de países, así como de la intensidad que alcanzó el deterioro de la relación de precios del intercambio. En efecto, en 1958 las importaciones alcanzaban el alto nivel de 1 060 millones de dólares, pero al año siguiente descendían a 810 millones con mo-

⁶ Véanse más adelante el cuadro 104 y el gráfico XXIII.

Cuadro 102

PAISES DEL GRUPO C: PRODUCTO, INGRESO REAL, INVERSION Y SECTOR EXTERNO

(En millones de dólares en 1950)

	Produc- to bru- to	Ingre- so real	Inver- sión total	Consu- mo total	Volumen de expor- taciones ^a	Efecto de la rela- ción de in- tercambio exterior	Pagos a factores producti- vos del exterior	Financia- miento neto externo	Importa- ciones de bienes y servicios
Total: Centroamérica y países del Caribe									
1945-49	3 710	3 590	370	3 000	1 110	-120	110 ^c	- 60 ^c	770
1950-54	4 460	4 430	570	3 790	1 210	- 30	100	30	1 110
1955-61 ^b	5 550	5 440	840	4 640	1 500	-110	80	140	1 480
1958	5 500	5 400	880	4 700	1 560	-100	90	270	1 640
1959	5 560	5 320	860	4 570	1 530	-240	80	190	1 400
C-1 Cuba, Haití y República Dominicana									
1945-49	2 340	2 300	200	1 890	770	- 40	60 ^c	-100 ^c	520
1950-54	2 850	2 780	360	2 400	840	- 70	60	30	750
1955-59	3 280	3 190	520	2 700	980	- 90	60	85	920
1958	3 310	3 220	550	2 780	1 040	- 90	57	167	1 060
1959	3 310	3 120	540	2 620	960	-190	56	96	810
C-2 Centroamérica y Panamá									
1945-49	1 370	1 290	170	1 110	340	- 80	50 ^c	- 40 ^c	250
1950-54	1 610	1 650	210	1 390	370	40	40	-	360
1955-61	2 170	2 170	320	1 904	520	-	34	88	574
1958	2 190	2 180	330	1 920	520	- 10	33	103	580
1959	2 250	2 210	320	1 950	570	- 40	24	84	590
1960	2 330	2 280	347	2 037	573	- 50	25	129	627
1961	2 460	2 380	339	2 111	635	- 80	32	91	625

FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

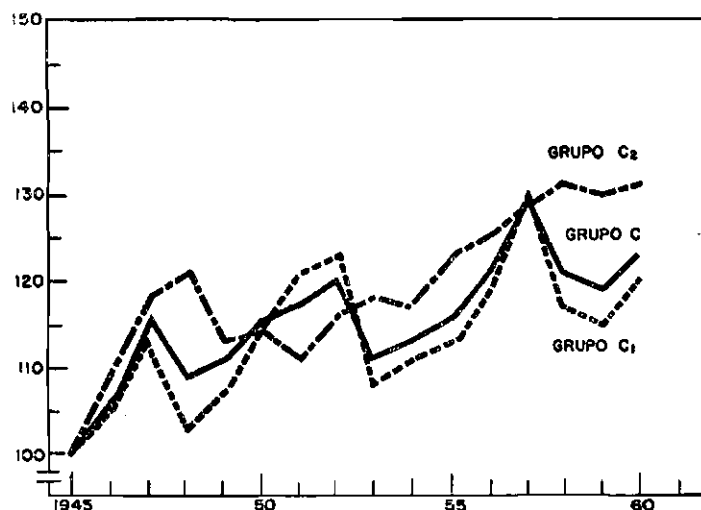
^a Incluye turismo.

^b Comprende una estimación para los países del Caribe.

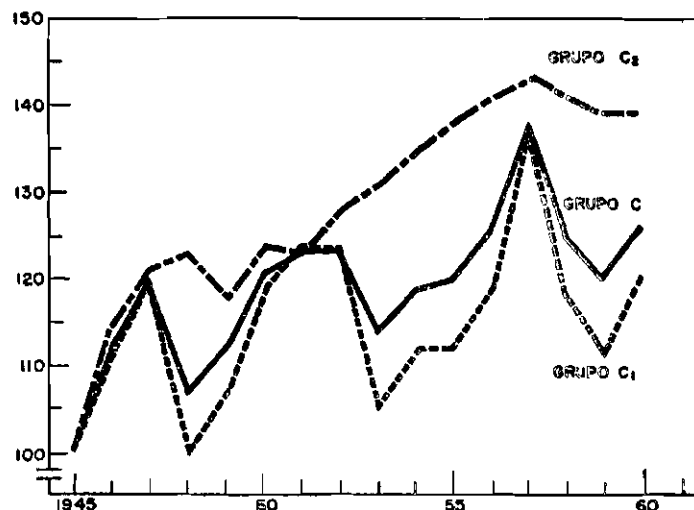
^c Basado en el período 1946-49.

Gráfico XXIII
PAISES DEL GRUPO C
(Índices 1945 = 100)
ESCALA NATURAL

Índices del producto bruto por habitante



Índices del ingreso bruto por habitante



FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

tivo de un menor volumen físico de exportaciones agravado por aquel deterioro. (Véanse de nuevo el cuadro 102 y el gráfico XXV.)

b) *Curso de las importaciones y cambios en su composición*

Se dijo al principio que las importaciones de este grupo de países tendieron a crecer durante la posguerra

a un ritmo superior al del ingreso. En efecto, registraron una tasa de incremento anual de 5.8 por ciento. (Véase el cuadro 104.)

Sin embargo, en los años cincuenta la elasticidad-ingreso de las importaciones descendió apreciablemente a juzgar por la variación que experimentaron entre 1948-49 y 1959. Entre estos períodos extremos el nivel de las importaciones creció en 38 por ciento y el ingreso en 36 por ciento.

Cuadro 103

PAISES DEL GRUPO C: EVOLUCION DEL PRODUCTO BRUTO Y DEL INGRESO REAL, TOTAL Y POR HABITANTE. TASAS ACUMULATIVAS ANUALES POR PERIODOS, EN PORCIENTOS

	Total		Población	Por habitante	
	Producto bruto	Ingreso real		Producto bruto	Ingreso real
<i>Total: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Cuba, Haití y República Dominicana</i>					
1945-50	5.2	6.2	2.2	2.9	3.9
1950-55	2.8	2.5	2.6	0.6	— 0.1
1955-57	8.2	10.1	2.7	5.9	7.3
1957-59	—1.0	— 4.3	2.7	—3.7	— 7.0
<i>Cuba, Haití y República Dominicana</i>					
1945-50	5.1	5.8	2.1	3.0	3.7
1950-55	1.9	1.0	2.3	—0.4	— 1.3
1955-57	9.8	13.4	2.3	7.5	11.4
1957-59	—4.0	— 8.3	2.3	—6.3	—10.6
<i>Centroamérica</i>					
1945-50	5.8	7.0	2.4	3.4	4.6
1950-55	4.6	5.3	3.0	1.6	2.3
1955-57	5.9	5.1	3.1	2.8	2.0
1957-59	3.9	2.7	3.2	0.7	— 0.5

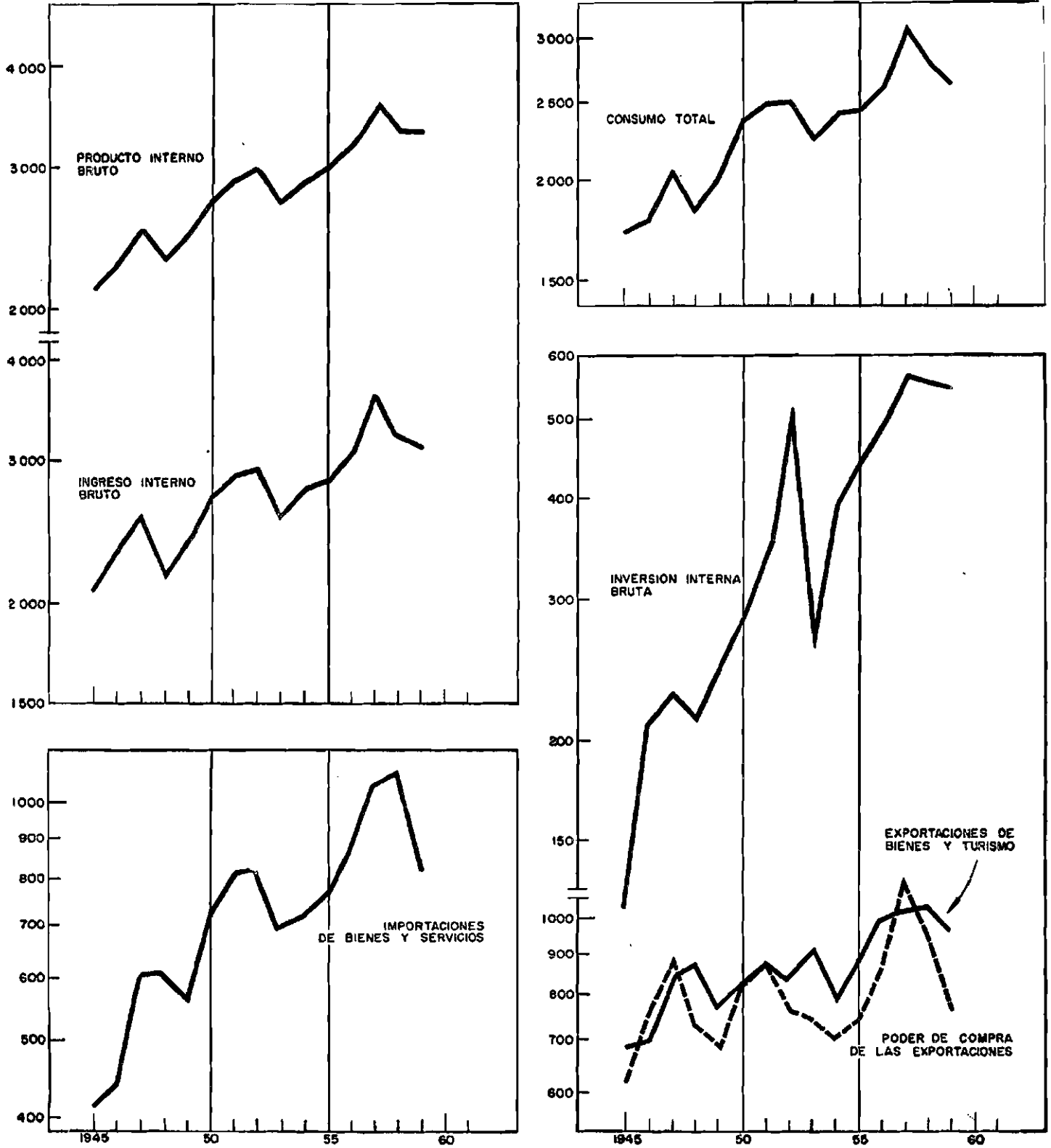
FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

Gráfico XXIV

PAISES DEL GRUPO C-1: CUBA, HAITI Y REPUBLICA DOMINICANA:
PRODUCTO, IMPORTACIONES Y DEMANDA FINAL

(Millones de dólares de 1950)

ESCALA SEMILOGARÍTMICA



FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

Cuadro 104

PAISES DEL GRUPO C; RITMO DE CRECIMIENTO DE LA DEMANDA FINAL Y DE LOS RECURSOS DISPONIBLES, TASAS ANUALES ACUMULATIVAS ENTRE EL PERIODO 1945-49 Y 1955-61

	Grupo C	Caribe ^a	Centro-américa
Ingreso real	3.8	3.3	4.9
Producto interno	3.7	3.4	4.3
Importaciones de bienes y servicios	5.9	5.8	7.9
Consumo	4.0	3.7	5.0
Privado	3.7	3.4	4.7
Público	6.4	5.7	8.2
Exportaciones			
Volumen de bienes y turismo	2.8	2.4	3.9
Poder de compra	3.0	2.0	6.5
Inversión bruta total	7.7	10.00	5.0
Inversión fija	7.6	9.4	6.3
Pública	11.3	15.7	8.3
Privada	6.3	7.0	6.3

FUENTES Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.
^a Se refiere al período 1945-49/1955-59.

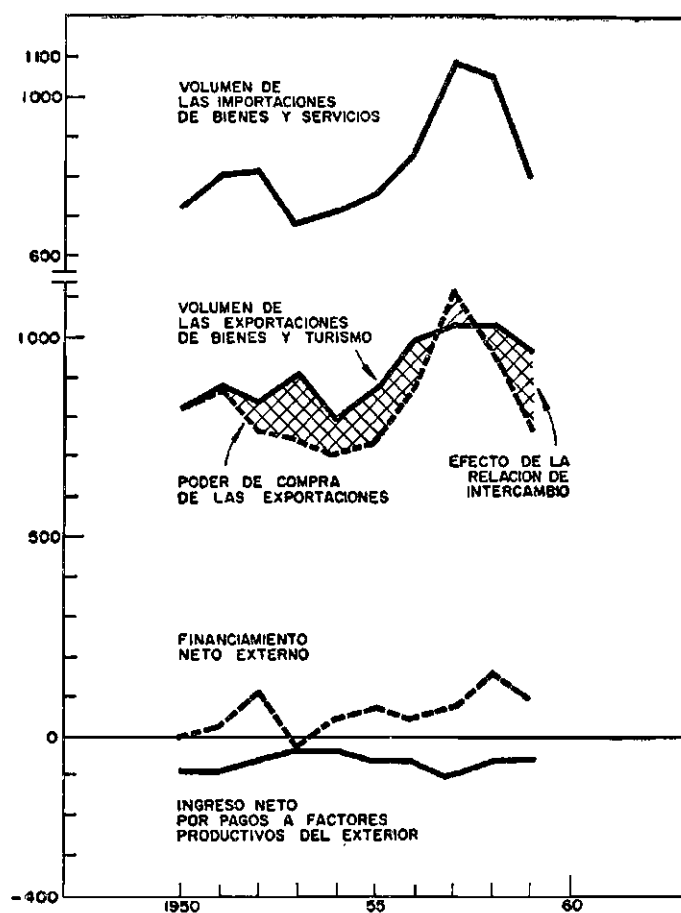
Véase ahora cómo evolucionó la composición de las importaciones en ese período y cómo variaron las distintas clases de bienes en relación con la demanda y el producto interno. Los cuadros 105, 106, 107 y 108 y el gráfico XXVI recogen la información básica pertinente.

Las importaciones de bienes duraderos para consumo han aumentado más que el consumo interno total; su participación en este último, que ya era relativamente alta en el período 1948-49, se elevó en la década del 50 hasta representar el 3.5 por ciento del consumo interno. En cambio, las importaciones de bienes no duraderos para consumo crecieron menos que el consumo interno, su participación en éste descendió de 11 por ciento en 1948-49 a 8.3 por ciento en la segunda mitad de la década

Gráfico XXV

PAISES DEL GRUPO C-1: LA EVOLUCION DEL SECTOR EXTERNO EN EL PERIODO 1950-59
 (Millones de dólares de 1950)

ESCALA NATURAL.



FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

Cuadro 105

PAISES DEL GRUPO C-1: EVOLUCION DE LA ESTRUCTURA DE LA OFERTA Y DE LA DEMANDA FINAL EN PORCIENTOS DEL TOTAL

Año	Oferta total						Demanda total				
	Total	Producto interno	Importaciones			Consumo público y privado	Exportaciones ^a	Inversión bruta			
			Total	Bienes	Servicios netos			Total	Fija	Variación de existencias	
1945-49	100.0	81.6	18.3	15.7	2.6	65.9	27.0	7.1	7.5	-0.4	
1950	100.0	78.9	21.1	18.6	2.2	68.2	23.6	8.2	8.2	—	
1951	100.0	78.4	21.6	19.4	2.2	67.2	23.6	9.2	9.2	—	
1952	100.0	78.6	21.4	18.9	2.5	65.4	21.7	12.9	10.0	2.9	
1953	100.0	80.0	20.0	17.5	2.5	65.7	26.6	7.8	8.9	-1.1	
1954	100.0	80.1	19.9	17.6	2.3	67.0	22.0	11.0	9.9	1.1	
1955	100.0	80.0	20.0	17.8	2.2	64.9	23.2	11.9	12.5	-0.6	
1956	100.0	78.8	21.2	18.8	2.4	63.7	24.2	12.1	13.6	-1.5	
1957	100.0	76.5	23.5	20.9	2.6	65.8	22.2	12.0	11.9	0.1	
1958	100.0	75.8	24.2	21.6	2.6	63.6	23.8	12.6	12.5	0.1	
1959	100.0	80.3	19.7	17.7	2.0	63.4	23.4	13.1	13.0	0.1	
Promedios por períodos											
1945-49	100.0	81.6	18.3	15.7	2.6	65.9	27.0	7.1	7.5	-0.4	
1950-54	100.0	79.2	20.8	18.4	2.4	66.7	23.4	9.9	9.3	0.6	
1955-59	100.0	78.1	21.9	19.5	2.4	64.2	23.4	12.4	12.7	-0.3	

FUENTES Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.
^a Incluye turismo.

Cuadro 106

AMERICA LATINA: COMPOSICION DE LAS IMPORTACIONES, PROMEDIOS ANUALES

(Millones de dólares de 1955)

Sector	Total grupo C		Grupo C-1		Grupo C-2	
	1948-1949	1959	1948-1949	1959	1948-1949	1959
Bienes de consumo	422.0	583.4	295.0	346.9	127.0	236.5
No duradero	325.3	405.9	230.6	232.8	94.7	173.1
Duradero	96.7	177.5	64.4	114.1	32.3	63.4
Combustibles	63.3	107.9	39.6	59.4	23.7	48.5
Materias primas y productos intermedios	221.5	421.8	155.3	274.8	66.2	147.0
Metálicos	40.7	84.6	32.6	69.3	8.1	15.3
No metálicos.	180.8	337.2	122.7	205.5	58.1	131.7
Bienes de capital	173.9	358.4	99.0	210.0	74.9	148.4
Materiales de construcción	47.4	42.8	24.5	4.9	22.9	37.9
Maquinaria y equipo para la agricultura	20.8	36.9	13.1	18.9	7.7	18.0
Maquinaria y equipo para la industria.	78.2	234.6	48.4	171.0	29.8	63.6
Maquinaria y equipo de transporte	27.5	44.1	13.0	15.2	14.5	28.9
Varios	13.4	15.3	8.1	5.9	5.3	9.4
<i>Total</i>	<i>894.1</i>	<i>1 486.8</i>	<i>597.0</i>	<i>897.0</i>	<i>297.1</i>	<i>589.8</i>

FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

y esta tendencia declinante persistió durante ese lapso, puesto que en 1959 el coeficiente llegó a ser de 7.7 por ciento.

Esos índices reflejan la intensidad del proceso de sustitución en los bienes no duraderos para consumo. Un fenómeno similar se verificó en los materiales para la construcción, pues el contenido de estas importaciones en la inversión interna ha tendido a disminuir. Por el contrario, el coeficiente del contenido de maquinaria y equipo importado en la inversión interna se ha elevado. En 1948-49 ese coeficiente era de 26.1 por ciento y pasó a ser de 34 por ciento en 1955-59. Asimismo, han tendido

a aumentar los coeficientes de insumos de combustibles y productos intermedios importados en el producto interno total.

En síntesis, en este grupo de países —en cuyas cifras la gravitación de Cuba es considerable— el volumen de importaciones tendió a crecer en la década del 50 a un ritmo muy parecido al del ingreso interno. Determinaron esta alta elasticidad de la demanda total de importaciones los bienes duraderos para consumo, la maquinaria y el equipo para inversión y los productos intermedios y combustibles para la actividad industrial y económica en general. No sucedió lo mismo con los bienes no durade-

Cuadro 107

PAISES DEL GRUPO C: COMPOSICION DE LAS IMPORTACIONES EN PORCIENTOS DEL TOTAL

Sector	Total grupo C		Grupo C-1		Grupo C-2	
	1948-1949	1959	1948-1949	1959	1948-1949	1959
Bienes de consumo	47.2	39.2	49.4	38.7	42.7	40.1
No duradero	36.4	27.3	38.6	26.0	31.9	29.3
Duradero	10.8	11.9	10.8	12.7	10.8	10.8
Combustibles	7.1	7.3	6.6	6.6	8.0	8.2
Materias primas y productos intermedios	24.8	28.4	26.0	30.6	22.3	24.9
Metálicos	4.6	5.7	5.5	7.7	2.7	2.6
No metálicos.	20.2	22.7	20.5	22.9	19.6	22.3
Bienes de capital	19.4	24.1	16.6	23.4	25.2	25.2
Materiales de construcción	5.3	2.9	4.1	0.5	7.7	6.4
Maquinaria y equipo para la agricultura	2.3	2.5	2.2	2.1	2.6	3.1
Maquinaria y equipo para la industria.	8.7	15.8	8.1	19.1	10.0	10.8
Maquinaria y equipo de transporte	3.1	2.9	2.2	1.7	4.9	4.9
Varios	1.5	1.0	1.4	0.7	1.8	1.6
<i>Total</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>

FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

Cuadro 108

PAISES DEL GRUPO C: EVOLUCION DEL COEFICIENTE DE IMPORTACIONES

	Importaciones de bienes de consumo (en porcentos del consumo total)		Importaciones de bienes de capital (en porcentos de la inversión fija total)		Materias primas, bienes intermedios y combustibles (en porcentos del producto bruto total)	
	Duraderos	No duraderos	Materiales de construcción	Maquinaria y equipo	Materias primas y bienes intermedios	Combustibles
<i>Total grupo</i>						
1948-49	2.8	9.5	10.0	26.7	5.2	1.5
1950-54	2.9	9.3	9.5	24.5	5.4	1.6
1955-59	3.3	8.2	7.9	32.5	6.5	1.8
1959	3.4	7.7	4.4	32.6	6.6	1.7
<i>Caribe</i>						
1948-49	3.1	11.0	8.6	26.1	5.9	1.5
1950-54	3.1	10.0	7.9	23.0	5.7	1.6
1955-59	3.5	8.3	5.6	34.0	7.0	1.9
1959	3.8	7.7	0.8	33.8	7.2	1.5
<i>Centroamérica</i>						
1948-49	2.4	6.9	12.0	27.2	4.0	1.4
1950-54	2.5	8.2	11.9	26.9	5.0	1.6
1955-59	3.1	8.2	11.8	30.0	5.9	1.8
1959	2.8	7.7	10.5	30.6	5.7	1.9

FUENTE: CEPAL, a base de estadísticas nacionales.

ros para consumo y los materiales para la construcción los cuales, en mayor o menor grado, fueron sustituidos gracias al desarrollo registrado en ese período en las actividades internas.

En consecuencia, las importaciones de este grupo de países experimentaron cambios pronunciados en su composición. Los bienes no duraderos para consumo repre-

sentaron en 1959 el 26 por ciento del total, en comparación con una participación del 39 por ciento 10 años atrás; los materiales para la construcción descendieron al 0.5 por ciento cuando antes absorbían el 4 por ciento; los bienes de capital y los productos intermedios, en su conjunto, elevaron su participación pasando de 52 a 54 por ciento del total.

Cuadro 109

PAISES DEL GRUPO C-2: EVOLUCION DE LA ESTRUCTURA DE LA OFERTA Y DE LA DEMANDA FINAL EN PORCIENTOS DEL TOTAL

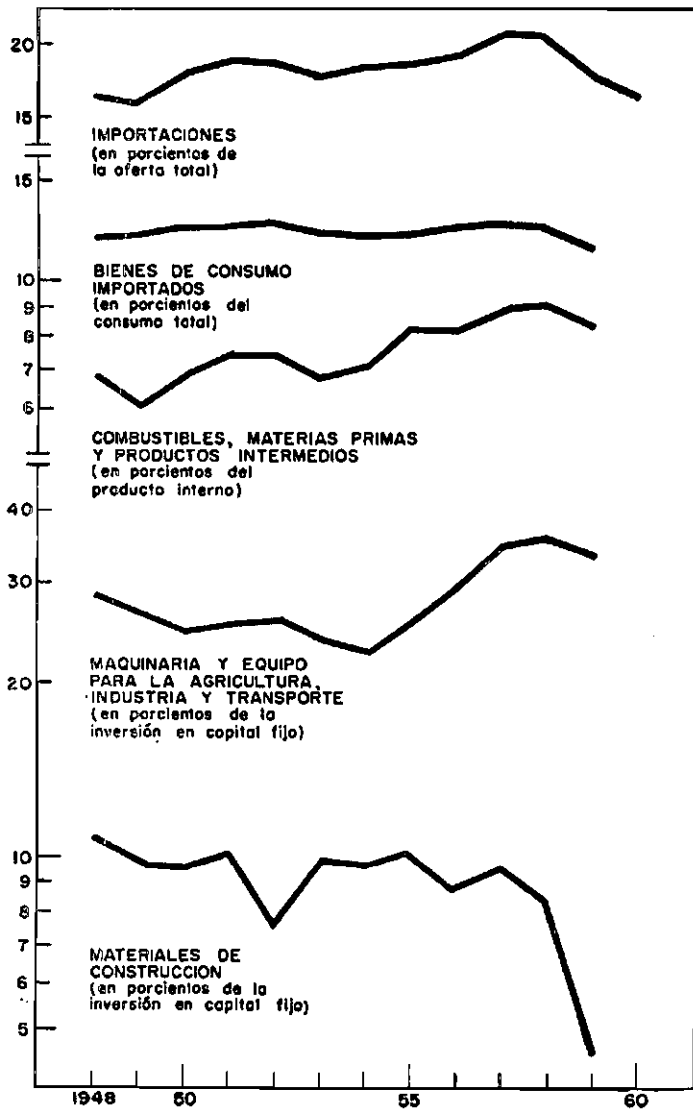
Año	Oferta total					Demanda total				
	Total	Producto interno	Importaciones			Consumo público y privado	Exportaciones de bienes y turismo	Inversión bruta		
			Total	Bienes	Servicios netos			Total	Fija	Variación de existencias
1945-49.	100.0	84.9	15.1	14.3	0.8	68.7	21.0	10.3	9.8	0.5
1950.	100.0	83.6	16.4	15.4	1.0	70.6	19.5	9.9	9.6	0.3
1951.	100.0	82.1	17.9	16.8	1.1	70.4	18.3	11.2	10.7	0.5
1952.	100.0	81.7	18.3	17.2	1.1	70.7	18.6	10.7	10.4	0.3
1953.	100.0	81.2	18.8	17.2	1.6	69.7	18.5	11.8	11.4	0.4
1954.	100.0	79.4	20.6	18.7	1.9	71.6	16.9	11.5	11.2	0.3
1955.	100.0	79.3	20.7	18.3	2.4	70.1	18.3	11.6	11.3	0.3
1956.	100.0	78.7	21.3	18.9	2.4	70.2	17.3	12.5	12.1	0.4
1957.	100.0	78.3	21.7	19.5	2.2	70.4	17.4	12.2	11.9	0.3
1958.	100.0	79.9	21.0	18.9	2.1	69.4	18.9	11.7	11.5	0.2
1959.	100.0	79.3	20.7	18.2	2.5	68.9	20.0	11.0	10.7	0.3
1960.	100.0	78.8	21.2	18.8	2.4	68.9	19.3	11.7	11.3	0.4
1961.	100.0	79.7	20.3	18.1	2.2	68.4	20.6	11.0	10.8	0.2
<i>Promedios por períodos</i>										
1945-49.	100.0	84.9	15.1	14.3	0.8	68.7	21.0	10.3	9.8	0.5
1950-54.	100.0	81.5	18.5	17.1	1.4	70.6	18.3	11.1	10.7	0.4
1955-61.	100.0	79.0	21.0	18.7	2.3	69.4	18.9	11.7	11.3	0.4

FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

Gráfico XXVI

PAISES DEL GRUPO C: EVOLUCION DEL COEFICIENTE DE IMPORTACIONES, TOTAL Y POR TIPO DE BIENES

ESCALA SEMILOGARÍTMICA



FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

2. Países centroamericanos

a) Tendencias del producto y del ingreso e impacto del sector externo

Considerados en su conjunto, los países centroamericanos registraron durante la posguerra una tendencia media de crecimiento del producto de 4 por ciento y un ritmo más acelerado en el ingreso, que se estima en 5 por ciento, pues la relación de precios del intercambio en el conjunto del Istmo centroamericano —no obstante su deterioro reciente— ha evolucionado, en promedio, a niveles superiores a los registrados en los primeros años de posguerra.

El volumen físico de las exportaciones se elevó persistentemente durante todo el período, acelerando su tasa de crecimiento en los últimos 10 años. Sin embargo, aunque la evolución de la relación de precios del intercambio fue favorable en el largo plazo, en la segunda mitad de la década del 50 comenzó a descender, anulando

do parte del mayor poder de compra que hubiera logrado Centroamérica con la expansión de sus exportaciones. (Véase el gráfico XXVII.)

En todo caso, el desarrollo de las exportaciones fue el principal factor para que estos países mantuvieran cierto ritmo de crecimiento durante los años cincuenta. Es importante anotar que la expansión del comercio intercentroamericano contribuyó en medida no despreciable a este desarrollo gracias al proceso de integración económica que está en marcha en aquella región. Durante la década del 50 dicho comercio aumentó casi 4 veces, pasando su valor total de 8.6 millones de dólares en 1950 a 32.7 en 1960 y a 50 millones en 1962. Esa expansión aceleró su ritmo en el último quinquenio (tasa anual de aumento de 20 por ciento) precisamente en el período en que los factores externos tendían a deprimir el nivel de actividad económica de la región. (Véase el gráfico XXVII.)

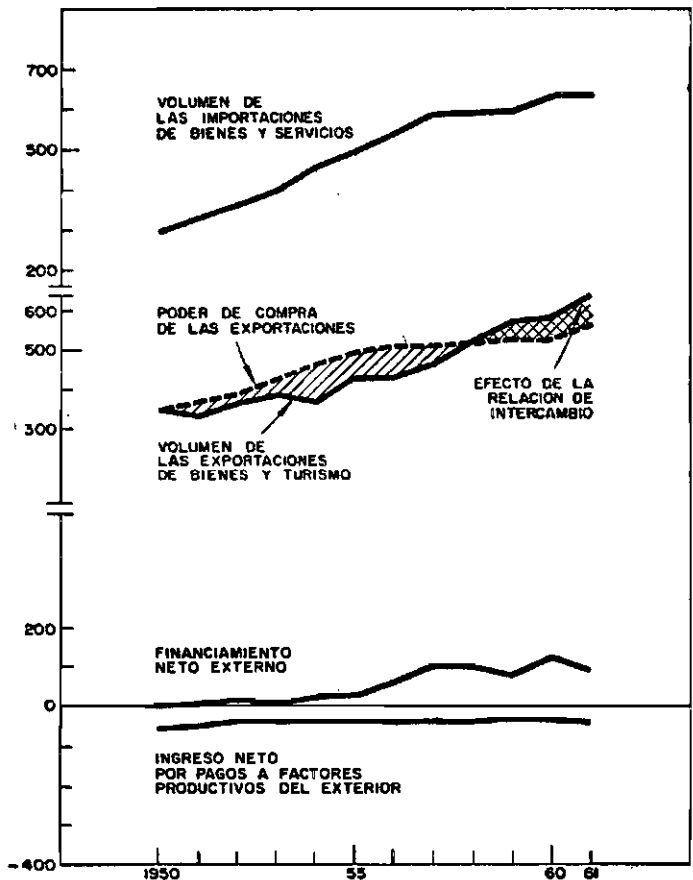
El producto interno siguió creciendo en el período 1955-57 a razón de 5.9 por ciento anual, pero el efecto del deterioro de la relación de precios del intercambio exterior que comenzó a hacerse sentir desde 1957 deprimió el crecimiento del ingreso a un ritmo de 2.7 por ciento entre ese año y 1961. Si ese ritmo se compara con el de la población, que se multiplica rápidamente,

Gráfico XXVII

PAISES DEL GRUPO C-2: CENTROAMERICA. LA EVOLUCION DEL SECTOR EXTERNO EN EL PERIODO 1950-61

(Millones de dólares de 1950)

ESCALA NATURAL



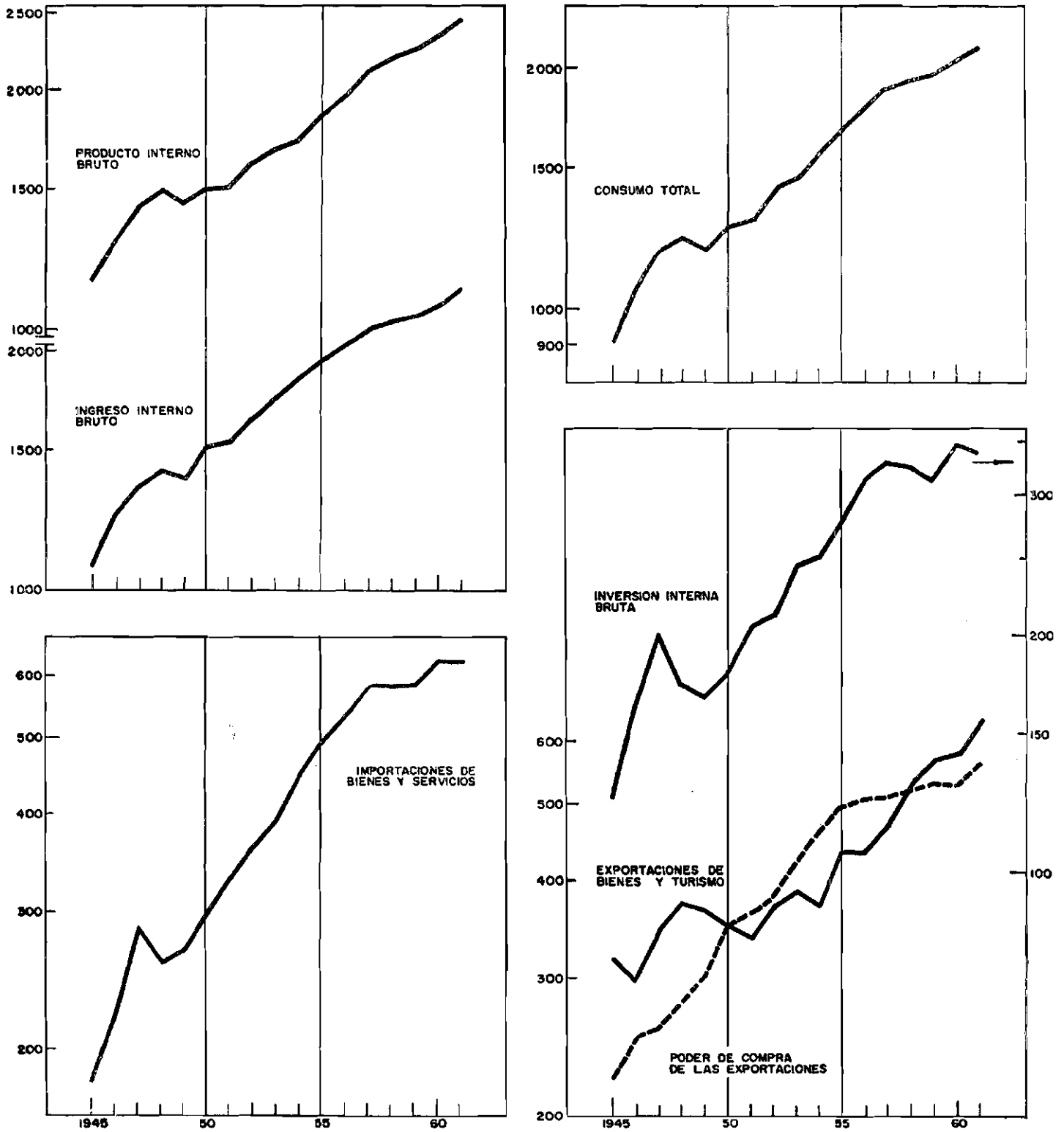
FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

Gráfico XXVIII

PAISES DEL GRUPO C-2: CENTROAMERICA. PRODUCTO, IMPORTACIONES Y DEMANDA FINAL

(Millones de dólares de 1950)

ESCALA SEMILOGARÍTMICA



FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

se obtiene que entre 1957 y 1961 el ingreso por habitante declinó en 0.5 por ciento, mientras que en años anteriores había aumentado a tasas superiores al 2 por ciento. (Véase de nuevo el cuadro 103.)

b) *Curso de las importaciones y cambios en su composición*

En la década del 50 las importaciones de los países centroamericanos tendieron a crecer más que el ingreso interno y que las exportaciones. En consecuencia hubo un aumento relativamente alto de financiamiento externo. (Véase de nuevo el gráfico XXVII y el cuadro 109.)

El volumen de las importaciones correspondientes a 1959 duplicó aproximadamente el promedio del período 1948-49. Todos sus rubros crecieron con intensidad, pero los mayores aumentos corresponden a las materias primas y a los productos intermedios. (Véase otra vez el cuadro 106.)

El comportamiento de las importaciones durante ese período en relación con los distintos factores de la demanda fue el siguiente: las importaciones de bienes duraderos para consumo aumentaron más que el consumo total interno, pues el índice de su contenido en este último era en la primera mitad de los años cincuenta del 2.5 por ciento y se elevó con posterioridad al 3.1 por ciento.

Los bienes no duraderos para consumo tendieron en un principio a crecer más que el consumo total, pero después invirtieron su comportamiento a juzgar por el índice porcentual de 1959. Un fenómeno similar se produjo en las importaciones de materiales para la construcción, pues el índice de su contenido en la inversión in-

terna descendió marcadamente durante la década. En cambio, aumentó el contenido de importaciones de maquinarias y equipos en la inversión interna —así como los insumos de productos intermedios y combustibles— en relación con el producto interno total. (Véase de nuevo el cuadro 108.)

Este análisis muestra que la alta elasticidad del crecimiento de las importaciones centroamericanas ha estado principalmente determinada durante el período considerado por los bienes duraderos para consumo, los productos intermedios y combustibles, así como por los bienes de capital.

Los bienes no duraderos para consumo y, en cierta medida, los materiales para la construcción tuvieron una influencia menor, pues los países centroamericanos, considerados en su conjunto, están desarrollando industrias o actividades de sustitución de esas ramas.

Hacia 1959 las importaciones centroamericanas tenían una estructura en la cual había disminuido en cierto grado la proporción correspondiente a bienes no duraderos para consumo y a materiales para la construcción y, por el contrario, había aumentado la participación de los combustibles y los productos intermedios.

Con todo, los bienes no duraderos para consumo tenían la alta proporción de 29 por ciento con respecto al total importado, en comparación con un 8 por ciento de los combustibles y 50 por ciento de los productos intermedios y bienes de capital, correspondiendo, finalmente, a los bienes duraderos el 11 por ciento.⁷

⁷ El 2 por ciento restante correspondería al rubro "varios".

Capítulo IV

PAISES DEL GRUPO D: BRASIL, MEXICO Y VENEZUELA

Los tres países de este grupo han tenido durante la posguerra un crecimiento económico más rápido que el promedio de América Latina. Al igual que en el resto de la región, el sector externo influyó también en la evolución de cada uno de ellos, intensificando el crecimiento en los primeros años de posguerra y debilitando su ritmo en la década del 50.

Diferencias bien marcadas en la estructura económica interna y en la del comercio exterior han impreso características particulares a la evolución económica de los tres países. Venezuela tiene una economía relativamente más abierta al exterior que el Brasil y México a juzgar por la magnitud de su coeficiente de importación, que duplica el correspondiente a estos países. Por otro lado, en aquel país ha predominado el sector petrolero en su estructura productiva y económica, mientras que en el Brasil y México han sido las actividades agropecuarias y manufactureras. En 1960 el petróleo constituyó el 88 por ciento de las exportaciones venezolanas, en tanto que el café representó el 56 por ciento de las brasileñas. Las ventas mexicanas muestran una mayor diversificación y comprenden algodón, café, plata, plomo, camarón, cobre, azufre, etc.

A continuación, se describen, en términos generales,

los aspectos esenciales del proceso de crecimiento económico registrado durante la posguerra en cada uno de los países de este grupo. Los gráficos XXIX, XXX, XXXI y XXXII recogen la información relativa a la evolución del conjunto de los tres países del grupo D.

1. Brasil

a) Tendencias del producto y del ingreso e impacto del sector externo

El Brasil tuvo durante el período de posguerra una tendencia media de crecimiento que se estima en un ritmo anual de 5.7 por ciento para el producto y de 6.3 por ciento para el ingreso. El mayor crecimiento de este último se debe al hecho de que la relación de precios del intercambio tendió a evolucionar favorablemente para el país a partir de la terminación del conflicto y el deterioro ulterior sólo comenzó a producirse después de 1955. (Véase el cuadro 111.)

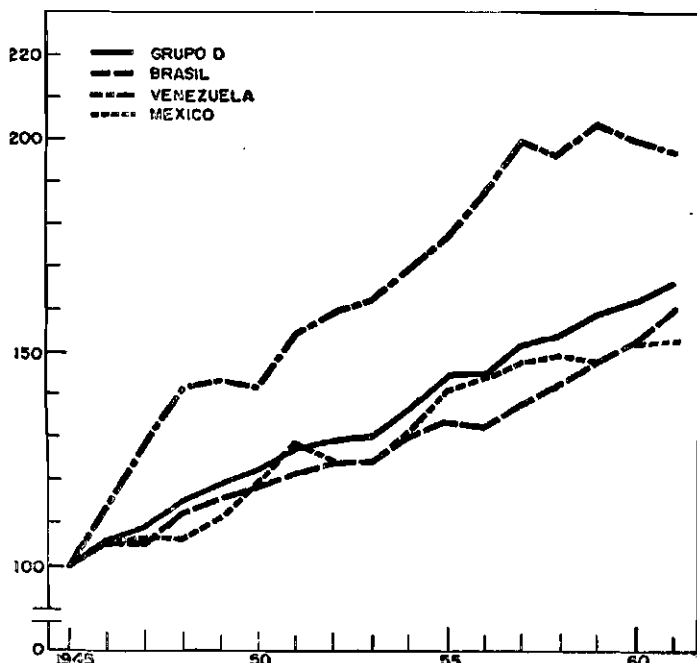
El volumen físico de las exportaciones tendió a estancarse e incluso a contraerse, pero su capacidad de compra, gracias a lo que se acaba de señalar en lo que toca a la relación de precios del intercambio, tendió a

Gráfico XXIX

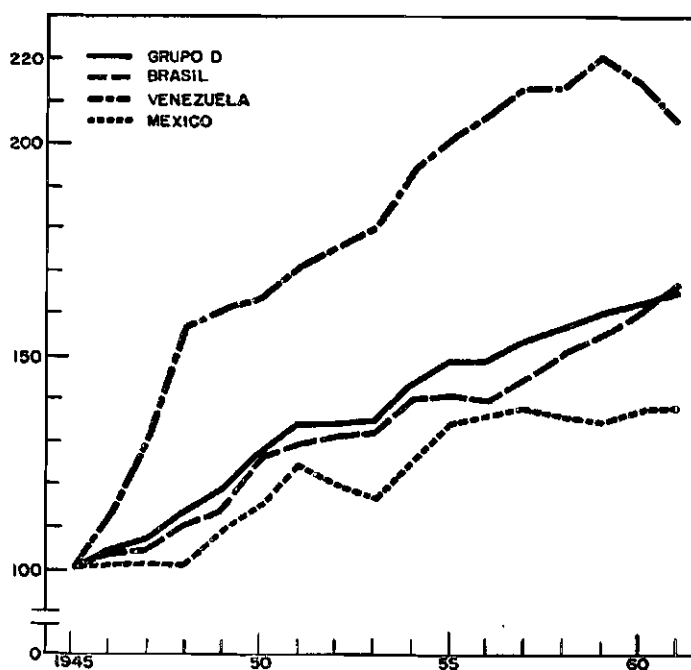
PAISES DEL GRUPO D
(Índices 1945 = 100)

ESCALA NATURAL

Índices del producto bruto por habitante



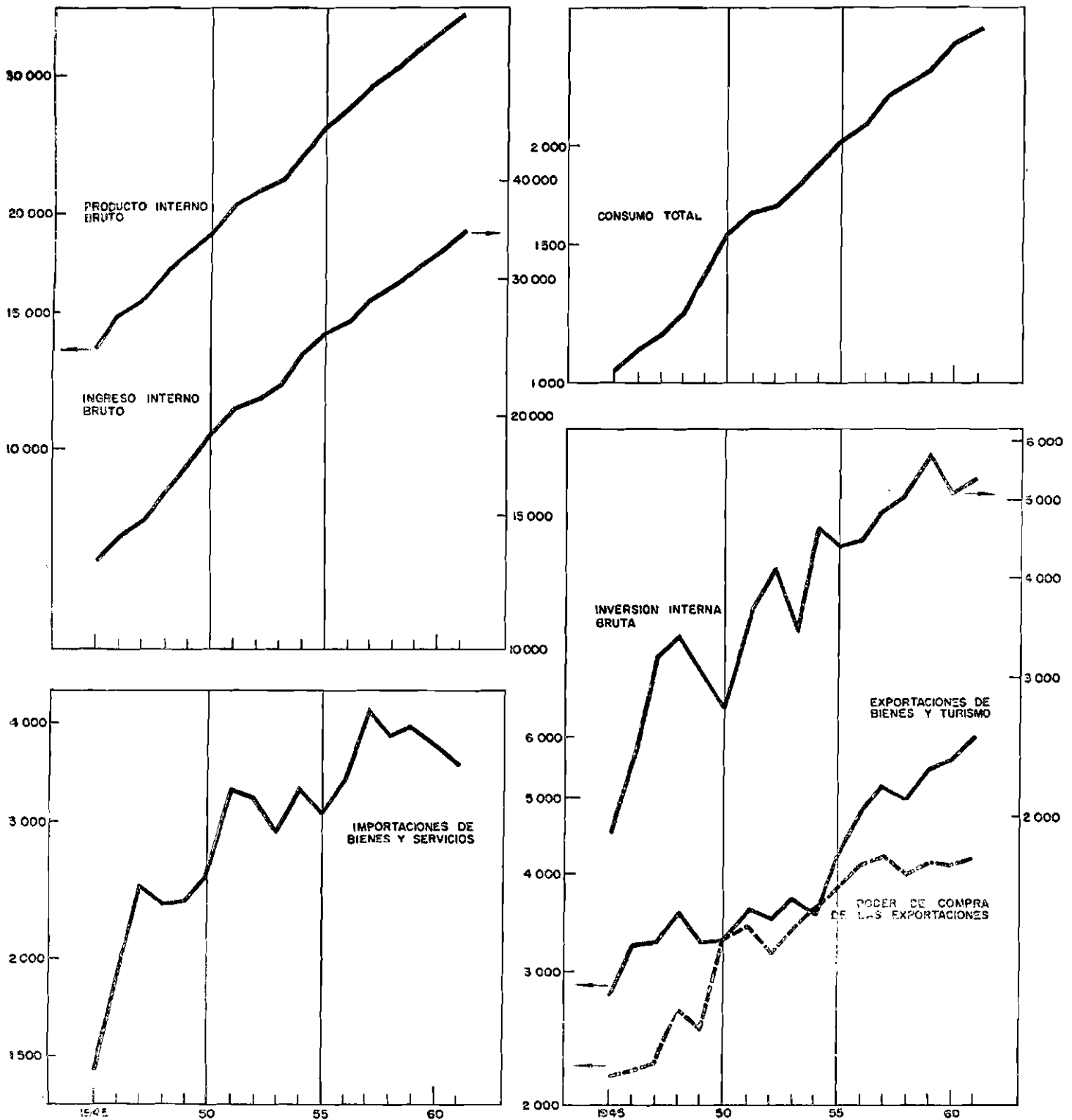
Índices del ingreso bruto por habitante



FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

Gráfico XXX
PAISES DEL GRUPO D: PRODUCTO, IMPORTACIONES Y DEMANDA FINAL
 (Millones de dólares de 1950)

ESCALA SEMILOGARÍTMICA



FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

crecer a razón de 1.9 por ciento anual. Dado que las importaciones se incrementaron a un mayor ritmo (3.9 por ciento), el Brasil debió intensificar la utilización del financiamiento externo. Con todo, el aumento de las importaciones fue muy inferior al del producto interno, merced a un intenso proceso de sustitución que constituyó

el rasgo predominante del desarrollo económico de este país durante la posguerra.⁸

Conviene examinar ahora cómo fueron evolucionando el producto y el ingreso en relación con el curso del sector

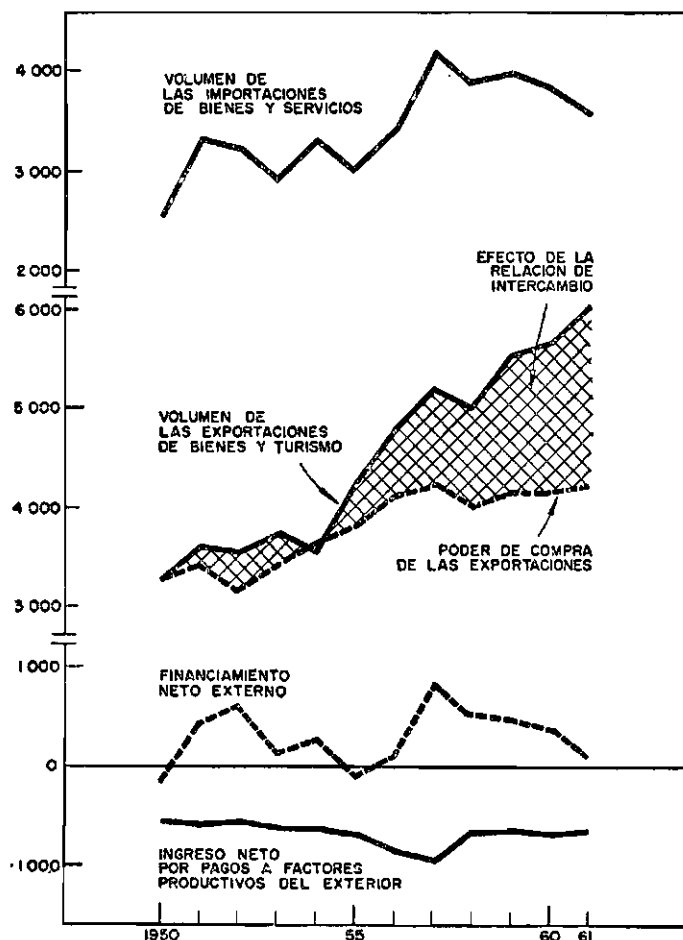
⁸ Véase más adelante el cuadro 114.

Gráfico XXXI

PAISES DEL GRUPO D: LA EVOLUCION DEL SECTOR EXTERNO EN EL PERIODO 1950-61

(Millones de dólares de 1950)

ESCALA NATURAL



FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

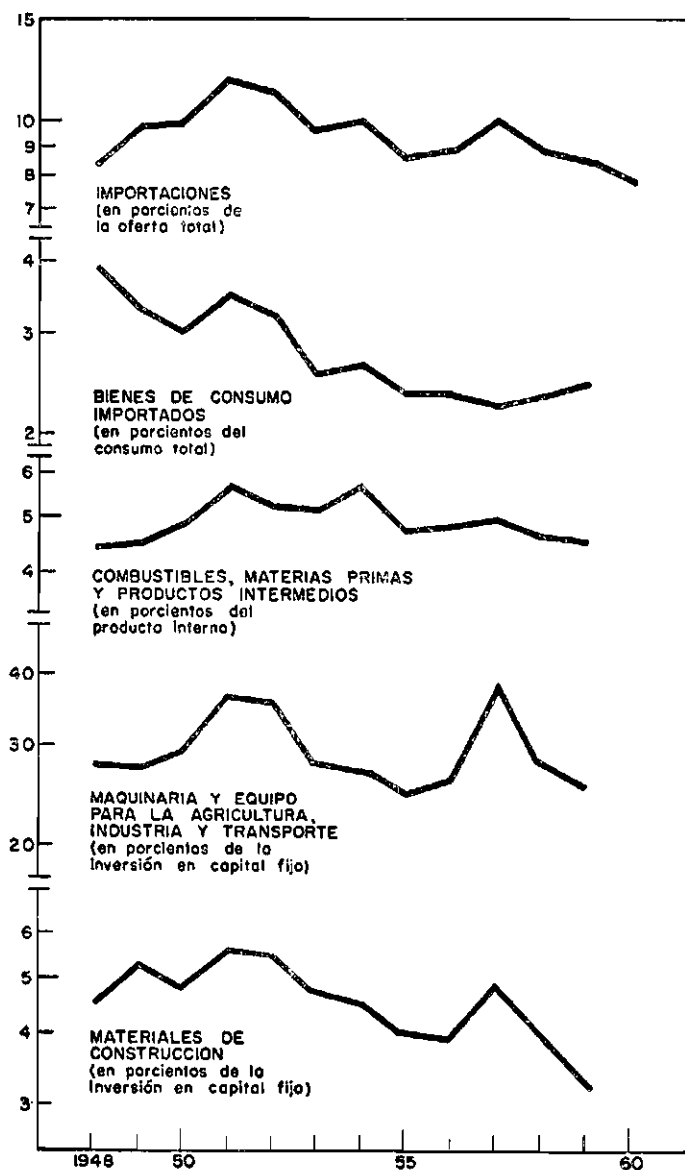
externo. En los primeros años de la posguerra (1945-49) el producto interno creció a razón del 6 por ciento anual, y a partir de 1950 el ritmo disminuyó ligeramente, pasando a un 5.7 por ciento. Sin embargo, el crecimiento económico del país no registró una tasa tan sostenida como la que podría deducirse de esas cifras. El movimiento del ingreso real —que adiciona al producto el efecto directo de la relación de precios del intercambio— refleja con nitidez el decaimiento del ritmo en los años cincuenta. En efecto, mientras en el primer período la tasa del ingreso real era de 7.5 por ciento anual, en la década del 50 fue de 5.7 por ciento. (Véanse antes el gráfico XXIX y ahora los cuadros 112 y 113.)

Según se deduce del cuadro 112, en el quinquenio 1950-54 el promedio anual del volumen físico de las exportaciones fue 20 por ciento menor que en el quinquenio anterior, pero el mejoramiento de la relación de precios del intercambio significó un aumento de 31 por ciento en su poder de compra. De esta manera, con una utilización relativamente alta de financiamiento externo, las importaciones brasileñas tuvieron un promedio de 1 420 millones de dólares o sea un 60 por ciento sobre el volumen registrado en el período anterior. El producto interno creció en una magnitud relativa de 30 por ciento

Gráfico XXXII

PAISES DEL GRUPO D: EVOLUCION DEL COEFICIENTE DE IMPORTACIONES, TOTAL Y POR TIPO DE BIENES

ESCALA SEMILOGARÍTMICA



FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

entre el quinquenio 1950-54 y el anterior, y el coeficiente de importación, que en el período 1945-49 era de 10.4 pasó a 12.6 en la primera mitad de la década del 50. En resumidas cuentas, si el producto crecía, lo hacían en grado mayor las importaciones. (Véase el cuadro 113.)

En el período 1955-61 ascendió el volumen de exportación. Su promedio anual fue 14 por ciento mayor que el del período precedente, pero la declinación de la relación de precios del intercambio hizo que el poder de compra disminuyera en 6 por ciento, es decir, que el efecto actuaba ahora en sentido diametralmente opuesto al que tuvo antes. El financiamiento externo se incrementó en 16 por ciento, alcanzando un promedio anual de 239 millones de dólares, pero las importaciones no pudieron ya elevarse. Por el contrario, fueron inferiores a las del período anterior: 1 360 millones de dólares en comparación con 1 420 millones, o sea, una disminución de 4 por ciento.

Cuadro 110

PAISES DEL GRUPO D: EVOLUCION DE LA ESTRUCTURA DE LA OFERTA Y DE LA DEMANDA FINAL EN PORCIENTOS DEL TOTAL

Año	Oferta total					Demanda total				
	Total	Producto interno	Importaciones			Consumo público y privado	Exportaciones de bienes y turismo	Inversión bruta		
			Total	Bienes	Servicios netos			Total	Fija	Variación de existencias
1945-49.	100.0	88.2	11.8	10.2	1.6	66.3	18.2	15.5	16.1	-0.6
1950.	100.0	88.1	11.9	9.9	2.0	72.0	15.3	12.7	13.4	-0.7
1951.	100.0	86.2	13.8	11.7	2.1	69.4	15.2	15.4	14.0	1.4
1952.	100.0	86.9	13.1	11.1	2.0	68.7	14.4	16.9	14.4	2.5
1953.	100.0	88.3	11.7	9.5	2.2	71.3	15.0	13.7	13.5	0.2
1954.	100.0	87.9	12.1	9.9	2.2	69.9	13.1	17.0	14.4	2.6
1955.	100.0	89.4	10.6	8.5	2.1	70.2	14.6	15.2	13.5	1.7
1956.	100.0	88.9	11.1	8.8	2.3	69.6	15.7	14.7	13.1	1.6
1957.	100.0	87.5	12.5	9.9	2.6	69.7	15.6	14.7	12.6	2.1
1958.	100.0	88.7	11.3	8.9	2.4	70.5	14.6	14.9	13.2	1.7
1959.	100.0	89.0	11.0	8.5	2.5	69.0	15.2	15.8	13.5	2.3
1960.	100.0	89.9	10.1	7.8	2.3	71.5	14.9	13.6	12.1	1.5
1961.	100.0	90.9	9.1	7.0	2.1	71.2	15.2	13.6	12.0	1.6
<i>Promedios por periodos</i>										
1945-49.	100.0	88.2	11.8	10.2	1.6	66.3	18.2	15.5	16.1	-0.6
1950-54.	100.0	87.5	12.5	10.4	2.1	70.3	14.5	15.2	14.0	1.2
1955-61.	100.0	89.2	10.8	8.4	2.4	70.3	15.1	14.6	12.8	1.8

FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

No obstante esta severa contracción en el sector externo, el producto interno creció a 6.1 por ciento, pero para ello el coeficiente de importación debió disminuir de 12.6 a 8.6.

Los años 1959, 1960 y 1961 son muy ilustrativos para observar la intensidad del efecto de la relación de precios

del intercambio y del incremento del financiamiento correspondiente orientado hacia mantener determinados volúmenes de importación. Los datos más recientes parecen indicar que el coeficiente está tocando niveles muy deprimidos y que la recuperación ulterior del producto en 1959 y 1960 ya no se hace sobre la base de mayores

Cuadro 111

PAISES DEL GRUPO D: EVOLUCION DEL PRODUCTO BRUTO Y DEL INGRESO REAL, TOTAL Y POR HABITANTE. TASAS ACUMULATIVAS ANUALES POR PERIODOS, EN PORCIENTOS

	Total		Población	Por habitante	
	Producto bruto	Ingreso real		Producto bruto	Ingreso real
<i>Total: Brasil, México y Venezuela</i>					
1945-50	6.9	7.8	2.7	4.1	5.1
1950-55	6.6	6.2	3.1	3.4	3.1
1955-61	5.6	4.9	3.1	2.4	1.7
<i>Brasil</i>					
1945-50	6.1	7.4	2.6	3.4	4.7
1950-55	5.7	7.4	2.6	2.6	2.4
1955-61	6.1	5.9	3.1	3.0	2.8
<i>México</i>					
1945-50	6.3	5.6	2.7	3.5	2.9
1950-55	6.7	6.3	3.1	3.6	3.1
1955-61	5.4	3.6	3.1	1.4	0.5
<i>Venezuela</i>					
1945-50	10.6	13.7	3.1	7.3	10.4
1950-55	8.7	8.4	4.0	4.6	4.3
1955-61	5.7	4.2	3.9	1.7	0.4

FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

Cuadro 112

PAISES DEL GRUPO D: PRODUCTO, INGRESO REAL, INVERSION Y SECTOR EXTERNO

(En millones de dólares de 1950)

	Produc- to bru- to	Ingre- so real	Inver- sión total	Consu- mo total	Volumen de expor- taciones de bienes y turismo	Efecto de la relación de inter- cambio exterior	Pagos a factores producti- vos del exterior	Financia- miento neto externo	Importa- ciones de bienes y servicios
<i>Total: Brasil, México, Venezuela</i>									
1945-49 . . .	15 741	14 895	2 768	11 833	3 240	— 846	408 ^a	235 ^a	2 100
1950-54 . . .	21 364	21 209	3 720	17 154	3 550	— 155	594	259	3 060
1955-61 . . .	30 757	29 665	5 036	24 221	5 210	—1 092	735	325	3 710
1958	30 554	29 552	5 133	24 277	5 022	—1 002	665	524	3 878
1959	32 420	31 060	5 765	25 114	5 532	—1 360	658	477	3 991
1960	34 094	32 585	5 149	27 100	5 668	—1 509	603	357	3 823
1061	35 936	34 137	5 386	28 112	6 026	—1 799	662	23	3 588
<i>Brasil</i>									
1945-49 . . .	8 552	7 924	1 189	6 607	1 644	— 628	61 ^a	— 5 ^a	888
1950-54 . . .	11 211	11 236	1 797	9 525	1 308	+ 25	120	206	1 419
1955-61 . . .	15 744	15 504	2 473	13 136	1 490	— 240	131	239	1 355
1958	15 478	15 362	2 405	13 107	1 282	— 116	106	257	1 316
1959	16 615	16 252	2 991	13 454	1 635	— 363	147	340	1 465
1960	17 667	17 298	2 746	14 874	1 611	— 369	187	509	1 564
1961	19 023	18 593	2 979	15 723	1 754	— 430	130	240	1 433
<i>México</i>									
1945-49 . . .	4 452	4 451	757	3 690	646	— 1	74 ^a	117 ^a	641
1950-54 . . .	6 110	6 033	854	5 151	871	— 77	85	59	766
1955-61 . . .	8 638	8 195	1 235	6 918	1 489	— 443	109	67	1 004
1958	8 659	8 171	1 214	7 002	1 446	— 488	107	152	1 003
1959	8 885	8 328	1 237	7 012	1 613	— 557	117	38	977
1960	9 409	8 790	1 360	7 441	1 716	— 619	127	138	1 108
1961	9 776	9 065	1 437	7 555	1 864	— 711	128	55	1 080
<i>Venezuela</i>									
1945-49 . . .	2 737	2 519	823	1 536	949	— 218	273 ^a	123 ^a	571
1950-54 . . .	4 043	3 940	1 070	2 474	1 372	— 103	389	— 7	873
1955-61 . . .	6 375	5 966	1 328	4 160	2 232	— 409	495	18	1 345
1958	6 417	6 020	1 514	4 169	2 294	— 397	452	116	1 560
1959	6 920	6 480	1 537	4 648	2 284	— 440	394	99	1 549
1960	7 018	6 497	1 043	4 785	2 341	— 521	380	—289	1 151
1961	7 137	6 480	970	4 834	2 408	— 657	404	—272	1 075

FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

^a Promedio 1946-49.

disminuciones del coeficiente de importación, sino a través del mantenimiento de éste en el mismo nivel y aún con ligera tendencia de ascenso. Los datos disponibles para 1961 indicarían sin embargo, una nueva contracción del coeficiente, pues ha llegado a 7.5.

El Brasil presenta así la experiencia de un crecimiento económico relativamente intenso, que ha sido estimulado en la primera parte de los años cincuenta por el mejoramiento de la relación de precios del intercambio. En cambio, en la segunda mitad de la década, el proceso de sustitución de importaciones constituyó un factor de decisiva importancia que se revela en el grado de compresión del coeficiente.

Al mismo tiempo, el Brasil hizo un intenso y constante uso del financiamiento externo. Este, que era prácticamente nulo al terminar la guerra, representó en la primera mitad de la década el 14 por ciento del valor de las importaciones, y en el período 1955-61 el 18 por ciento. En 1960 se había elevado aun más, llegando a superar el 30 por ciento, para descender a cerca del 20 por ciento en 1961.

Otro factor que facilitó el desarrollo económico brasileño en los años cincuenta parece residir en la alta productividad que se ha puesto de manifiesto en esta economía, no sólo en relación con el capital real, sino también en todo lo que atañe a su capacidad para llevar adelante el proceso de sustitución de importaciones. En este aspecto, cabe señalar que la relación producto-capital con que ha estado creciendo la economía brasileña, es relativamente alta en comparación con la que muestran otros países de América Latina.

b) *Curso de las importaciones y cambios en su composición*

Las importaciones brasileñas tendieron a crecer en el período de posguerra a razón de 3.9 por ciento, mientras el producto lo hizo al 5.7 por ciento. Un comportamiento idéntico se confirma si el examen se detiene en los años cincuenta. En efecto, si se comparan los promedios de las importaciones de los períodos 1948-49 y 1959-60 se ve que crecieron a una tasa de 4.1 por ciento cuando el

Cuadro 113

PAISES DEL GRUPO D: INGRESO REAL, INVERSIÓN Y SECTOR EXTERNO
EN PORCIENTOS DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO

	Ingreso real	Inversión total	Consumo total	Volumen de expor- taciones ^a	Efecto de la relación de inter- cambio exterior	Pagos a factores producti- vos del exterior	Financia- miento neto externo	Importa- ciones de bienes y servicios
<i>Total: Brasil, México, Venezuela</i>								
1945-49	94.6	17.6	75.2	20.6	-5.4	2.6 ^b	1.5	13.3
1950-54	99.3	17.4	80.3	16.6	-0.7	2.8	1.2	14.3
1955-61	96.4	16.4	78.7	16.9	-3.6	2.4	1.1	12.1
1958	96.7	16.8	79.5	16.4	-3.3	2.2	1.7	12.7
1959	95.8	17.8	77.5	17.1	-4.2	2.0	1.5	12.3
1960	95.6	15.1	79.5	16.6	-4.4	2.0	1.0	11.2
1961	95.0	15.0	78.2	16.8	-5.0	1.8	0.1	10.0
<i>Brasil</i>								
1945-49	92.7	13.9	77.3	19.2	-7.3	0.7 ^b	-0.1 ^b	10.4
1950-54	100.2	16.0	85.0	11.7	0.2	1.1	1.8	12.6
1955-61	98.5	15.7	83.4	9.5	-1.5	0.8	1.5	8.6
1958	99.3	15.5	84.7	8.3	-0.7	0.6	1.6	8.5
1959	97.8	18.0	81.0	9.8	-2.2	0.9	2.0	8.8
1960	97.9	15.5	84.2	9.1	-2.1	1.1	2.9	8.9
1961	97.7	15.7	82.6	9.2	-2.3	0.7	1.3	7.5
<i>México</i>								
1945-49	100.0	17.0	82.9	14.5	—	1.7 ^b	2.6 ^b	14.4
1950-54	98.7	14.0	84.3	14.2	-1.3	1.4	1.0	12.5
1955-61	94.9	14.3	80.1	17.2	-5.1	1.2	0.8	11.6
1958	94.4	14.0	80.9	16.7	-5.6	1.2	1.7	11.6
1959	93.7	13.9	78.9	18.2	-6.3	1.3	0.4	11.0
1960	93.4	14.5	79.1	18.2	-6.6	1.3	1.4	11.8
1961	92.7	14.7	77.3	19.1	-7.3	1.3	0.6	11.0
<i>Venezuela</i>								
1945-49	92.0	30.1	56.1	34.7	-8.0	10.0 ^b	4.5 ^b	20.9
1950-54	97.5	26.5	61.2	33.9	-2.5	9.6	0.2	21.6
1955-61	93.6	20.8	65.3	35.0	-6.4	7.8	0.3	21.1
1958	93.8	23.6	65.0	35.7	-6.2	7.0	1.8	24.3
1959	93.6	22.2	67.2	33.0	-6.4	5.7	1.4	22.4
1960	92.6	14.9	68.2	33.4	-7.4	5.4	-4.1	16.4
1961	90.8	13.6	67.7	33.7	-9.2	5.7	-3.8	15.1

FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

^a Incluye turismo.

^b Promedio 1946-49.

ingreso y el producto lo hacían al 6.1 por ciento. (Véase el cuadro 114.)

¿Cómo han variado los distintos rubros de importación en este período en relación con la demanda interna y el proceso de sustitución? Según estadísticas aduaneras las importaciones se incrementaron en 490 millones de dólares (a precios de 1955), aumentando los combustibles en 150 millones, los productos intermedios en 250 millones y los bienes de capital en 165 millones. En cambio, descendieron los valores absolutos de bienes duraderos para consumo en 75 millones y los materiales para la construcción en 10 millones. Los bienes no duraderos para consumo, a su vez, se mantuvieron en igual nivel. Estos índices por sí solos indican que durante el proceso de crecimiento económico que experimentó el Brasil en ese período, la sustitución y contención de las importaciones fue efectiva en el caso de los bienes de consumo y materiales para la construcción. (Véanse los cuadros 115 y

116.) Con respecto a los demás rubros, conviene analizar su curso en relación con el de los componentes de la demanda interna. Para estos efectos, el cuadro 117 recoge los índices del contenido de las importaciones que se han elaborado de acuerdo con la técnica que se viene aplicando en el estudio de esta materia.

Compruébase que las importaciones de bienes de consumo han crecido menos que el consumo total y, por lo tanto, los coeficientes del contenido de importaciones en el consumo interno tuvieron una tendencia declinante. El mismo fenómeno se registra con respecto al contenido importado de materiales para la construcción en la inversión interna.

La maquinaria y el equipo importados contenidos en la inversión interna aumentaron considerablemente en 1950-54, cuando las importaciones llegaban a cifras máximas y mejoraba la relación de precios del intercambio exterior. Con posterioridad, el coeficiente descendió, influido

Cuadro 114

PAISES DEL GRUPO D: RITMO DE CRECIMIENTO DE LA DEMANDA FINAL Y DE LOS RECURSOS DISPONIBLES, TASAS ANUALES ACUMULATIVAS ENTRE 1945-49 Y 1955-61

	Grupo D	Brasil	México	Venezuela
Ingreso real	6.5	6.3	5.7	8.2
Producto interno	6.3	5.7	6.2	8.0
Importaciones de bienes y servicios	5.3	3.9	4.2	8.1
Consumo	6.7	6.4	5.9	9.5
Privado	6.8	6.4	5.9	10.2
Público	6.5	6.7	5.3	6.9
Exportaciones				
Volumen de bienes y turismo	4.4	-0.9	7.9	8.1
Poder de compra	5.1	1.9	4.5	8.7
Inversión bruta total	5.6	6.9	4.5	4.5
Inversión fija	4.0	4.3	2.9	4.4
Pública	13.0	9.1	7.7	11.2
Privada	2.1	2.6	2.4	1.0

FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

en parte por la sustitución de esta clase de bienes y probablemente también por cambios en la estructura de las inversiones.

Otro hecho de gran interés que revelan las cifras del cuadro 117, es que el coeficiente de insumo de productos intermedios importados parece descender —o, al menos, se mantiene en los niveles de 1948-49— a pesar del fuerte incremento de los volúmenes de importación en esta rama. Ello indica que en el Brasil el proceso de sustitución se ha extendido también en una magnitud significativa a esos productos. En cambio, las importaciones de combustibles han tendido a crecer paralelamente con el alto ritmo de incremento del producto interno.

A consecuencia de estos factores originados en las variaciones de la demanda interna y en el proceso de sustitución, las importaciones brasileñas adquieren hacia el

final del período una nueva composición. Los bienes destinados al consumo, que participaban en el total con el 16 por ciento, descendieron a 6 por ciento. La declinación fue notable en los bienes duraderos, que representaron en 1959-60 poco más del 1 por ciento. También disminuyó la participación de los materiales para la construcción. En cambio, se mantuvieron aproximadamente en el mismo porcentaje los bienes de capital, pero se incrementó la proporción de las importaciones de productos intermedios no metálicos y de combustibles. Los productos no metálicos pasaron de 24 a 31 por ciento y los combustibles de 11 a 17 por ciento.

Adquirieron así las importaciones brasileñas una estructura que ya tiene características sumamente inflexibles, pues en su 94 por ciento están constituidas por productos intermedios, combustibles y bienes de capital, y sólo en un 6 por ciento por los bienes de consumo.

c) Crecimiento sectorial y cambios en la estructura productiva

El acelerado ritmo de crecimiento económico y la sustitución de importaciones tuvieron como consecuencia la introducción de pronunciados cambios en la estructura de la producción interna brasileña.

Si se comparan los índices promedios 1955-61 con los del período 1945-50 se observa que el producto interno total aumentó en 89 por ciento. Sobre las mismas bases se estima que la producción manufacturera se incrementó en 181 por ciento, o sea, según un ritmo anual de 9.4 por ciento, que es el más alto entre los países de América Latina durante la posguerra. Fueron asimismo intensos el desarrollo de la construcción, cuyo aumento se estima en 129 por ciento, y el de la minería (27 por ciento). Por el contrario, la producción agropecuaria tuvo un desarrollo más lento ya que el incremento total fue tan sólo de 50 por ciento, y si se excluye el café ese porcentaje se reduce a 43 por ciento.

Cuadro 115

AMERICA LATINA: COMPOSICION DE LAS IMPORTACIONES, PROMEDIOS ANUALES

(Millones de dólares de 1955)

Sector	Total grupo D		Brasil		México		Venezuela	
	1948-49	1959-60 ^a	1948-49	1959-60	1948-49	1959-60 ^a	1948-49	1959-60
Bienes de consumo	530.6	656.9	178.1	104.6	105.6	136.9	246.9	374.1
No duraderos	339.8	440.4	81.1	80.1	60.1	69.4	198.6	274.4
Duraderos	190.8	216.5	97.0	24.5	45.5	67.5	48.3	99.7
Combustibles	165.2	331.9	130.4	282.6	25.0	50.0	9.8	9.1
Materias primas y productos intermedios	709.3	1 293.0	345.8	600.0	227.5	384.8	136.0	307.9
Metálicos	184.3	273.5	72.2	99.8	66.4	100.8	45.7	72.1
No metálicos	525.0	1 019.5	273.6	500.2	161.1	284.0	90.3	235.8
Bienes de capital	1 206.7	1 479.3	489.5	645.8	281.3	353.5	435.9	375.6
Materiales de construcción	180.9	179.4	44.2	34.0	53.0	52.7	83.7	78.8
Maquinaria y equipo para la agricultura	102.4	98.1	45.6	55.9	31.9	31.5	24.9	25.5
Maquinaria y equipo para la industria	666.5	696.5	233.9	244.6	174.0	215.6	258.6	192.9
Maquinaria y equipo para el transporte	256.9	505.3	165.8	311.3	22.4	53.7	68.7	77.4
Varios	91.4	176.8	3.4	3.6	11.1	—	76.9	156.8
Total	2 703.2	3 937.9	1 147.2	1 636.4	650.5	925.2	905.5	1 223.3

FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

^a 1959.

Cuadro 116

PAISES DEL GRUPO D: COMPOSICION DE LAS IMPORTACIONES
EN PORCIENTOS DEL TOTAL

Sector	Total grupo D		Brasil		México		Venezuela	
	1948-49	1959-60 ^a	1948-49	1959-60	1948-49	1959-60 ^a	1948-49	1959-60
Bienes de consumo	19.7	16.7	15.5	6.4	16.2	14.8	27.3	30.6
No duraderos	12.6	11.2	7.1	4.9	9.2	7.5	21.9	22.4
Duraderos	7.1	5.5	8.4	1.5	7.0	7.3	5.4	8.2
Combustibles	6.1	8.4	11.4	17.3	3.8	5.4	1.1	0.7
Materias primas y productos inter- medios	26.2	32.8	30.1	36.7	35.0	41.6	15.0	25.2
Metálicos	6.8	6.9	6.3	6.1	10.2	10.9	5.0	5.9
No metálicos	19.4	25.9	23.8	30.6	24.8	30.7	10.0	19.3
Bienes de capital	44.6	37.6	42.7	39.5	43.2	38.2	48.1	30.7
Materiales de construcción . . .	6.7	4.6	3.9	2.1	8.1	5.7	9.2	6.5
Maquinaria y equipo para la agricultura	3.8	2.5	4.0	3.4	4.9	3.4	2.7	2.1
Maquinaria y equipo para la industria	24.7	17.7	20.4	14.9	26.7	23.3	28.6	15.8
Maquinaria y equipo para el transporte	9.4	12.8	14.4	19.1	3.5	5.8	7.6	6.3
Varios	3.4	4.5	0.3	0.2	1.7	—	8.5	12.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

^a 1959.

Cuadro 117

PAISES DEL GRUPO D: EVOLUCION DEL COEFICIENTE DE IMPORTACIONES

	Importaciones de bienes de consumo (en porcentos del consumo total)		Importaciones de bienes de capital (en porcentos de la inversión fija total)		Materias primas, bienes intermedios y combusti- bles (en porcentos del producto bruto total)	
	Dura- deros	No du- raderos	Materia- les de construc- ción	Maquina- ria y equipo	Materias primas y bienes in- termedios	Combus- tibles
<i>Total grupo</i>						
1948-49	1.4	2.3	5.4	27.6	3.6	0.8
1950-54	1.2	1.9	4.9	31.3	4.2	1.1
1955-59	1.0	1.6	3.8	28.0	3.6	1.1
1959	0.8	1.6	3.3	25.0	3.6	0.9
1960
<i>Brasil</i>						
1948-49	1.2	1.0	2.6	26.5	3.3	1.2
1950-54	0.8	1.0	2.6	35.8	4.1	1.7
1955-59	0.2	0.6	1.3	21.9	3.1	1.6
1959	0.2	0.5	1.2	23.3	2.9	1.4
1960	0.1	0.5	1.3	22.4	3.2	1.5
1961	0.1	0.6	1.6	18.1	3.0	1.4
<i>México</i>						
1948-49	1.0	1.4	5.4	22.1	4.2	0.5
1950-54	1.1	1.3	5.5	23.4	4.6	0.6
1955-59	1.2	1.0	4.5	25.2	4.4	0.8
1959	1.4	1.1	3.4	26.3	4.8	0.9
1960
<i>Venezuela</i>						
1948-49	2.8	9.2	5.2	30.6	3.5	0.3
1950-54	2.0	6.7	4.3	26.8	3.6	0.3
1955-59	2.1	5.1	4.7	29.7	3.6	0.2
1959	2.9	5.6	4.2	22.2	4.4	0.1
1960	1.7	4.5	3.9	18.9	3.1	0.1
1961	1.5	4.3	3.2	18.4	3.2	0.1

FUENTE: Estadísticas nacionales elaboradas por la CEPAL.

2. México

a) Tendencias del producto y del ingreso e impacto del sector externo

El producto interno de México aumentó durante la posguerra a razón de una tasa anual de 6.2 por ciento y el ingreso real según una tasa ligeramente inferior. Las exportaciones —comprendido el turismo— tuvieron una tendencia de crecimiento superior a la del producto, (7.9 por ciento) pero su poder de compra fue asimismo algo menor. En el poder de compra de las exportaciones y en el ingreso influyó el deterioro a largo plazo que registró la relación de precios del intercambio durante el período considerado. Las importaciones mexicanas tendieron a crecer menos que el producto interno, revelando una elasticidad con respecto al ingreso menor que la unidad. (Véase de nuevo el cuadro 114.)

México mantuvo hasta 1955 un ritmo de crecimiento relativamente sostenido, que se estima en una tasa anual de 6.5 por ciento en el producto y de 6 por ciento en el ingreso real, pero decayó en la segunda mitad de la década del 50 y, si se comparan los años extremos 1955 y 1961, se obtiene un crecimiento medio anual de 4.5 por ciento en el producto y de 3.6 por ciento en el ingreso. Como en este período la población se multiplicaba a razón de 3.1 por ciento anual, el ingreso real por habitante creció al 0.5 por ciento. Este ritmo se compara muy desfavorablemente con el de 3.0 por ciento de ingreso por habitante que había experimentado México en los primeros 10 años de posguerra.

Véase ahora cómo evolucionó el sector externo en relación con el curso del producto y del ingreso en los años cincuenta. Para estos efectos, los cuadros 112 y 113 recogen la información pertinente.

En el período 1950-54, el volumen físico de exportación de bienes y servicios fue en promedio 34 por ciento mayor que en el quinquenio anterior. La relación de precios del intercambio comenzaba a desmejorar, pero no tenía todavía un influjo muy importante. México utilizaba un promedio anual de 60 millones de dólares de financiamiento neto externo y realizaba así importaciones por 770 millones que suponían un aumento de 19 por ciento con respecto al período precedente. Una disminución muy importante del coeficiente de importación (de 14.4 a 12.5) acompañó a un incremento del producto interno de 37 por ciento. En el lapso 1955-61 el volumen de exportación de bienes y turismo aumentó en 71 por ciento, pero el deterioro de la relación de precios del intercambio se hizo sentir ya de tal modo que su poder de compra fue sólo 31 por ciento superior al del quinquenio anterior. Apenas aumentó en este período el financiamiento externo y las importaciones crecieron en 31 por ciento. En mayor magnitud (41 por ciento) creció el producto interno, lo que hizo que el coeficiente de importación volviera a descender, pasando de 12.5 a 11.6.

Este breve análisis pone de relieve que el desarrollo económico de México se ha caracterizado por una expansión rápida de las exportaciones de bienes y servicios —en las que el turismo desempeñó un papel importante— y por un proceso de sustitución gradual y persistente. Además, es evidente que en el decaimiento del ritmo de crecimiento durante los últimos años ha gravitado en forma particular el deterioro de la relación de precios del intercambio, cuyo efecto negativo alcanzó una magnitud que representó el 5 por ciento del producto.

b) Curso de las importaciones y cambios en su composición

Con el propósito de examinar cómo evolucionaron los distintos rubros de las importaciones dentro de ese proceso de gradual y persistente sustitución a que acaba de aludirse se prepararon los cuadros 115, 116 y 117⁹ con el mismo método empleado para el estudio de otros países. Las importaciones de 1959 superaron en algo menos de 40 por ciento al promedio registrado en 1948-49. A su vez, tanto el producto como el ingreso crecieron entre 80 y 90 por ciento entre ambos períodos.

Según las estadísticas elaboradas por las entidades aduaneras mexicanas, el incremento absoluto logrado entre 1948-49 y 1959 fue de 275 millones de dólares (a precios de 1955). Los productos intermedios constituyeron el rubro que más aumentó, tanto en términos relativos como absolutos: la diferencia con relación al período inicial fue de 160 millones de dólares. Por su parte, los bienes de capital aumentaron en 70 millones; los combustibles, en 25 millones, duplicando el monto del período base de comparación, y, finalmente, los bienes de consumo aumentaron en 30 millones.

Ello indica que el incremento total de importación se distribuyó principalmente entre los productos intermedios, los combustibles y los bienes de capital, puesto que en realidad los bienes de consumo constituían ya una proporción relativamente baja (16 por ciento) de las importaciones en los años 1948-49.

Se examinará ahora el curso de los distintos grupos de bienes importados en relación con los componentes de la demanda final y el producto interno. A partir de 1948 las importaciones de bienes de consumo de todo tipo crecieron a un ritmo semejante al consumo interno. El coeficiente del contenido de estas importaciones en el consumo total tendió a aumentar para los bienes duraderos y a descender para los no duraderos.

El coeficiente del contenido de importaciones de materiales para la construcción en la inversión interna también descende en la segunda mitad de los años cincuenta. En cambio, la maquinaria y el equipo importados han tendido a incrementar constantemente su participación en la inversión interna. Los combustibles han aumentado a su vez más que el producto interno, aunque representan una cifra absoluta relativamente pequeña. Finalmente, los productos intermedios parece que han mantenido una relación más estable en el período 1948-59 con respecto al producto interno. Si ello fuera así, el proceso de sustitución se verificaría en México sobre bases más amplias que las observadas en otros países, pues alcanzaría también a los productos intermedios considerados en su conjunto.

En definitiva, la composición de las importaciones mexicanas correspondiente a 1959, difería de la de 10 años atrás esencialmente en la menor participación de los materiales para la construcción, que pasó de 8 a 6 por ciento, en la proporción de los bienes de capital, que descendieron de 35 a 32 por ciento, y en el aumento del porcentaje correspondiente a los productos intermedios, que se elevó de 35 a 42 por ciento. Por el contrario, los bienes de consumo mantuvieron aproximadamente su participación, ya que nada más registraron un descenso de 16 a 15 por ciento.

⁹ Véanse nuevamente los gráficos XXIX, XXX, XXXI y XXXII, así como el cuadro 110.

c) *Crecimiento sectorial y evolución de la estructura de producción*

La evolución de la producción sectorial de México presenta marcados rasgos que la diferencian de los otros dos países del grupo D, así como de la tendencia general registrada en América Latina. En efecto, entre los distintos sectores económicos, la producción agropecuaria fue la que tuvo el ritmo de crecimiento más rápido y estuvo orientada a satisfacer la demanda interna y las exportaciones, que aumentaron en magnitud considerable. El índice medio de esa producción en el período 1955-61 señaló un aumento de 115 por ciento con respecto al promedio de 1945-49, en tanto que el producto interno total creció en 98 por ciento. Por lo que toca a los demás sectores, cabe destacar el aumento en la construcción (90 por ciento) y en la industria manufacturera (107 por ciento). En consecuencia, la participación del producto agropecuario en el total se elevó en el período de posguerra de 20 a 22 por ciento, en tanto que la producción manufacturera se mantenía en alrededor del 19 por ciento.

3. *Venezuela*

a) *Tendencias del producto y del ingreso e impacto del sector externo*

Venezuela tuvo en la posguerra el ritmo de crecimiento más alto entre los países latinoamericanos. El producto interno tendió a desarrollarse según una tasa anual de 8.0 por ciento y el ritmo de crecimiento del ingreso fue todavía más elevado.

El volumen físico de las exportaciones evolucionó paralelamente con el producto y su poder de compra con el ingreso real, pues la relación de precios del intercambio tendió a evolucionar favorablemente para el país en proporción con los niveles medios que existían en los primeros años de posguerra. En consecuencia, las importaciones acompañaron al producto y al ingreso en su expansión (8.1 por ciento anual). (Véase antes el cuadro 114.)

El desarrollo de Venezuela se basó fundamentalmente en la explotación petrolera para exportación, a tal punto que todavía hacia fines de los años cincuenta el producto interno generado por los yacimientos y la minería representaba un tercio del producto total, en tanto que las actividades agropecuarias y manufactureras —consideradas en su conjunto— sólo participaban con el 17 por ciento.

De esta manera puede decirse, en términos generales, que la economía venezolana se comportó con las características propias de una economía altamente dependiente del sector externo. Téngase presente que el coeficiente de importación se mantuvo en un nivel de más de 20 por ciento, en promedio, en todo el período aunque, como se anota más adelante, sufrió fuertes reducciones a partir de 1960. En los primeros años de la posguerra (véanse de nuevo el cuadro 111 y el gráfico XXIX), el producto y el ingreso crecieron a tasas superiores al 10 por ciento. Este ritmo descendió aproximadamente a 8.5 por ciento en el período 1950-55 y todavía más —a 5.7 por ciento en el producto y 4.2 por ciento en el ingreso real— si se comparan los niveles de 1961 con los de 1955. Durante la segunda mitad de la década del 50 la población venezolana se multiplicaba a razón de 4 por ciento anual por el efecto conjunto de una alta tasa de natalidad y de la afluencia considerable de inmigran-

tes desde que terminó el conflicto mundial. En consecuencia, el producto por habitante crecía al 1.7 por ciento anual y el ingreso a razón de 0.4 por ciento. Este ritmo se compara muy desfavorablemente con el que había logrado la economía venezolana hasta 1955.

El impacto del sector externo a través del efecto de la relación de precios del intercambio experimentó en Venezuela una evolución similar a la que tuvo en la generalidad de los países latinoamericanos, con la diferencia de que se mantuvo favorable durante un período más largo y no sufrió fluctuaciones tan violentas. Contribuyó a acelerar el crecimiento en los primeros años de posguerra y a debilitarlo en la segunda parte de los años cincuenta. A este factor se agregó, hacia los últimos años de posguerra, un relativo estancamiento en el volumen de exportación que contribuye a explicar en parte el menor crecimiento del producto y del ingreso en 1955-61.

Algunas cifras agrupadas por quinquenio (véanse de nuevo los cuadros 112 y 113) describen la evolución del sector externo en la posguerra. En el período 1950-54 el volumen físico de las exportaciones venezolanas fue de un promedio anual 1 370 millones de dólares, lo que representó un aumento de 45 por ciento con respecto al quinquenio anterior, pero su poder de compra creció aun más (75 por ciento) en virtud del mejoramiento de la relación de precios del intercambio exterior. La remuneración de la inversión extranjera alcanzaba entonces un promedio anual de 390 millones de dólares y Venezuela efectuaba importaciones por un monto de 875 millones, manteniendo un balance de pagos equilibrado.

El producto interno del período 1950-54 creció en 47 por ciento, y en algo más las importaciones. El coeficiente de éstas ascendió ligeramente pasando de 20.9 a 21.6 por ciento entre los dos quinquenios considerados. †

En el lapso 1955-61 el volumen físico de las exportaciones venezolanas fue de 2 230 millones de dólares, o sea, 62 por ciento superior al correspondiente al quinquenio anterior, pero como entonces evolucionó desfavorablemente la relación de precios del intercambio, el poder de compra de esas exportaciones se incrementó en una magnitud inferior (44 por ciento) a la de su volumen físico. El mayor volumen exportado implicó asimismo un incremento de la renta de la inversión extranjera que en ese período fue de un promedio anual de 500 millones de dólares. Se utilizó el financiamiento externo en un promedio de 20 millones de dólares anuales y el volumen de importaciones fue de 1 350 millones, o sea 54 por ciento más que en el período 1950-54. El producto creció en una magnitud algo superior y el coeficiente de importación tendió a disminuir de 21.6 a 21.1.

Las cifras correspondientes a los años 1958, 1959, 1960 y 1961 (véanse de nuevo los cuadros 112 y 113) muestran que la relación de precios del intercambio exterior persistió en su deterioro y señalan, además, que el volumen físico de las exportaciones creció muy lentamente. En 1960 las importaciones se contrajeron bruscamente y pasaron de 1 550 millones de dólares en 1959 a 1 150 millones y en 1961 aún más (1 075). Entre 1955 y 1961 el ritmo de crecimiento del ingreso decayó, a una tasa de 4.2 por ciento anual. †

b) *Curso de las importaciones y cambios en su composición*

Se señaló al principio que las importaciones venezolanas tendieron a crecer durante la posguerra a un ritmo

tan intenso como el del producto y del ingreso, y a un ritmo mayor aún si de la comparación se excluyen los tres últimos años en los que en virtud de las medidas de contención impuestas por el gobierno se comprimieron fuertemente.

En los cuadros 115 y 116 se recoge la información sobre las variaciones absolutas y relativas de los distintos grupos de productos importados entre los periodos 1948-49 y 1959-60. En verdad, las cifras de este último período pueden no ser suficientemente representativas en algunos aspectos de la nueva estructura que podrían adquirir las importaciones venezolanas con la actual política económica. Ello no obstante, sirven para ilustrar la experiencia histórica de esta economía.

Las importaciones de bienes de consumo representaban hacia fines de los años cincuenta el 31 por ciento del total de las compras en el exterior. Entre ellas, los bienes no duraderos participaban con el 22 por ciento; las materias primas y los productos intermedios representaban el 25 por ciento;¹⁰ los materiales para la construcción disminuyeron ligeramente su participación, y lo mismo ocurrió con los bienes de capital, cuya proporción pasó de 48 a 31 por ciento.

Se desprende así que en contraste con los restantes países de este grupo, la estructura de las importaciones venezolanas se caracterizaba esencialmente por la mayor participación de los bienes para consumo y por la menor proporción que correspondía a las materias primas y productos intermedios.

Obsérvese cómo evolucionaron esas distintas clases de importaciones en relación con la demanda y el producto internos. Las importaciones de bienes de consumo no duradero tendieron a crecer menos que el consumo total en la década del 50, lo que indica un proceso de sustitución en este campo. Algo similar sucedió con los materiales para la construcción a juzgar por el índice del contenido de éstos en la inversión interna. No es posible sacar conclusiones inmediatas de los índices sobre el contenido de maquinarias y equipo importado en la inversión interna, pues sus variaciones pueden estar determinadas en buena medida por modificaciones en la composición

¹⁰ A diferencia del período 1948-49, en el cual sólo significaban el 15 por ciento de las importaciones, gravitando especialmente en ese incremento los productos intermedios no metálicos.

de la inversión interna. Con todo, puede verse que en 1955-59 las maquinarias y equipos importados representaban el 30 por ciento de la inversión interna, mientras que en los años anteriores esa relación variaba de 31 a 27 por ciento. Las importaciones de bienes intermedios tuvieron un comportamiento similar al que se verificó en la mayor parte de los países latinoamericanos pues el coeficiente de insumo con respecto al producto interno ha tendido a aumentar en la década. En 1960 dicho coeficiente disminuye, pero como se trata de un año de fuerte compresión de las importaciones, la demanda interna podría satisfacerse con las existencias en el país de bienes importados.

c) *Crecimiento sectorial y evolución de la estructura de producción*

Se aludió ya a las características fundamentales de la estructura económica venezolana. Debiera ahora completarse ese cuadro examinando la evolución de esa estructura durante el período de posguerra. Los índices promedios de 1955-61 indican que el producto interno total aumentó en 136 por ciento con respecto a los niveles medios del período 1945-49. Sobre las mismas bases, se estima que la producción de yacimientos, canteras y minas aumentó en 155 por ciento. En magnitud similar lo hizo la industria manufacturera (157 por ciento) y aproximada, la construcción 125. En cambio, la producción agropecuaria se incrementó en sólo 69 por ciento.

Como es natural esas variaciones de la producción sectorial deben considerarse en relación con los niveles de partida y con la importancia relativa de esos sectores en la economía venezolana. El producto de yacimientos, canteras y minas representaba en los primeros años de posguerra el 31 por ciento del producto total y se elevó a algo más del 33 por ciento a fines de la década del 50. El producto agropecuario disminuyó su participación de 10.1 a 7.3 por ciento y las industrias manufactureras la aumentaron de 9.3 a 10.1 por ciento. Es interesante destacar que la actividad de la construcción tuvo en Venezuela una magnitud relativamente mayor que en la generalidad de los países latinoamericanos y su participación en el producto total pasó en los 10 primeros años de posguerra de 6.9 a 7.8 por ciento. Sin embargo, en el período 1955-61 la disminuyó al 7 por ciento.

Cuarta Parte

LAS EXPORTACIONES DE AMERICA LATINA

A. CONSIDERACIONES GENERALES Y SINTESIS DEL ANALISIS

En la Primera y Tercera Parte de este estudio se examinó la evolución de las exportaciones y de su poder de compra en el conjunto de América y en los distintos grupos de países, en relación con sus efectos sobre las importaciones y el ritmo de crecimiento económico de los países mencionados.

Se trata ahora de analizar las tendencias de las exportaciones en sí mismas, como variable de la demanda externa y de las condiciones del mercado internacional, por lo que concierne a los distintos países latinoamericanos, los productos de la región, sus precios y los compradores extranjeros.¹

Un resumen esquemático de las conclusiones más significativas de este capítulo puede servir el propósito útil de anticiparlas y de proporcionar una visión de los temas abordados. Esas conclusiones serían las siguientes:

a) Ha crecido muy poco el valor de las exportaciones de América Latina en el período que va de 1948 a 1960. Por otro lado, cerca del 90 por ciento de ese pequeño aumento se debió a Venezuela y, en particular, al petróleo que representa 9 décimos de las exportaciones de aquel país;

b) Se ha contraído la participación de América Latina en el comercio internacional, pues sus exportaciones e importaciones han tendido a crecer menos que las mundiales;

c) Si se excluye a Venezuela, se comprueba que las ventas y compras exteriores de América Latina arrojan persistentemente un saldo negativo. Como resultado de esta tendencia, los países latinoamericanos han disminuido sus reservas monetarias y, por ende, su liquidez internacional;

d) El volumen físico de las exportaciones tampoco experimentó un crecimiento a largo plazo (1948-60); sin embargo, se logró un ritmo más rápido —26 por ciento— en el quinquenio 1955-60;

e) El incremento en el volumen físico de las exportaciones logrado en este último período fue neutralizado, en buena parte, por el descenso de 14 por ciento que registraron sus valores unitarios entre 1955 y 1960.

f) El comportamiento adverso de la relación de precios del intercambio en 1948-60 no permitió que el fa-

vorable aumento del quantum se hiciera sentir de manera más apreciable en el valor total de las exportaciones, de tal manera que en el quinquenio 1955-60 el poder de compra de éstas aumentó en solamente 12 por ciento.

g) Entre los trienios 1950-52 y 1958-60, el valor de las exportaciones latinoamericanas aumentó en 1 220 millones de dólares (17 por ciento) y un 70 por ciento de ese aumento fue determinado por las ventas al exterior de combustibles y minerales provenientes, en su mayor parte, de Venezuela, y en menor medida, de Chile, México y el Perú;

h) Del mencionado aumento, un 42 por ciento correspondió al incremento de las ventas efectuadas a Europa occidental, y particularmente a los países miembros del Mercado Común Europeo. Los Estados Unidos absorbieron 22 por ciento, mientras que a Europa oriental, a la propia América Latina y al Japón se destinaron respectivamente 12, 10 y 8 por ciento de dicho incremento;

i) Tendió a incrementarse la participación de Europa occidental, el Japón y Europa oriental en las exportaciones latinoamericanas, influyendo en ello las altas tasas de crecimiento logradas por las economías de los países de esas áreas;

j) En razón de esa dependencia, podría ocurrir que las exportaciones de América Latina a Europa occidental perdieran el impulso ganado en el último quinquenio de los años cincuenta, si se produjera una aminoración en el ritmo del crecimiento económico de aquellos países, cuyos efectos podrían agravarse aún más en el caso de que los países europeos adoptaran medidas de protección, individuales o colectivas, o bien aplicaran un trato más favorable todavía a sus territorios asociados;

k) Los Estados Unidos absorbieron 44 por ciento de las exportaciones totales de América Latina en los últimos años. Sin embargo, existe una tendencia a una menor participación en favor de los países europeos y del Japón. De hecho, las ventas latinoamericanas a los Estados Unidos se redujeron en 1961 a algo menos de un 40 por ciento;

l) Varios de los productos más importantes de exportación de América Latina —el petróleo, el estaño, el café, el trigo, el cacao y la lana— han disminuido su participación en el comercio mundial;

m) El conjunto de América Latina no ha registrado una tendencia marcada hacia la diversificación de las exportaciones, pues éstas siguen basándose en los productos primarios tradicionales;

n) Se insinúa cierto grado de competencia entre los países latinoamericanos para absorber una proporción creciente del mercado mundial de productos tradicionales

¹ Se hubiera deseado cubrir con este análisis todo el período que va desde la terminación de la guerra hasta nuestros días. Sin embargo, la falta de una información básica detallada y completa, y el propósito de abarcar de un modo sistemático al mayor número de países y de productos, obligaron a limitar el período de estudio a años más recientes, partiendo, unas veces, de 1948 y otras de 1950. Con todo, esta limitación no ha impedido —cuando así se ha estimado conveniente— encuadrar el análisis dentro de tendencias generales de más largo plazo.

originarios de la región. Los países geográficamente más pequeños parecen estar obteniendo ciertas ventajas en esta dirección, especialmente en lo que respecta a los productos agrícolas tropicales;

o) No son satisfactorias las perspectivas para las exportaciones tradicionales latinoamericanas, tanto por lo que atañe a la probable evolución de la demanda, como a la de los precios;

p) Aun para mantener el débil ritmo de crecimiento económico logrado en los años cincuenta, América Latina

tendría que incorporar nuevos productos a sus exportaciones, y su esfuerzo de diversificación tendrá que ser mayor si se quiere intensificar la tasa de crecimiento; y

q) Los países latinoamericanos que experimentaron un ritmo más rápido de crecimiento económico durante la posguerra son los que muestran un mayor aumento de sus exportaciones. Por el contrario, los países que registraron menores tasas de crecimiento del producto interno bruto fueron en general los que tuvieron una menor expansión de sus ventas al exterior.

B. EVOLUCION DEL COMERCIO EXTERIOR DE AMERICA LATINA

Las exportaciones latinoamericanas tendieron a crecer durante la posguerra a razón de una tasa de 2.9 por ciento, mientras que el producto interno se desarrolló a un ritmo superior (4.6 por ciento anual). En consecuencia, no obstante el mayor financiamiento externo que recibió hacia la segunda mitad de los años cincuenta, las importaciones tuvieron que crecer menos que el producto en el conjunto de América Latina. Lo hicieron a razón del 3.9 por ciento anual. Es evidente que ese comportamiento no ha sido uniforme en todos los países.

América Latina continuó basando sus exportaciones en productos primarios, cuya demanda —aunque incrementada por momentos— tendió a limitarse en el largo plazo. Este hecho se vio acompañado por violentas fluctuaciones de los precios. La relación de intercambio evolucionó favorablemente para América Latina durante los primeros años de posguerra, pero descendió posteriormente de tal modo que la capacidad de compra de las exportaciones latinoamericanas sólo creció a un ritmo de 2.7 por ciento anual en todo el período. La baja de precios había afectado ya en 1948 a los países del río de la Plata, generalizándose en toda la región a partir de 1955. Como el ingreso bruto de América Latina creció a una tasa anual de 4.7 por ciento aproximadamente durante la posguerra, tuvo que realizarse un intenso proceso de sustitución y de contención de las compras al exterior, hasta el punto de que la proporción de las importaciones en el producto bruto descendió de un nivel medio de 14.5 por

ciento en 1945-48 a sólo 12.9 por ciento en 1959-60. No está demás recordar que esta relación había alcanzado 29 por ciento en 1930.

En resumen, a la vez que las exportaciones de América Latina no mostraban cambios esenciales en su estructura y seguían dependiendo fundamentalmente de productos primarios, las importaciones se vieron obligadas a condicionarse al lento aumento de la capacidad de compra, mediante cambios en su composición. En último término ello significaba que el margen de sustitución de las importaciones era cada vez más reducido y que las economías latinoamericanas pasaban a supeditarse en forma creciente a las compras en el exterior de productos intermedios, combustibles y bienes de capital, y es sabido que del abastecimiento adecuado de este tipo de bienes depende el nivel corriente de actividad y la capacidad de desarrollo futuro.

Plantéase así el interrogante de la racionalidad y posibilidad de continuar por esos cauces un proceso de crecimiento satisfactorio y la necesidad de decidir una política que determina una estructura distinta de las exportaciones en un cuadro de utilización óptima de los recursos de América Latina.

Otro aspecto que caracteriza la evolución del comercio exterior latinoamericano durante la posguerra es el que se relaciona con la contracción de sus ventas al mercado internacional y el escasísimo aumento de divisas generadas por las exportaciones. Así lo demuestran algunas

Cuadro 118

AMERICA LATINA: VALOR DE LAS EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y SALDOS
(Millones de dólares)

Año	Exportaciones (fob)		Importaciones (fob)		Saldos	
	Totales	Excluyendo Venezuela	Totales	Excluyendo Venezuela	Totales	Excluyendo Venezuela
1948	6 458.6	5 418.6	6 194.0	5 349.7	+ 264.6	+ 58.9
1949	5 597.4	4 594.5	5 518.3	4 721.3	+ 79.1	— 126.8
1950	6 585.6	5 424.9	5 407.2	4 738.4	+1 178.4	+ 686.5
1951	7 805.1	6 451.9	7 804.0	7 041.1	+ 1.1	— 589.2
1952	7 051.5	5 601.3	7 682.5	6 835.1	— 631.0	—1 233.8
1953	7 593.1	6 147.9	6 539.8	5 620.8	+1 053.3	+ 527.1
1954	7 862.3	6 172.6	7 396.1	6 367.1	+ 466.2	— 194.5
1955	7 991.2	6 079.1	7 533.3	6 441.1	+ 457.9	— 362.0
1956	8 502.0	6 378.4	7 923.7	6 674.7	+ 578.3	— 296.3
1957	8 641.3	6 274.7	9 318.4	7 450.3	— 677.1	—1 175.6
1958	8 165.5	5 844.1	8 519.5	6 920.4	— 354.0	—1 076.3
1959	8 284.6	5 915.1	7 989.9	6 410.0	+ 294.7	— 494.9
1960	8 655.6	6 118.3	8 202.4	7 008.4	+ 453.2	— 890.1

FUENTE: *Boletín Económico de América Latina*, Suplemento Estadístico, Vols. IV No. 2, V, VI y VII No. 2.

Cuadro 119

AMERICA LATINA: INDICES^a DE EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y PRODUCTO INTERNO BRUTO
(1948 = 100)

Año	Exportaciones	Importaciones	Producto interno bruto	
			Por habitante	Total
1948	100	100	100	100
1949	87	89	101	103
1950	102	87	104	110
1951	121	126	116	125
1952	109	124	117	130
1953	118	106	119	135
1954	122	119	125	146
1955	124	122	131	157
1956	132	128	135	167
1957	134	150	145	184
1958	126	138	148	194
1959	128	126	150	203
1960	134	132	161	215

FUENTES: 1. Para las exportaciones e importaciones, véase el cuadro 118. 2. Producto interno bruto; la serie calculada por la CEPAL en dólares de 1950 fue expresada en dólares corrientes por medio del índice general de precios de los Estados Unidos. ^a Estos índices han sido calculados sobre valores en dólares corrientes.

cifras relativas a los últimos años. Entre 1948 y 1960 las exportaciones totales de América Latina, en dólares corrientes, han aumentado sólo en alrededor de un 30 por ciento, superando ligeramente el crecimiento de la población, pero quedando muy por debajo de la expansión

Cuadro 120

AMERICA LATINA: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES POR HABITANTE
(Dólares)

Año	Exportaciones		Importaciones	
	Totales	Excluida Venezuela	Totales	Excluida Venezuela
1948	43.5	37.7	41.7	37.3
1949	36.8	31.2	36.3	32.1
1950	42.2	35.9	34.6	31.3
1951	48.7	41.6	48.7	45.4
1952	42.9	35.2	46.7	42.9
1953	44.9	37.6	38.7	34.4
1954	45.2	36.7	42.6	37.9
1955	44.7	35.2	42.2	37.3
1956	46.2	35.9	43.1	37.6
1957	45.6	34.3	49.2	40.8
1958	41.9	31.1	43.7	36.8
1959	41.3	30.6	39.9	33.1
1960	42.0	30.8	39.8	35.2

FUENTE: *Boletín Económico de América Latina*, Suplemento Estadístico. Vols. IV, No. 2, V, VI y VII, No. 2.

de su producto bruto, medido también en precios corrientes. (Véanse los cuadros 118, 119 y 120.)

La mayor parte de ese reducido aumento se ha concentrado en un país, Venezuela, que ha contribuido con cerca del 90 por ciento al incremento del valor de las exportaciones latinoamericanas y en un sólo producto: el petróleo. Si para determinar con precisión la evolución de los demás países se excluye a Venezuela de las

Cuadro 121

COMERCIO EXTERIOR MUNDIAL Y LATINOAMERICANO

Año	Exportaciones			Importaciones		
	Mundiales ^a	América Latina	América Latina excluyendo Venezuela	Mundiales ^a	América Latina	América Latina excluyendo Venezuela
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1928	32 615	2 954.0	2 838.0	35 482	2 453.0	2 372.0
1935	19 025	1 673.0	1 492.0	21 042	1 177.0	1 131.0
1938	21 917	1 736.0	1 468.0	24 583	1 558.0	1 452.0
1948	52 800	6 458.6	5 418.6	58 400	6 194.0	5 359.7
1949	53 700	5 597.4	4 594.0	58 500	5 518.3	4 721.3
1950	55 400	6 585.6	5 424.9	58 200	5 407.2	4 738.4
1951	82 400	7 805.1	6 451.9	87 200	7 804.0	7 041.1
1952	80 000	7 051.5	5 601.3	86 400	7 682.5	6 835.1
1953	82 000	7 593.1	6 147.9	83 700	6 539.8	5 620.8
1954	85 500	7 862.3	6 172.6	87 900	7 396.1	6 367.1
1955	93 100	7 991.2	6 079.1	97 800	7 533.3	6 441.1
1956	103 100	8 502.0	6 378.4	107 900	7 923.8	6 674.8
1957	111 100	8 641.3	6 274.7	118 700	9 318.4	7 450.3
1958	107 300	8 165.5	5 844.0	112 600	8 519.5	6 920.4
1959	115 100	8 284.6	5 915.1	120 300	7 989.9	5 410.0
1960	127 500	8 655.6	6 118.3	134 300	8 202.4	7 008.4

FUENTES: Columnas 1, 2, 3, 4 y 5: 1928, 1935, 1938: Sociedad de las Naciones: *The network of world trade*, 1942 (pág. 99).

Columnas 2 y 5: 1948, *Boletín Económico de América Latina*, Vol. V.

1950 a 1960, *Boletín Económico de América Latina*, Vol. VI.

Columnas 1 1949, *Boletín Económico de América Latina*, Vol. IV, No. 2.

Columnas 1 y 4: 1948 a 1950, *Yearbook of International Trade*, 1952.

1951 a 1960, *Yearbook of International Trade*, 1960.

^a De 1948 a 1950, excluyendo las exportaciones e importaciones de Albania, Bulgaria, la China, Checoslovaquia, Alemania Oriental, Hungría, Polonia, Rumanía y Unión Soviética. De 1951 a 1960 excluye el comercio entre la China, Mongolia, Viet-Nam del Norte y Corea del Norte.

Cuadro 122

INDICES DEL COMERCIO EXTERIOR MUNDIAL Y LATINOAMERICANO
(1948 = 100)

Año	Exportaciones			Importaciones		
	Mundiales	América Latina	América Latina excluyendo Venezuela	Mundiales	América Latina	América Latina excluyendo Venezuela
1928	62	46	52	61	40	44
1935	36	26	28	36	19	21
1938	42	27	27	42	25	27
1948	100	100	100	100	100	100
1949	102	87	85	100	89	88
1950	105	102	100	100	87	88
1951	156	121	119	149	126	131
1952	152	109	103	148	124	128
1953	155	118	113	143	106	105
1954	162	122	114	151	119	119
1955	176	124	112	167	122	120
1956	195	132	118	185	128	125
1957	210	134	116	203	150	139
1958	203	126	108	193	138	129
1959	218	128	109	206	126	120
1960	241	134	113	230	132	131

FUENTE: Cuadro 121.

cifras totales, se comprueba que las exportaciones de América Latina sólo han aumentado en 10 por ciento durante un período de 12 años. En otros términos, el valor de las exportaciones por habitante de los restantes 19 países latinoamericanos es inferior al registrado en 1948.

Contrasta muy desfavorablemente esa evolución con la del comercio mundial. En efecto, en 1960 las exporta-

ciones e importaciones mundiales han duplicado con creces las registradas en 1948. Por lo tanto, América Latina ha disminuido su participación en el comercio internacional. (Véanse los cuadros 121, 122 y 123 y los gráficos XXXIII y XXXIV.) Las ventas latinoamericanas significaron en los años 1948-50 el 11.5 por ciento de las exportaciones mundiales, en tanto que hacia 1959-60 su participación fue tan sólo de 7 por ciento.

Cuadro 123

PROPORCION DEL CONCEPTO EXTERIOR DE AMERICA LATINA CON RESPECTO AL TOTAL MUNDIAL

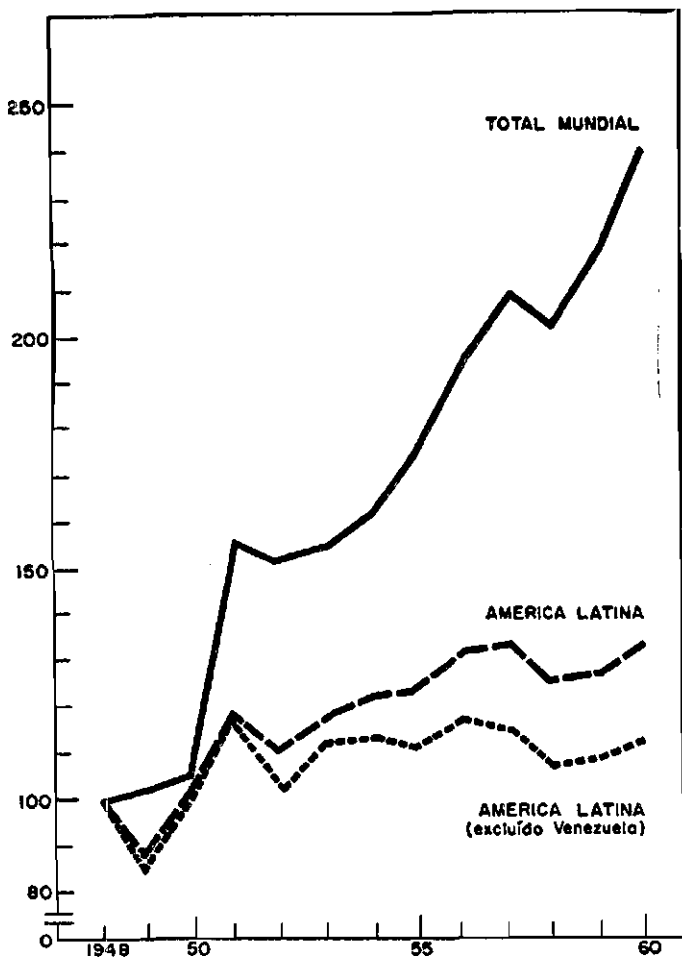
(Porcientos)

Año	Exportaciones		Importaciones	
	América Latina	América Latina excluyendo Venezuela	América Latina	América Latina excluyendo Venezuela
1928	9.1	8.7	6.9	6.7
1935	8.8	7.8	5.6	5.4
1938	7.9	6.7	6.3	5.9
1948	12.2	10.3	10.6	9.2
1949	10.4	8.6	9.4	8.1
1950	11.9	9.8	9.3	8.1
1951	9.5	7.8	8.9	8.1
1952	8.8	7.0	8.9	7.9
1953	9.3	7.5	7.8	6.7
1954	9.2	7.2	8.4	7.2
1955	8.6	6.5	7.7	6.6
1956	8.2	6.2	7.3	6.2
1957	7.8	5.6	7.9	6.3
1958	7.6	5.4	7.6	6.1
1959	7.2	5.1	6.6	5.3
1960	6.8	4.8	6.1	5.2

FUENTE: Cuadro 121.

Gráfico XXXIII

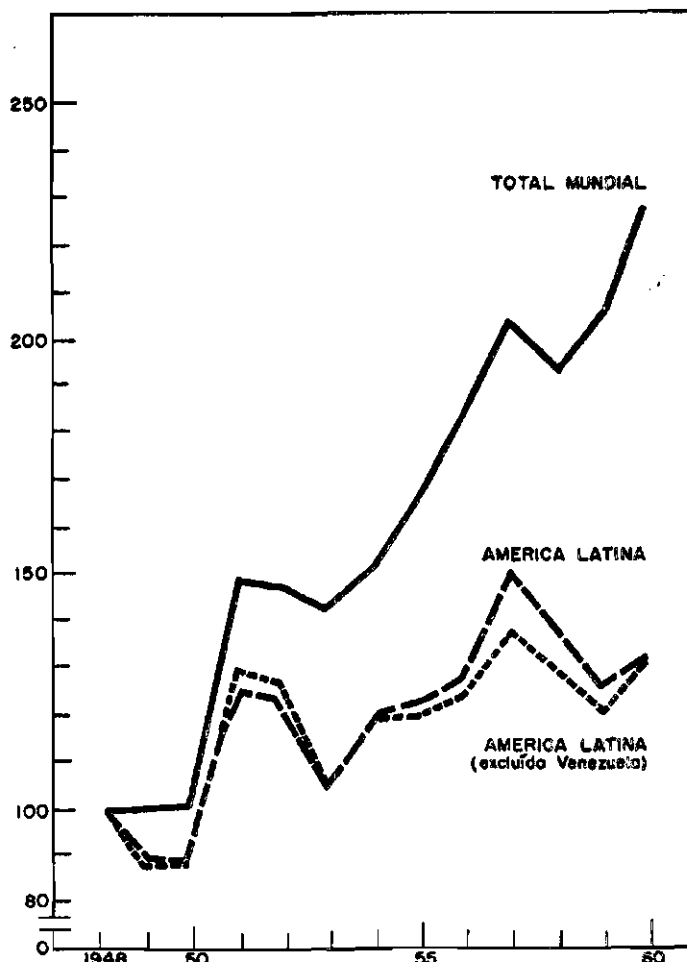
EXPORTACIONES MUNDIALES Y DE AMERICA LATINA
(Índices calculados sobre dólares corrientes)
ESCALA NATURAL.



FUENTE: Naciones Unidas, *Yearbook of International Trade*, diversos años; CEPAL, *Boletín Económico de América Latina*, diversos suplementos estadísticos.

Gráfico XXXIV

IMPORTACIONES MUNDIALES Y DE AMERICA LATINA
(Índices calculados sobre dólares corrientes)
ESCALA NATURAL.



FUENTE: Naciones Unidas, *Yearbook of International Trade*, diversos años; CEPAL, *Boletín Económico de América Latina*, diversos suplementos estadísticos.

C. TENDENCIAS DEL VOLUMEN FISICO DE LAS EXPORTACIONES Y EVOLUCION DE LA RELACION DE PRECIOS DEL INTERCAMBIO EN 1955-60

1. Volumen y poder de compra de las exportaciones

El lento crecimiento del valor de las exportaciones, expresadas en dólares corrientes, ha sido determinado en parte por el descenso de los precios en el mercado internacional. En realidad, en los últimos años el volumen físico de las exportaciones estuvo creciendo, sobre todo a partir de 1954, pero el valor unitario de los productos exportados evolucionó en sentido opuesto. (Véase el gráfico XXXV.)

El aumento del volumen de las exportaciones fue general en casi todos los países, salvo en los casos de Bolivia, Cuba, Panamá y el Uruguay, que no participaron en ese incremento. (Véase el cuadro 124.)

Simultáneamente a esa expansión (26 por ciento) del volumen físico de las exportaciones su valor unitario se contrajo en un 14 por ciento, contrarrestando en más de la mitad el poder de compra que se hubiera podido lograr con los mayores volúmenes exportados.

El descenso de los precios fue general para todos los productos principales que exporta la región. (Véanse los cuadros 126 y 127 y el gráfico XXXVI.) En cambio, los precios de los productos que importa América Latina tendieron a aumentar (véase el cuadro 128), contribuyendo a reducir aún más la capacidad de compra de las exportaciones.

De hecho, diversos factores presionaron sobre el comercio latinoamericano, originando desde 1948 un desmejoramiento en la relación de precios del intercambio exterior. Las condiciones de la demanda internacional cambiaron en un sentido favorable en los años 1950-51, cuando el conflicto de Corea elevó los precios de las materias primas y de los alimentos. De nuevo en 1953-54, las heladas disminuyeron considerablemente las disponibilidades exportables de café brasileño. Pero a partir de 1955, la relación de precios del intercambio cae en forma continuada. (Véanse el cuadro 129 y el gráfico XXXVII.)

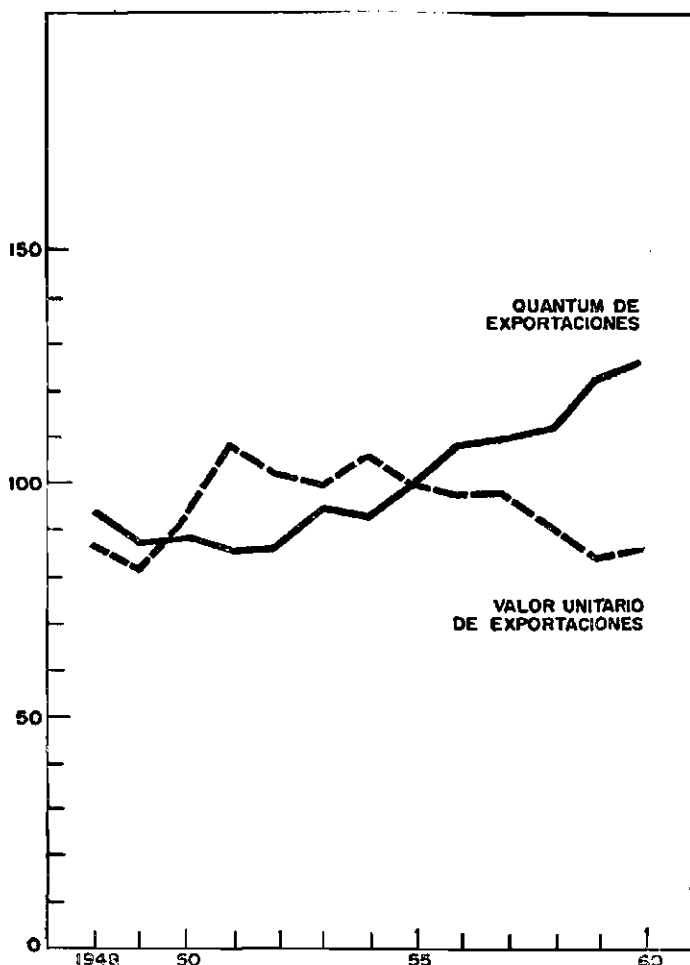
De esa manera, al esfuerzo realizado por América La-

Gráfico XXXV

AMERICA LATINA: INDICES DE QUANTUM Y VALOR UNITARIO DE LAS EXPORTACIONES

(1955 = 100)

ESCALA NATURAL



FUENTE: Datos de los cuadros 124 y 128.

tina en el sentido de ampliar el volumen de sus exportaciones, se opuso el comportamiento adverso de los precios internacionales, y en magnitud tal que su capacidad de compra sólo se incrementó en 12 por ciento en el último quinquenio. (Véase el cuadro 130 y de nuevo el gráfico XXXVII.)

Podría argüirse que los precios de exportación de América Latina simplemente estarían tendiendo a un reajuste "normal", después del auge provocado por el conflicto de Corea. Pero tal afirmación requeriría un análisis de más largo plazo que permitiera apreciar los niveles actuales, a la luz de una experiencia histórica más dilatada. Además, estos hechos dejan planteado el interrogante de la medida en que eventuales ampliaciones futuras del volumen físico de las exportaciones podrían traducirse de nuevo en reducciones ulteriores de los precios. Si ello fuera así, América Latina se vería ante la perspectiva de un crecimiento nulo o extremadamente lento del valor de sus exportaciones tradicionales, que sólo podría incrementarse mediante la introducción de nuevos productos en el mercado mundial.

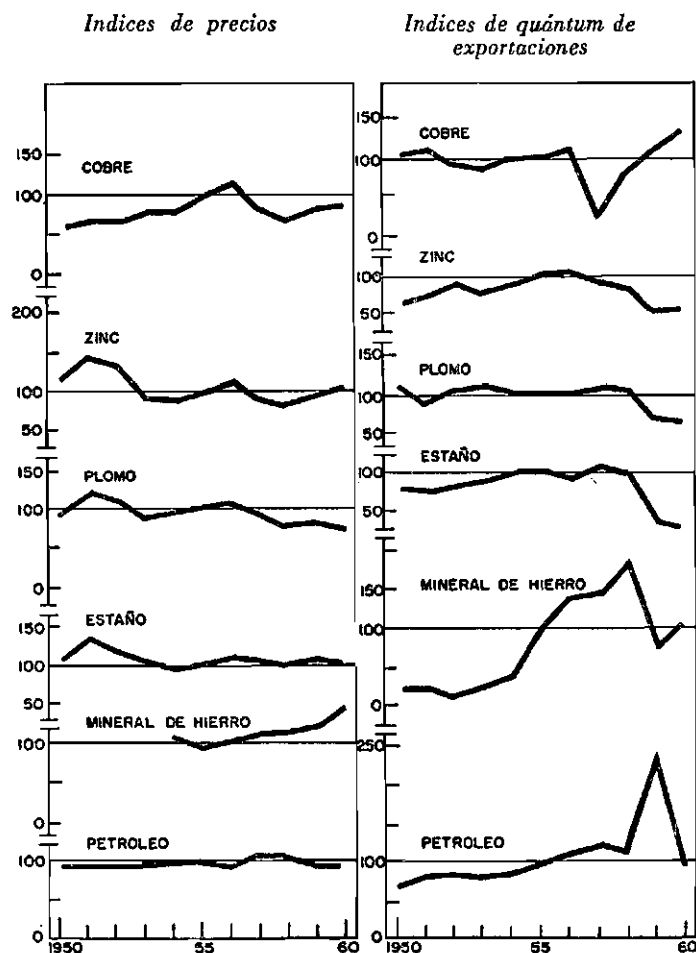
En todo caso, debe destacarse el hecho de que en los cinco años más recientes del período examinado, América

Gráfico XXXVI

AMERICA LATINA: INDICES DE PRECIOS Y QUANTUM DE EXPORTACIONES

(1955 = 100)

ESCALA NATURAL



FUENTE: Datos del cuadro 127.

Latina ha podido expandir en más de un cuarto el volumen físico de sus exportaciones. Ello tiene particular mérito por tratarse de productos cuya demanda internacional no tiende normalmente a crecer con tasas elevadas.

2. Países y productos que contribuyeron a la expansión del volumen de las exportaciones en 1955-60

Sólo cuatro países —Bolivia, Cuba, Nicaragua y el Uruguay— no participaron en el aumento del volumen de exportaciones logrado durante el quinquenio 1955-60. Todos los demás han expandido el volumen de sus ventas en el mercado mundial, en las magnitudes que se indican a continuación: en más del 100 por ciento: el Perú; de 50 a 100 por ciento: la República Dominicana, Honduras, el Ecuador; de 30 a 49 por ciento: El Salvador, Guatemala, Venezuela, Costa Rica y la Argentina; de 10 a 29 por ciento: el Paraguay, Haití, el Brasil y Chile; y de 1 a 9 por ciento: Colombia, México y Panamá.

Los cuadros 127 y 131, así como los gráficos XXXVI y XXXVIII, muestran los movimientos del volumen de exportación de los 18 principales productos de América Latina que, en conjunto, representan alrededor de las 3 cuartas partes de las exportaciones totales. (Véase el

Cuadro 124
AMERICA LATINA: VOLUMEN DE EXPORTACIONES
(Indices: 1955 = 100)

<i>País</i>	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
Argentina	144	96	118	93	65	105	113	100	112	119	129	131	131
Bolivia	116	109	103	113	113	111	97	100	100	104	74	81	71
Brasil	126	122	100	108	91	99	88	100	108	99	95	121	119
Colombia	92	91	80	87	89	113	100	100	92	87	96	111	109
Chile	104	94	90	93	98	85	96	100	104	111	108	124	115
Ecuador	62	61	79	69	89	83	95	100	103	120	123	129	150
Paraguay	113	130	136	115	96	112	102	100	128	120	128	120	124
Perú	57	58	69	70	77	86	93	100	112	114	120	136	197
Uruguay	97	106	130	89	104	135	126	100	126	73	97	74	78
Venezuela	63	61	69	78	83	82	88	100	115	129	124	132	140
<i>Subtotal</i>	98	89	90	90	85	95	95	100	110	112	112	124	129
Costa Rica	94	89	84	84	103	106	98	100	76	100	130	119	135
Cuba	108	92	98	107	98	110	90	100	113	115	121	109	99
El Salvador	84	95	90	85	89	91	86	100	102	128	130	151	149
Guatemala	108	94	93	86	93	98	92	100	105	107	118	141	148
Haití	125	130	125	123	126	102	124	100	123	98	136	103	120
Honduras	151	148	157	156	142	143	108	100	146	137	157	165	163
México	56	63	72	75	76	80	81	100	102	94	101	119	107
Nicaragua	40	32	51	51	64	70	69	100	79	95	106	122	97
Panamá	78	78	70	71	67	77	84	100	87	109	105	115	101
República Dominicana	67	77	76	80	93	94	92	100	108	113	111	118	168
<i>Subtotal</i>	82	80	85	89	88	94	87	100	105	106	114	119	115
<i>Total América Latina</i>	94	87	88	86	86	95	93	100	109	110	112	123	125

FUENTE: *Boletín Económico de América Latina*, Suplemento Estadístico, Vols. V y VI, y cifras inéditas.

Cuadro 125
AMERICA LATINA: VALOR UNITARIO DE LAS EXPORTACIONES
(Indices: 1955 = 100)

<i>País</i>	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
Argentina	118 ^a	114 ^a	104 ^a	135	112	112	98	100	91	88	83	83	88
Bolivia	97	93	91	134	125	101	100	100	107	93	87	93	93
Brasil	65	63	94	115	109	109	125	100	96	99	92	74	75
Colombia	54	60	85	91	91	90	113	100	101	101	81	72	73
Chile	67	66	66	84	98	102	89	100	110	87	76	84	90
Ecuador	84	73	93	94	100	102	120	100	102	93	89	85	79
Paraguay	71	72	69	94	93	64	95	100	82	78	76	74	62
Perú	104	95	104	132	113	93	98	100	103	104	88	86	69
Uruguay	100	99	107	144	109	109	108	100	91	95	78	72	90
Venezuela	86	86	89	91	92	92	100	100	97	96	98	94	94
<i>Subtotal</i>	84	80	92	108	101	101	106	100	97	95	90	84	85
Costa Rica	60	65	80	94	88	94	107	100	109	102	87	79	75
Cuba	110	106	111	124	116	101	102	100	100	120	104	102	102
El Salvador	50	53	71	93	92	92	114	100	103	101	83	70	73
Guatemala	59	64	79	92	96	96	107	100	109	100	86	72	76
Haití	72	69	86	115	115	104	122	100	95	97	80	75	77
Honduras	69	74	85	88	90	97	107	100	103	97	91	84	79
México	101	84	92	107	111	93	99	100	101	99	92	81	91
Nicaragua	64	69	72	100	92	90	110	100	102	93	84	74	79
Panamá	78	82	89	94	89	91	103	100	98	92	89	86	78
República Dominicana	108	82	100	129	108	97	113	100	99	124	106	95	94
<i>Subtotal</i>	94	86	96	112	108	96	104	100	101	107	95	86	90
<i>Total América Latina</i>	86	81	93	109	103	100	106	100	98	98	91	84	86
<i>Total mundial</i>	103	98	89	109	106	101	100	100	102	104	101	99	100

FUENTE: *Boletín Económico de América Latina*, Suplemento Estadístico, Vols. V y VI, y cifras inéditas.
 Naciones Unidas, *Yearbook of International Trade Statistics*, 1956 y 1960.

^a Cifras preliminares.

Cuadro 126

AMERICA LATINA: INDICE DE PRECIOS DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS DE EXPORTACION, 1950-60
(1955 = 100)

Producto	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
Azúcar	154	175	129	105	101	100	107	159	108	92	96
Bananos	97	97	98	98	101	100	101	107	99	88	86
Café	88	95	95	101	138	100	102	100	85	65	64
Cacao	81	97	99	96	154	100	70	84	120	98	74
Algodón	149	116	101	105	100	91	90	87	76	78
Carnes	87	87	100	80	84	92	100	100
Trigo	103	100	108	106	100	100	107	99	92	91	92
Maíz	95	145	146	109	100	100	111	104	81	81	83
Cueros	178	258	135	137	117	100	99	106	102	151	118
Quebracho	71	88	98	98	99	100	100	85	85	84	84
Lana	134	218	108	108	112	100	92	120	91	87	82
Aceite de lino	130	171	154	96	72	100	132	109	108	99	103

FUENTE: NN. UU.: *Monthly Bulletin of Statistics*, Oct. 1962.

International Financial Statistics; Nov. 1962.

CEPAL: Estudio Económico, 1957.

NOTA: las cotizaciones de los productos en los diversos mercados son las siguientes:

Azúcar, (centavos de dólar por lb.): Precio de importación, *job* puerto cubano cotizaciones de Nueva York para exportaciones a mercado libre, azúcar sin refinar.

Bananos, (centavos de dólar por lb.).

Café, (centavos de dólar por lb.): Precio interno/de importación, franco en el muelle, Nueva York, precio inmediato.

Cacao, (centavos de dólar por lb.): Precio interno/de importación, franco en el muelle, Nueva York, cacao de Bahía.

Algodón, (centavos de dólar por lb.): Precio interno/de importación, *cif* Liverpool, algodón mexicano Matamoros SM-I-1/32.

Carnes, (peniques por lb.): Precio interno/de importación, en Londres, tipos argentinos refrigerados.

Trigo, (£ por tonelada larga): Precio interno/de importación, *cif* en el Reino Unido, trigo argentino río arriba, ventas fuera del Convenio Internacional del trigo.

Maíz, (£ por tonelada larga): Precio interno/de importación, *cif* Londres, maíz de la Plata.

Cueros, de buey de Argentina, de frigorífico puerto Reino Unido.

Quebracho, (centavos de dólar por lb.): Puesto muelle, Nueva York, derechos de aduana extras.

Lana, (dólares por lb.): Precio de importación en Boston, Estados Unidos, lana de Montevideo tipo 58-60 limpia.

Aceite de lino, £/Londres, Reino Unido y Europa Continental, *cif*: Precio de importación europea, puertos europeos a granel, de Argentina y Uruguay.

cuadro 132.) De esos productos, el petróleo y sus derivados, el café, el azúcar, el algodón y el cobre representan casi 60 por ciento de aquel total.

Entre los productos mineros, el petróleo y el hierro mostraron un comportamiento más favorable, no obstante la sensible baja que ambos sufrieron en 1960 y 1959, respectivamente. Las exportaciones de cobre registraron marcada recuperación a partir de 1956, después de la caída igualmente acentuada que tuvo lugar en 1955. En cambio, las de zinc, plomo y estaño han tendido a declinar en el último quinquenio y sus mejores precios no compensaron las mermas del volumen exportado. Las cotizaciones del cobre mejoraron en los últimos años del período examinado, contribuyendo así a ampliar la capacidad de compra de los países exportadores; las del petróleo fueron relativamente estables y las del mineral de hierro incluso experimentaron alzas.

Entre los productos agropecuarios, han sido el azúcar, el banano y el maíz los que registraron mayor expansión en el volumen de exportación; y también los cueros, aunque en menor medida. El volumen de exportaciones de carne, quebracho, lana y aceite de lino ha declinado, si bien los dos últimos productos muestran una marcada recuperación en los años recientes. Por último, las ventas de café y cacao han permanecido más bien estancadas.

El gráfico XXXIX refleja que los precios de los productos agropecuarios han tendido en general a descender o, en el mejor de los casos, a mantenerse relativamente estables. La carne constituye el único producto que se ha beneficiado con un alza de precios, pero este mejoramiento sólo significa cierta recuperación de un descenso anterior.

En suma, los productos que más han contribuido al aumento del quantum de las exportaciones latinoamericanas en el quinquenio 1955-60 han sido el petróleo, el hierro y el cobre —entre los minerales—, y el azúcar, el banano y el maíz, entre los agropecuarios. Otros productos cuyas ventas han tendido asimismo a incrementarse en los últimos años del período son la carne, los cueros, la lana, el quebracho y el aceite de lino. Es este último grupo de productos el que —junto con el maíz— explica la recuperación que muestran las exportaciones de la Argentina durante el último quinquenio.

Si este análisis de los productos que contribuyeron al aumento de las exportaciones de América Latina se relaciona con la evolución de las ventas de cada país, se comprueba un hecho muy significativo para el diagnóstico de la exportación latinoamericana. Hay casos en que el comportamiento de la exportación de un producto en un país explica, en gran medida, la evolución de las ventas regionales de ese producto. Tal es la situación que se presenta, por ejemplo, con el estaño de Bolivia, el maíz de la Argentina y el petróleo de Venezuela. Pero, simultáneamente, se da el caso de países que tuvieron aumentos sustanciales en las exportaciones de productos cuyo volumen global estuvo estancado o aún en descenso en el conjunto de América Latina. Es lo que ha ocurrido, por ejemplo, con el café y el algodón en la mayoría de los países centroamericanos. Es decir, se ha registrado cierto grado de competencia interlatinoamericana en el comercio internacional por los productos "tradicionales" de la región.

Este panorama de generalizado incremento en el volumen físico de los productos exportados cambia muy des-

Cuadro 127

AMERICA LATINA: INDICES DE VOLUMEN Y DE PRECIOS DE EXPORTACION DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS MINEROS, 1950-60

(1955 = 100)

Año	Cobre	Zinc	Plomo	Estaño	Mineral de hierro	Petróleo
<i>Volumen</i>						
1950	105	61	106	79	20	70
1951	109	74	93	79	20	81
1952	93	89	104	84	14	85
1953	87	77	107	87	26	83
1954	98	86	102	97	40	89
1955	100	100	100	100	100	100
1956	108	102	101	96	138	115
1957	20	95	100	103	141	125
1958	79	83	103	100	184	116
1959	109	54	69	32	77	231
1960	132	55	66	26	102	95
<i>Precios</i>						
1950	57	113	88	101	...	92
1951	65	146	116	135	...	92
1952	65	132	109	120	...	92
1953	77	89	89	101	...	96
1954	79	89	93	97	109	100
1955	100	100	100	100	100	100
1956	111	110	106	106	105	98
1957	79	93	97	101	112	106
1958	69	88	80	100	113	106
1959	83	97	81	107	121	99
1960	86	109	79	106	143	98

FUENTE: *Volumen*: 1950 a 1958, *Boletín Económico de América Latina*, Vols. V, VI y VII No. 2. *Precios*: CEPAL, Estudio Económico de América Latina 1957; Naciones Unidas, *Monthly Bulletin of Statistics*, octubre 1962.

NOTA: Las cotizaciones de los productos en los diversos mercados son las siguientes: *Cobre*, (centavos de dólar por lb.): Precio interno, *job*, refinería, Nueva York, alambrón y lingotes electrolíticos.

Estaño, (dólares por lb.): Precio interno/de importación, *cif*, Nueva York, estaño straits.

Plomo, (centavos de dólar por lb.): Precio interno, Nueva York, plomo corriente.

Zinc (centavos de dólar por lb.): Precio interno puesto en Nueva York, Zinc, Prime Western.

Mineral de Hierro, valor unitario de importaciones de Venezuela, 64 por ciento FE. *job*, Venezuela.

Petróleo (dólares por barril): Precio de exportación, *job*, Puerto La Cruz, Venezuela, 35-35.9, densidad API.

Cuadro 128

AMERICA LATINA: VALOR UNITARIO DE LAS IMPORTACIONES

(Indices: 1955 = 100)

País	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
Argentina	82 ^a	88 ^a	80 ^a	102	107	92	97	100	100	95	91	82	82
Bolivia	96	103	104	113	120	113	107	100	102	89	86	86	84
Brasil	98	98	84	102	107	96	96	100	96	95	91	86	87
Colombia	83	80	84	102	100	95	102	100	108	103	103	97	93
Chile	76	73	79	91	102	97	98	100	100	98	97	101	93
Perú	106	91	89	93	104	99	98	100	103	103	100	102	105
Uruguay	98	98	90	104	111	91	88	100	98	100	96	94	87
Venezuela	90	90	86	96	101	99	100	100	106	117	114	111	116
Subtotal	89	90	84	100	105	96	93	100	102	102	99	95	93
Costa Rica	104	99	93	98	105	96	99	100	100	104	99	101	98
Cuba	112	99	94	107	108	104	100	100	96	90	99	98	...
El Salvador	103	98	67	74	80	102	99	100	102	104	104	100	101
Guatemala	103	96	86	101	102	100	100	100	105	100	102	96	95
Honduras	86	87	86	87	95	94	100	100	93	98	95	96	98
México	86	73	83	95	93	99	97	100	105	109	112	109	115
Nicaragua	122	110	100	109	109	97	103	100	111	122	115	110	117
Panamá	96	94	93	101	101	100	93	100	105	105	98	98	104
República Dominicana	90	85	79	88	92	98	95	100	98	98	104	113	109
Subtotal	98	87	88	99	99	100	98	100	101	101	105	103	107 ^a
Total América Latina	91	89	85	100	103	97	98	100	102	102	101	97	97
Total mundial	106	89	89	110	108	101	99	100	102	105	100	97	98

FUENTE: *Boletín Económico de América Latina*, Suplemento Estadístico, Vols. V y VI, y cifras inéditas.

^a Cifras preliminares.

^b Incluyendo estimaciones para Ecuador y Paraguay.

^c Incluyendo estimaciones para Haití.

^d Incluyendo estimaciones para Cuba.

Cuadro 129

AMERICA LATINA: RELACION DE PRECIOS DEL INTERCAMBIO, 1948-60

(Indices: 1955 = 100)

País	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
Argentina	143 ^a	129 ^a	130 ^a	133	105	123	101	100	90	92	90	101	107
Bolivia	101	91	87	119	104	89	94	100	105	104	101	108	111
Brasil	66	64	113	113	102	114	131	100	100	104	101	86	85
Colombia	65	75	102	89	92	95	110	100	93	98	79	74	77
Chile	88	91	84	92	96	105	90	100	110	89	78	83	97
Perú	97	104	116	142	109	96	100	100	100	102	88	84	66
Uruguay	102	102	119	138	98	120	122	100	92	95	80	77	106
Venezuela	95	96	103	95	91	94	100	100	91	82	86	85	81
Subtotal ^b	94	89	111	115	96	106	109	100	95	93	91	88	90
Costa Rica	58	66	86	96	84	98	108	100	109	98	88	78	77
Cuba	98	107	118	116	107	97	102	100	104	133	105	104	...
El Salvador	49	54	106	126	115	90	115	100	101	97	80	70	72
Guatemala	57	67	92	91	94	96	107	100	104	100	84	75	80
Honduras	80	85	99	101	95	103	107	100	111	99	96	88	81
México	117	115	111	113	119	94	102	100	96	91	82	74	79
Nicaragua	52	63	72	92	84	93	107	100	92	76	73	67	68
Panamá	81	87	96	93	88	91	111	100	93	88	91	88	75
República Dominicana . .	120	97	127	147	117	99	119	100	101	127	102	84	86
Subtotal	96	99	109	113	109	96	106	100	100	106	90	83	84 ^c
Total América Latina ^a .	94	91	109	109	100	103	108	100	96	96	90	87	89 ^c
Total mundial	97	100	100	99	98	100	101	100	100	99	101	102	102

FUENTE: Boletín Económico de América Latina, Suplemento Estadístico, Vols. V y VI, y cifras inéditas.

Naciones Unidas, Yearbook of International Trade, 1960.

^a Cifras preliminares.^b Incluye estimaciones para Ecuador y Paraguay.^c Incluye estimaciones para Cuba.^d Incluye estimaciones para Haití.

Cuadro 130

AMERICA LATINA: PODER DE COMPRA DE LAS EXPORTACIONES, 1948-60

(Indices: 1955 = 100)

País	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
Argentina	206	123	154	124	68	129	114	100	101	110	116	132	140
Bolivia	117	99	90	134	118	99	91	100	105	108	75	87	79
Brasil	84	78	113	108	93	113	115	100	108	103	96	104	102
Colombia	60	69	81	77	82	108	111	100	85	85	76	82	84
Chile	92	86	76	86	95	89	87	100	114	99	84	103	112
Perú	56	61	80	100	84	83	93	100	112	116	106	114	154
Uruguay	99	108	155	123	102	162	154	100	116	70	79	57	80
Venezuela	60	58	71	74	75	77	88	100	105	106	107	112	113
Subtotal ^a	92	79	100	103	82	100	103	100	105	104	102	109	118
Costa Rica	54	59	72	81	87	104	106	100	83	98	114	93	104
Cuba	106	98	116	124	105	107	92	100	118	153	127	113	...
El Salvador	41	51	95	107	102	82	99	100	103	124	104	105	107
Guatemala	62	63	86	78	87	94	98	100	109	107	99	106	118
Honduras	121	127	155	158	135	147	116	100	162	136	151	145	132
México	65	22	80	85	90	75	83	100	98	86	83	88	85
Nicaragua	21	20	37	47	54	65	74	100	73	72	77	82	66
Panamá	63	68	67	66	59	70	93	100	81	96	96	101	76
República Dominicana . .	80	75	97	118	109	93	109	100	109	144	113	99	144
Subtotal ^b	79	79	93	101	96	90	92	100	105	112	103	99	97
Total América Latina ^{a b}	88	79	96	94	86	98	100	100	105	106	101	107	111 ^c

FUENTE: Boletín Económico de América Latina, Suplemento Estadístico, Vols. V y VI, y cifras inéditas.

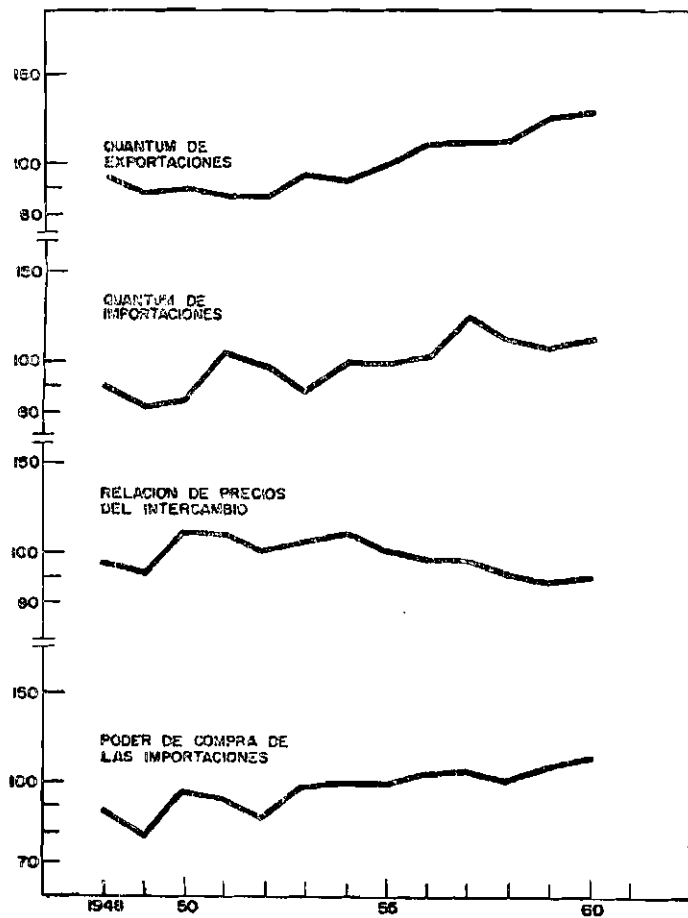
^a Incluye estimaciones para Ecuador y Paraguay.^b Incluye estimaciones para Haití.^c Incluye estimaciones para Cuba.

Gráfico XXXVII

AMERICA LATINA: QUANTUM DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES, RELACION DE PRECIOS DEL INTERCAMBIO Y PODER DE COMPRA DE LAS EXPORTACIONES

(1955 = 100)

ESCALA SEMILOCARÍTMICA



FUENTE: Datos de los cuadros 9, 10, 13, y 14.

CEPAL, *Boletín Económico de América Latina*, diversos suplementos estadísticos y datos oficiales inéditos.

Cuadro 132

AMERICA LATINA: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS SELECCIONADOS EN PORCIENTOS SOBRE EL TOTAL DE EXPORTACIONES*

(Porcientos)

Producto	1950-51	Promedio 1955-56	1959-60
Algodón	5.5	5.1	4.0
Azúcar	9.6	6.7	7.6
Bananos	1.9	2.1	1.8
Café	21.5	22.0	17.2
Cacao	1.7	1.5	1.4
Conservas enriadas y congeladas	1.6	1.8	2.1
Trigo	2.9	2.7	1.7
Maiz	0.5	0.5	1.5
Cueros	2.6	1.2	1.1
Quebracho	0.5	0.4	0.2
Lana sucia y semilavada	4.3	2.6	2.1
Aceite de linaza	1.2	0.3	0.5
Mineral de hierro	0.1	1.4	2.0
Cobre	3.3	5.3	5.0
Plomo	1.3	1.1	0.7
Zinc	0.6	0.6	0.5
Estaño	0.9	0.7	0.6
Petróleo y sus derivados	19.5	25.4	23.6
Subtotal	79.5	81.4	73.6
Otros productos	20.5	18.6	26.4
Total	100.0	100.0	100.0

FUENTE: *Boletín Económico de América Latina*, Suplemento Estadístico, Vols. VI y VII, No. 2.

* Cálculos basados en dólares corrientes.

favorablemente cuando se analizan sus valores en dólares corrientes. Así, las exportaciones totales de América Latina han aumentado en unos 1 220 millones de dólares durante el lapso comprendido entre los trienios 1950-52 y 1958-60. (Véase el cuadro 133.) De este monto, solamente los combustibles exportados por Venezuela y, en menor escala, por Colombia, han absorbido 885 millones de dólares, es decir, un 72 por ciento. A los minerales

Cuadro 131

AMERICA LATINA: INDICES DEL VOLUMEN DE EXPORTACION* DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS AGROPECUARIOS, 1948-60

(1955 = 100)

Producto	1948	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
Azúcar ^a	112	95	100	95	107	84	100	104	112	120	108	128
Bananos	63	63	66	85	87	94	100	99	108	115	116	124
Café	107	94	100	102	109	86	100	108	100	100	120	118
Cacao	70	105	83	66	92	101	100	101	94	88	78	109
Algodón ^a	53	56	58	54	73	102	100	110	74	85	106	84
Carnes	159	125	108	88	92	97	100	166	182	198	171	139
Trigo	54	69	62	3	63	77	100	73	69	59	61	63
Maiz ^b	700	219	82	180	299	604	100	294	218	464	742	710
Cueros	123	161	100	114	102	95	100	118	114	119	194	...
Quebracho	107	164	169	127	135	102	100	103	101	89	85	99
Lana	152	144	62	97	152	96	100	113	80	91	114	111
Aceite lino	41	128	155	291	83	156	100	42	93	102	132	105

FUENTE: *Boletín Económico de América Latina*, Suplemento Estadístico, Vols. V y VI.

^a Calculado sobre volumen en toneladas.

^b Argentina solamente.

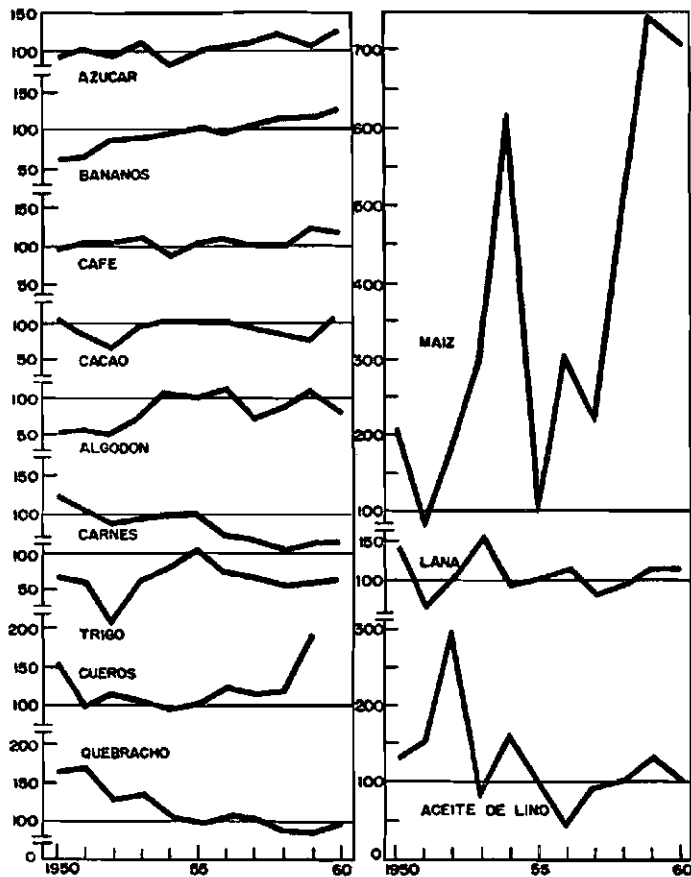
Gráfico XXXVIII

AMERICA LATINA: INDICES DE QUANTUM DE EXPORTACIONES

(Calculados sobre volumen en toneladas)

(1955 = 100)

ESCALA NATURAL



FUENTE: Datos del cuadro 130.

exportados por Chile, Bolivia, el Perú y México les han correspondido 80 millones de dólares de aquella suma, o sea, un 7 por ciento.

Entre los productos agrícolas "tradicionales" se han destacado el azúcar y el algodón. En cambio, ha experimentado una merma el valor de los productos agropecuarios más importantes de los principales países exportadores, a saber: la Argentina, el Brasil, Colombia, México y el Perú. A su vez tendió a aumentar el valor de las exportaciones de productos agrícolas "tradicionales" en los países de Centroamérica y del Caribe y en el Ecuador, países que antes tenían escasa participación en la exportación latinoamericana de esos productos.

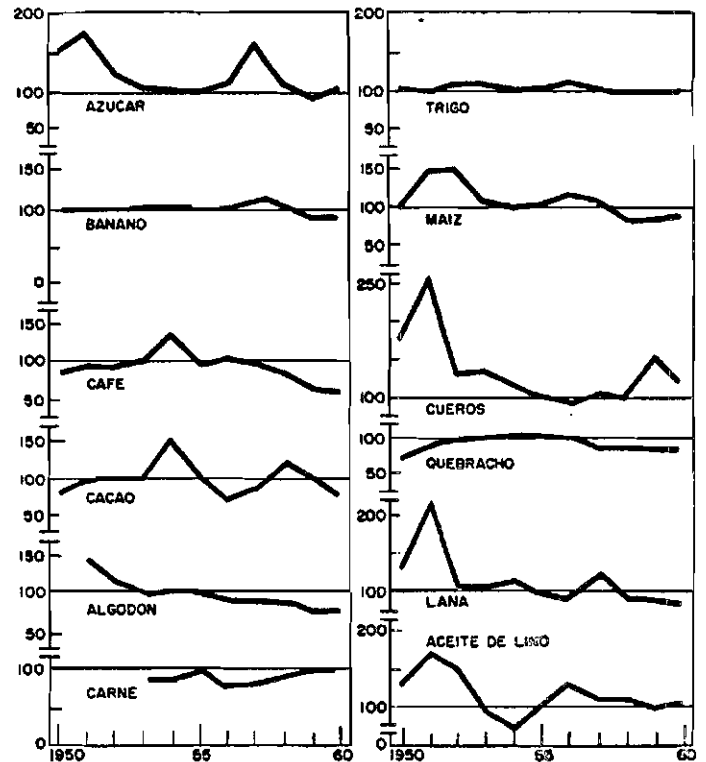
Si se analiza ahora la participación por países en el

Gráfico XXXIX

AMERICA LATINA: INDICES DE PRECIOS DE PRODUCTOS DE EXPORTACION

(1955 = 100)

ESCALA NATURAL



FUENTE: Datos del cuadro 126.

incremento del valor de las exportaciones latinoamericanas (véase el cuadro 134), se comprueba que a Venezuela le ha tocado la mayor cuota. En efecto, del aumento registrado de 2 155 millones de dólares, 62 por ciento corresponde a la expansión de las exportaciones venezolanas. Otras contribuciones importantes, aunque muy inferiores a la de Venezuela, han sido las de México, el Perú, Chile y Colombia, con 14, 8, 7 y 6 por ciento respectivamente. Las contribuciones positivas que han tenido otros países de la región han fluctuado entre el 1 y el 3 por ciento. Por otro lado, hay que destacar un grupo de países que por el hecho de haber sufrido una merma en el valor de sus exportaciones, tendieron a compensar el incremento de las exportaciones totales de América Latina. En este grupo se han destacado la Argentina y el Uruguay, ambos exportadores de productos agrícolas de clima templado, pero se incluyeron también, aunque con un peso negativo relativamente menor, Bolivia, Haití y Panamá.

D. ORIENTACION GEOGRAFICA DE LAS EXPORTACIONES

Uno de los hechos sobresalientes en la evolución del comercio exterior de América Latina durante los últimos años ha sido la tendencia a un aumento de la participación de Europa occidental en las exportaciones latinoamericanas, si bien todavía siga lejos de alcanzar la posición que detentaba antes de la guerra. Asimismo, debe desta-

carse la mayor participación del Japón y de los países de Europa oriental. (Véanse los cuadros 135 y 136.)

El valor de las exportaciones latinoamericanas se ha incrementado entre los trienios 1950-52 y 1958-60 en una suma superior a los 1 220 millones de dólares. Los países de Europa occidental han absorbido un 42 por ciento de

Cuadro 133

AMERICA LATINA: DISTRIBUCION DE LOS CAMBIOS EN EL VALOR TOTAL DE LAS EXPORTACIONES, PROMEDIOS 1950-52 A 1958-60

País	Valor de las exportaciones (millones de dólares)		Cambios entre 1950-52 y 1958-60		Porcientos sobre el aumento total de América Latina
	1950-52	1958-60	Millones de dólares	Porcien- tos	
<i>Total América Latina</i>	7 147	8 369	1 222	-17	100
Argentina	997	1 027	30	3	2
Bolivia	128	68	- 60	-47	- 5
Brasil	1 504	1 265	- 239	-16	-20
Colombia	443	462	19	4	2
Chile	371	459	88	24	7
Ecuador	67	99	32	48	3
Paraguay	34	31	- 3	-10	-*
Perú	226	343	117	52	10
Uruguay	233	122	- 111	-48	- 9
Venezuela	1 321	2 409	1 088	82	89
Costa Rica	63	83	20	32	2
Cuba	723	685	- 38	- 5	- 3
El Salvador	80	115	35	44	3
Guatemala	86	111	25	29	2
Haití	47	33	- 14	-30	- 1
Honduras	61	66	5	8	-*
México	603	749	146	24	12
Nicaragua	35	65	30	86	2
Panamá	21	30	9	43	1
República Dominicana . .	107	147	40	37	3

FUENTE: Boletín Económico de América Latina, Suplemento Estadístico, Vols. IV, No. 2, V, VI y VII, No. 2.

* Cambio inferior al 1 por ciento.

Cuadro 134

AMERICA LATINA: DISTRIBUCION DE LOS CAMBIOS EN EL VALOR TOTAL DE LAS EXPORTACIONES, PROMEDIOS 1948-50 A 1958-60

País	Valor de las exportaciones (millones de dólares)		Cambios entre 1948-50 y 1958-60		Porcientos sobre el aumento total de América Latina
	1948-50	1958-60	Millones de dólares	Porcien- to	
<i>Total América Latina</i>	6 214	8 369	2 155	- 35	-100
Argentina	1 244	1 027	- 217	- 17	- 10
Bolivia	102	68	- 34	- 33	- 2
Brasil	1 203	1 265	62	5	3
Colombia	335	462	127	38	6
Chile	303	459	156	51	7
Ecuador	48	99	51	106	2
Paraguay	31	31	-	-	-
Perú	168	343	175	104	8
Uruguay	208	122	- 86	- 41	- 4
Venezuela	1 068	2 409	1 341	126	62
Costa Rica	49	83	34	69	2
Cuba	662	685	23	3	1
El Salvador	56	115	59	105	3
Guatemala	70	111	41	59	2
Haití	35	33	- 2	- 6	-*
Honduras	55	66	11	20	1
México	456	749	293	64	14
Nicaragua	20	65	45	225	2
Panamá	21	30	9	43	-*
República Dominicana . .	80	147	67	84	3

FUENTE: Véase el cuadro 133.

* Cambio inferior al 1 por ciento.

Cuadro 135

AMERICA LATINA: CAMBIOS ABSOLUTOS Y RELATIVOS DEL VALOR DE SUS
EXPORTACIONES A DIFERENTES AREAS Y PAISES. PROMEDIO
DE 1950-52 Y 1958-60

Destino de las exportaciones de América Latina	Exportaciones (millones de dólares)		Aumentos en el valor de las exportaciones entre 1950-52 y 1958-60		Participación porcentual de los diferentes países y áreas en el aumento de las exportaciones totales de América Latina
	1950-1952	1958-1960	Millones de dólares	Porcientos	
Total mundial	7 153	8 350	1 197	17	100
Estados Unidos	3 370	3 637	267	8	22
Canadá	118	145	27	23	2
América Latina	607	723	116	19	10
Total Europa occidental	2 043	2 550	507	25	42
(Países de la Comunidad Económica Europea)	(990)	(1 440)	(450)	(45)	(38)
Total Zona europea de libre comercio	920	970	50	5	4
(Reino Unido)	(623)	(707)	(84)	(13)	(7)
Total Europa oriental	40	182	142	355	12
(Unión Soviética)	(0.3)	(70)	(69.7)	(2 333)	(6)
(Otros países de Europa oriental)	(4.0)	(112)	(72)	(180)	(6)
Japón	143	233	90	63	8

FUENTE: Datos del cuadro 134.

ese aumento, o sea, más de 500 millones de dólares y, dentro de ese grupo de países, se han destacado los miembros del Mercado Común Europeo, que han aumentado sus compras en América Latina por un total de 450 millones de dólares. Es decir, los países signatarios del Tratado de Roma han contribuido con un 38 por ciento al aumento registrado en el valor de las exportaciones de América Latina durante los años cincuenta. Muy inferior ha sido la participación en ese aumento de los países miembros del Area Europea de Libre Comercio (EFTA), pues sólo significó un 4 por ciento o sea, 50 millones de dólares. A los países de Europa oriental les ha correspondido un 12 por ciento de aquel incremento, es decir, más de 140 millones de dólares, de los cuales alrededor de la mitad corresponden a la URSS. Por otro lado, entre los países asiáticos, se ha destacado el Japón, que ha contribuido con un 8 por ciento (63 millones de dólares) a la expansión de las exportaciones latinoamericanas.

Los Estados Unidos, que todavía constituyen el principal comprador de los productos de la región, han ampliado también sus importaciones durante el período analizado, pero su cuota en la expansión de aquel intercambio —aunque sea de consideración (22 por ciento)— sólo representa un poco más de la mitad de la registrada por Europa occidental. A partir de 1960 se acentúa la pérdida de importancia en la participación de los Estados Unidos en las exportaciones latinoamericanas, debido principalmente a la nueva orientación de las ventas cubanas al exterior.

Finalmente, cabe señalar que las transacciones comerciales interlatinoamericanas experimentaron también un aumento en los años cincuenta y participaron con el 10 por ciento (116 millones de dólares) del incremento total de las exportaciones del área.

La notable expansión del comercio de los países miembros del Mercado Común Europeo con América Latina se debe, sin duda, a las elevadas tasas de crecimiento económico logradas por aquel grupo de naciones en los últimos años, que determinaron un aumento de su demanda de importaciones de productos primarios. Se ha estimado que entre 1948 y 1960 el producto interno bruto de los países de la Comunidad Económica Europea creció en su conjunto a razón de una tasa acumulada anual de 6.6 por ciento.² Este hecho —unido a la rápida expansión económica del Japón— explicaría en buena medida el mayor volumen de las exportaciones latinoamericanas durante los últimos años. Igual interpretación debe darse en parte al incremento de las ventas a los países de Europa oriental, pues también allí se ha experimentado un ritmo de crecimiento económico que puede considerarse como muy acelerado.

Si decayera la tasa de desarrollo de Europa occidental y del Japón, como algunos índices comienzan a insinuar, las exportaciones latinoamericanas tenderían a perder el impulso que lograron en el quinquenio 1955-60, a menos que América Latina pudiera introducir nuevos productos de exportación o que se abriera más el comercio internacional para los productos tradicionales, con la supresión de las condiciones y prácticas comerciales que lo obstaculizan o limitan.

Con la participación más activa de Europa occidental en el comercio exterior de América Latina durante el último decenio, ha tendido a alterarse la distribución geográfica de las exportaciones latinoamericanas. Los Estados Unidos y Europa occidental siguen absorbiendo las 3 cuartas partes del total de las ventas de América Latina, tal como lo hacían al comienzo de los años cincuenta.

² OEEC, *Statistical Bulletin, General Statistics*, N° 4, julio 1961, p. III.

Cuadro 136

AMERICA LATINA: EXPORTACIONES POR AREAS DE DESTINO^a

(Valores fob en millones de dólares)

<i>País o región</i>	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
Estados Unidos	3 120	3 480	3 510	3 610	3 440	3 510	3 860	3 850	3 660	3 670	3 580
Canadá	120	105	130	130	105	120	160	130	140	155	140
América Latina	540	670	610	725	710	765	665	760	760	715	695
<i>Europa Occidental</i>											
Total	2 030	2 350	1 750	2 070	2 280	2 290	2 660	2 740	2 430	2 520	2 700
Comunidad Económica Europea	900	1 150	920	1 050	1 270	1 240	1 490	1 460	1 320	1 430	1 570
<i>Zona de Libre Comercio</i>											
Total	1 000	1 070	690	890	835	865	995	1 090	950	950	1 010
Reino Unido	680	805	385	600	535	560	670	800	670	710	740
<i>Europa Oriental</i>											
Unión Soviética	1	—	—	11	65	75	30	60	50	45	115
Otros ^b	60	40	20	25	80	100	75	60	100	105	130
<i>Medio Oriente</i>											
Area esterlina	2	1	5	3	2	—	1	1	32	27	38
Otros	38	44	44	30	30	30	30	30			
Australia, Nueva Zelanda, Unión Sudafricana	26	39	19	24	23	19	26	21	22	22	27
<i>Asia</i>											
Japón ^c	90	185	155	245	270	230	300	230	210	250	240
Area esterlina	46	70	16	31	60	25	22	17	17	20	24
Otros	4	13	29	9	9	8	11	6	17	15	18
China continental ^d	9	1	—	1	10	6	2	4	12	2	18
Area esterlina	805	980	490	730	690	680	805	925	795	860	905
Africa	65	70	60	65	55	48	60	85	75	70	80
Mundo ^d	6 800	7 800	7 060	7 630	7 880	7 970	8 650	8 650	8 200	8 320	8 530
Subtotal ^e	6 086	6 998	6 288	6 914	7 084	7 178	7 842	7 909	7 450	7 546	7 725
Otros	714	802	772	716	796	792	808	841	750	774	805

FUENTE: Naciones Unidas, *Yearbook of International Statistics*, 1959-1960.^a Estas estadísticas del destino de las exportaciones de América Latina se recopilaron basándose en los registros de aduana de cada uno de los países exportadores. En la realidad ocurre que bienes originados en algunos países de América Latina se desplazan a otras áreas o países distintos de los anotados en dichos registros.^b Albania, Bélgica, Checoslovaquia, Alemania Oriental, Hungría, Polonia y Rumania.^c China continental, Mongolia, Corea del Norte y Viet-Nam del Norte.^d Las cifras para las exportaciones totales incluyen algunas exportaciones que, debido a la región de destino no pudieran ser determinadas, y no se incluyeron, por ese motivo, en otra parte del cuadro.^e La columna subtotal no incluye el área esterlina ni África.

Sin embargo, mientras la proporción destinada a los Estados Unidos bajó de 47 por ciento en el trienio 1950-52 a 44 por ciento en 1958-60 y a menos de 40 por ciento en 1961, la correspondiente a Europa occidental creció de 28 a 31 por ciento entre aquellos dos trienios, y pasó a 32 por ciento en 1961. (Véase el cuadro 137.) La recuperación de Europa occidental como comprador de productos latinoamericanos se debió a una mayor participación de los países de la Comunidad Económica Europea, cuya proporción en las exportaciones de América Latina ha aumentado de 13 a 17 por ciento entre 1950-52 y 1958-60 (19 por ciento en 1961). En cambio, ha permanecido constante la cuota destinada a los países de la zona europea de libre comercio en alrededor del 12 por

ciento, pero, entre ellos, la del Reino Unido se ha contraído ligeramente.

La participación de los países de Europa oriental y de Japón en las exportaciones latinoamericanas ha tendido a aumentar, pero representa todavía una fracción muy reducida del total, pues en ambos casos era del orden del 3 por ciento en 1958-60 y superior al 4 por ciento en 1961.

Idéntica observación cabría hacer con respecto a las transacciones comerciales interlatinoamericanas. Aunque han tendido a crecer ligeramente durante los últimos años, constituían todavía en aquel trienio menos del 9 por ciento del valor de las exportaciones totales de la región.

Cuadro 137

AMERICA LATINA: EXPORTACIONES POR AREAS DE DESTINO

(Porcientos)

Areas de destino	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
Estados Unidos	45.9	44.6	49.7	47.3	43.7	44.0	44.6	44.5	44.6	44.1	42.0
Canadá	1.8	1.3	1.8	1.7	1.3	1.5	1.8	1.5	1.7	1.9	1.6
América Latina	7.9	8.6	8.6	9.5	9.0	9.6	7.7	8.8	9.3	8.6	8.1
<i>Europa Occidental</i>											
Total	29.9	30.1	24.8	27.1	28.9	28.7	30.8	31.7	29.6	30.3	31.7
Comunidad Económica Europea	13.2	14.7	13.0	13.8	16.1	15.6	17.2	16.9	16.1	17.2	18.4
<i>Zona de Libre Comercio</i>											
Total	14.7	13.7	9.8	11.7	10.6	10.9	11.5	12.6	11.6	11.4	11.8
Reino Unido	10.0	10.3	5.5	7.9	6.8	7.0	7.7	9.2	8.2	8.5	8.7
<i>Europa Oriental</i>											
Unión Soviética	—	—	—	0.1	0.8	0.9	0.3	0.7	0.6	0.5	1.3
Otros	0.9	0.5	0.3	0.3	1.0	1.3	0.9	0.7	1.2	1.3	1.5
<i>Medio Oriente</i>											
Area esterlina	—	—	0.1	—	—	—	—	—	—	0.3	0.4
Otros	0.6	0.6	0.6	0.4	0.4	0.4	0.4	0.3	0.4		
Australia, Nueva Zelanda, Unión Sudafricana	0.4	0.5	0.3	0.3	0.3	0.2	0.3	0.2	0.3	0.3	0.3
<i>Asia</i>											
Japón	1.3	2.4	2.2	3.2	3.4	2.9	3.5	2.7	2.6	3.0	2.8
Area esterlina	0.7	0.9	0.2	0.4	0.8	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2	0.3
Otros	—	0.2	0.4	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2
China continental	0.1	—	—	—	0.1	0.1	—	0.1	0.1	—	0.2
Area esterlina	11.8	12.6	6.9	9.6	8.8	8.5	9.3	10.7	9.7	10.3	10.6
Africa	1.0	0.9	0.8	0.5	0.7	0.6	0.7	1.0	0.9	0.8	0.9
Mundo	100.0	100.0	100.0	100.0	99.9	100.0	100.0	100.1	99.9	100.0	99.8
Otros	10.5	10.3	11.0	9.6	10.1	10.0	9.3	8.6	9.1	9.3	9.4

FUENTE: Cuadro 135.

^a No incluye área esterlina ni África.

E. PARTICIPACION DE AMERICA LATINA EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES

1. Participación de las exportaciones latinoamericanas en el mercado internacional

La participación de América Latina en el intercambio mundial ha venido descendiendo en forma ininterrumpida durante los años cincuenta, después de haber desaparecido los efectos del auge comercial de posguerra. Ese hecho —aunque compatible con la tendencia observada en el intercambio internacional en el sentido de que se están expandiendo más rápidamente los rubros de manufactura y semimanufactura que los de bienes primarios³— supone también un cambio en las corrientes geográficas del mercado mundial que afecta desfavorablemente a América Latina. En efecto, en algunos mercados parece estar disminuyendo el abastecimiento relativo de productos latinoamericanos en favor de productos similares —o sustitutos— procedentes de otras áreas, como consecuencia de eventuales ventajas competitivas, pero sobre todo en virtud de un deliberado trato de preferen-

³ Véanse los informes anuales del GATT y las Naciones Unidas, *Estudio Económico Mundial 1958*, (Nueva York, 1959.)

cia comercial a los territorios dependientes o asociados de los países europeos.

Sin duda ha afectado al comercio exterior latinoamericano la debilidad de la demanda internacional con relación a los productos primarios en general y sobre todo a los de origen agropecuario. Con todo, también han gravitado —en mayor o menor medida y según los países— los obstáculos en el lado de la oferta de esos productos, que limitaron el crecimiento potencial de las exportaciones tradicionales de América Latina. Entre esos factores merecen citarse: *a*) la inflación interna y la sobrevaluación cambiaria; *b*) la distorsión interna de precios relativos debida a la inflación misma y a los sistemas de control de precios; *c*) el aumento del consumo interno, que disminuyó los saldos exportables; *d*) las rigideces estructurales de tipo económico e institucional que obstaculizaron el aumento de la producción, y *e*) la ausencia en los países latinoamericanos de una política definida de diversificación de las exportaciones.

Durante la posguerra han actuado, en grado mayor o menor, las limitaciones mencionadas, tanto las que ata-

Cuadro 138

PROPORCION DE LAS EXPORTACIONES DE LOS PAISES LATINOAMERICANOS EN EL TOTAL DE AMERICA LATINA
(Porcientos)

<i>País</i>	1928	1935	1938	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
Argentina	34.5	29.9	25.2	24.4	18.1	17.4	15.0	9.6	14.5	13.1	11.6	11.1	11.3	12.2	12.2	12.5
Bolivia	1.4	2.2	2.0	1.7	1.8	1.4	1.9	2.0	1.5	1.2	1.2	1.3	1.1	0.8	0.9	0.8
Brasil	16.1	16.3	17.0	18.2	19.5	20.4	22.5	20.0	20.2	19.9	17.8	17.4	16.1	15.2	15.5	14.7
Colombia	4.3	4.2	4.7	4.5	5.7	6.0	5.9	6.7	7.8	8.4	7.3	6.3	5.9	5.6	5.6	5.4
Chile	8.0	5.7	8.0	5.1	5.3	4.3	4.8	6.5	5.4	5.1	6.0	6.4	5.3	4.8	6.0	5.7
Ecuador	0.6	0.6	0.6	0.7	0.6	1.0	0.7	1.1	1.0	1.3	1.1	1.1	1.1	1.2	1.2	1.2
Paraguay	0.5	0.5	0.5	0.4	0.6	0.5	0.5	0.4	0.3	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.3
Perú	4.2	4.5	4.4	2.5	2.7	2.9	3.2	3.3	2.9	3.1	3.4	3.6	3.7	3.5	3.8	5.0
Uruguay	3.5	4.5	3.5	2.8	3.4	3.9	3.0	3.0	3.6	3.2	2.3	2.5	1.5	1.7	1.2	1.5
Venezuela	3.9	10.8	15.4	16.1	17.9	17.6	17.3	20.5	19.0	21.5	24.0	25.0	27.4	28.4	28.6	29.3
Costa Rica	0.6	0.4	0.5	0.7	0.8	0.8	0.8	1.0	1.1	1.1	1.0	0.8	1.0	1.1	0.9	0.9
Cuba	9.4	7.7	8.2	11.2	10.6	10.1	10.3	10.0	8.8	7.1	7.6	8.1	9.8	9.3	8.1	7.1
El Salvador	0.8	0.7	0.6	0.7	1.0	1.0	1.1	1.2	1.2	1.3	1.3	1.3	1.6	1.4	1.4	1.3
Guatemala	0.9	0.7	0.9	1.0	1.1	1.2	1.1	1.3	1.3	1.3	1.3	1.4	1.3	1.3	1.3	1.4
Haití	0.7	0.4	0.4	0.5	0.6	0.6	0.7	0.7	0.5	0.7	0.5	0.5	0.4	0.5	0.3	0.4
Honduras	0.7	0.5	0.3	0.8	1.0	0.8	0.8	0.9	0.9	0.7	0.6	0.9	0.7	0.8	0.8	0.7
México	8.2	8.8	6.3	6.8	7.3	7.9	8.1	9.3	7.7	8.0	9.8	9.4	8.4	9.0	9.1	8.8
Nicaragua	0.4	0.3	0.2	0.3	0.3	0.4	0.5	0.6	0.6	0.7	0.9	0.7	0.7	0.8	0.8	0.6
Panamá	0.1	0.2	0.2	0.3	0.4	0.3	0.3	0.3	0.3	0.4	0.4	0.3	0.4	0.4	0.4	0.3
República Dominicana	1.0	1.0	0.9	1.3	1.3	1.3	1.5	1.6	1.4	1.5	1.4	1.4	1.8	1.6	1.5	2.1

FUENTE: Cuadro 135.

ñen a la demanda internacional como las que se refieren a la oferta latinoamericana de sus productos tradicionales. Sólo una detenida investigación podría ofrecer los elementos de juicio necesarios para evaluar la importancia relativa de cada una de ellas.

En todo caso, ha sido importante la pérdida relativa que ha sufrido América Latina en su cuota de comercio internacional. En efecto, su participación en las exportaciones e importaciones mundiales en los últimos años del decenio, ha sido inferior a la que registraba en 1928, 1935 y 1938. (Véase de nuevo el cuadro 123.)

2. Contribución de los países latinoamericanos a las exportaciones de la región

Cabe observar cambios sustanciales en la participación de cada uno de los países latinoamericanos en las exportaciones totales de la región. Desde luego, el caso más sobresaliente es el de Venezuela, cuya contribución a las ventas latinoamericanas casi se ha duplicado entre 1948 y 1960. La proporción de aumento sería de 10 veces si el período de comparación que se adopta fuera el comprendido entre 1928 y 1960. Este crecimiento se explica principalmente porque sus exportaciones de petróleo y derivados han gozado en el mercado internacional de condiciones mucho más favorables que los demás rubros primarios. El cuadro 138 revela dos hechos: el apreciable aumento de la participación relativa de algunos países en el valor total de las exportaciones de la región y la fuerte disminución de la proporción de otros. En el primer grupo se destacan el Ecuador, El Salvador, Nicaragua, la República Dominicana y, en menor escala, Costa Rica, Guatemala, México y el Perú; en el segundo grupo están la Argentina, el Brasil, el Uruguay y, en menor grado, el Paraguay. Por lo que toca a los demás países, cabe señalar que tendieron a mantener su participación relativa en las exportaciones totales de América Latina.

Es interesante observar que los países latinoamericanos cuya participación en las exportaciones del área ha au-

mentado son, en general, los de menor dimensión geográfica y los que acusan menor importancia relativa en cuanto al volumen de sus exportaciones.

a) *Minerales*

En los años cincuenta América Latina pudo aumentar su cuota en el mercado mundial del cobre y del plomo, pero la disminuyó en la del estaño y del petróleo. (Véanse los cuadros 139 y 140.) Los aumentos de las exporta-

Cuadro 139

PROPORCION DE LAS EXPORTACIONES DE ALGUNOS MINERALES DE PAISES LATINOAMERICANOS EN LOS TOTALES DE AMERICA LATINA Y MUNDIAL

<i>Producto y país</i>	<i>Porcientos sobre las exportaciones</i>			
	<i>De América Latina (Promedio)</i>		<i>Mundiales (Promedio)</i>	
	1951-52	1959-60	1951-52	1959-60
<i>Cobre</i>				
Chile	76.1	78.8	22.1	26.9
México	16.6	5.7	4.8	1.9
Perú	7.3	15.5	2.1	5.3
América Latina . .	100.0	100.0	29.1	34.1
<i>Plomo</i>				
México	69.1	54.9	30.3	24.5
Perú	30.9	45.1	13.5	20.0
América Latina . .	100.0	100.0	43.8	44.5
<i>Estaño</i>				
Bolivia	100.0	100.0	28.4	14.0
América Latina . .	100.0	100.0	28.4	14.0
<i>Zinc</i>				
México	76.4	57.2	40.2	23.2
Perú	23.6	42.8	12.4	17.3
América Latina . .	100.0	100.0	52.6	40.5

FUENTE: Naciones Unidas, *Commodity Trade Statistics*, D. 10; D. Vol. II, 4.

Cuadro 140

PARTICIPACION DE VENEZUELA Y AMERICA LATINA EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES DE PETROLEO

Año	Total mundial		América Latina		Venezuela	
	Miles barriles diarios	Por-ciento	Miles barriles diarios ^a	Por-ciento	Miles barriles diarios	Por-ciento
1938	955	100	543	58.9
1948	2 399	100	1 382	57.6	1 285	53.6
1958	6 785	100	2 542	37.4	2 440	36.0
1959	7 303	100	2 644	36.2	2 512	34.4
1960 ^b	8 150	100	2 811	34.4	2 670	32.8

FUENTE: República de Venezuela, Ministerio de Minas e Hidrocarburos, División de Economía Petrolera, *Apéndice Estadístico*, separata de *la Memoria de 1960*, Caracas, 1961.

^a Obtenidos en forma residual con base en las proporciones conocidas de Venezuela sobre las exportaciones latinoamericanas de petróleo:

1948: 98 por ciento; 1958: 96 por ciento; 1960: 95 por ciento.

^b Estimación.

ciones del cobre se debieron a Chile y el Perú. Este último país determinó asimismo la mayor participación latinoamericana en las ventas mundiales de plomo. En ambos productos la contribución de México descendió.

La contracción de América Latina en el mercado mundial del estaño se debió exclusivamente a Bolivia, cuyas exportaciones representan prácticamente la totalidad de las que corresponden a la región. Asimismo, disminuyó la participación latinoamericana en las ventas mundiales de petróleo, pues no obstante el aumento en las exportaciones de otros países latinoamericanos el registrado por otras regiones del mundo fue aún superior.

Finalmente, aunque la información disponible es incompleta, parece que América Latina logró aumentar su importancia en el comercio mundial de minerales de hierro merced a las mayores ventas de el Brasil, Chile, el Perú y Venezuela.

b) Productos agropecuarios

Durante el período 1948-1960 las exportaciones latinoamericanas de productos agropecuarios disminuyeron su cuota en el comercio internacional. (Véase el cuadro

141.) De los 10 productos principales de esta naturaleza, sólo el algodón y el maíz tendieron a aumentar su participación en las exportaciones mundiales, aunque con marcadas fluctuaciones. Por el contrario, el café, el trigo, el cacao y la lana han disminuido su participación en mayor o menor grado. Un tercer grupo de productos —constituido por el azúcar, la carne y el aceite de lino— tendió a mejorar su posición relativa en los últimos años de la década después de la contracción que había experimentado. Finalmente, el banano ha mantenido una cuota relativamente estable.

Si se compara la importancia relativa actual en los mercados mundiales de los principales productos latinoamericanos de exportación procedentes de la agricultura con la del año 1928, se comprueba que de los 10 productos examinados solamente 3 —el algodón, el azúcar y el banano— la han elevado en esos 32 años, en tanto que los demás han sido en parte suplantados por productos similares provenientes de otras regiones.

En síntesis, cabría afirmar que la mayoría de los rubros tradicionales de las exportaciones latinoamericanas han perdido participación en el mercado internacional.

F. ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES

Casi todas las exportaciones de América Latina consisten en materias primas, alimentos y productos primarios semielaborados, de los cuales sólo 4 —algodón, azúcar, café y petróleo— representan una proporción superior a la mitad del valor de las ventas regionales en el mercado mundial. (Véase de nuevo el cuadro 132.) Esa proporción suele ser más elevada todavía en la mayor parte de los países latinoamericanos, en los que las exportaciones se hallan menos diversificadas.

América Latina no parece haber conseguido alterar de manera apreciable esa situación durante los últimos años. Por el contrario, tal como lo demuestra el análisis de un grupo de 10 países,⁴ la tendencia parece inclinarse hacia una concentración mayor en los productos ya tradicionales. La contribución de esos productos a las exportaciones totales de cada país en los períodos que se analizan fue la siguiente:

Países	Comienzos del período	Final del período
	(en porcientos)	
Argentina	66	72
Brasil	62	81
Colombia	91	93
Chile	72	85
Ecuador	92	98
México	49	59
Paraguay	68	81
Perú	45	86
Uruguay	84	92
Venezuela	99	96

Es cierto que desde la posguerra algunos países latinoamericanos han logrado agregar nuevos productos a sus exportaciones, lo que les permitió obtener aumentos de importancia en los ingresos de divisas. Tal es el caso del Ecuador con el banano, de Chile con el mineral de hierro y el papel, y del Perú con los minerales y los pro-

⁴ Véanse los cuadros A-J en el anexo estadístico a este capítulo.

Cuadro 141

AMERICA LATINA: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS PRINCIPALES EN PORCIENTOS DEL TOTAL MUNDIAL
(Volumen físico en miles de toneladas)

	1938	1948	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
<i>Algodón</i>													
América Latina.	363.40	371.10	384.40	400.36	370.74	501.02	696.40	685.49	756.13	508.65	578.92	724.52	573.50
Total mundial	2 777.40	2 070.50	2 971.00	2 892.90	2 931.60	2 613.20	2 940.70	2 708.20	2 843.60	3 501.00	3 106.70	2 951.20	3 806.10
Porcentaje de exportaciones de América Latina en el total . .	13.10	17.90	12.90	13.80	12.60	19.20	23.70	25.30	26.60	14.50	18.60	24.60	15.10
<i>Trigo</i>													
América Latina.	3 285.3 ^a	2 182.50	2 769.40	2 497.90	117.20	2 527.20	3 103.80	4 028.20	2 944.40	2 795.80	2 377.80	2 458.20	2 485.80
Total mundial	13 950.0 ^a	18 650.00	17 300.00	24 500.00	22 900.00	21 150.00	19 400.00	20 367.00	27 004.00	24 556.00	22 348.00	24 173.00	27 761.00
Porcentaje de exportaciones de América Latina en el total . .	23.60	11.70	16.00	10.20	0.50	11.90	16.00	19.80	10.90	11.40	10.60	10.20	9.00
<i>Maíz</i>													
América Latina.	6 526.8 ^a	2 533.70	793.60	297.90	652.30	1 083.10	2 184.80	362.40	1 065.20	788.60	1 678.70	2 686.00	2 569.90
Total mundial	10 200.0 ^a	4 900.00	4 600.00	4 500.00	4 600.00	5 150.00	5 600.00	4 851.00	6 010.00	7 206.00	8 894.00	10 145.00	11 691.00
Porcentaje de exportaciones de América Latina en el total . .	64.00	51.70	17.30	6.60	14.20	21.00	39.00	7.50	17.70	10.90	18.90	26.50	22.00
<i>Carnes</i>													
América Latina.	715.90	614.20	482.90	414.20	337.70	354.90	374.90	385.10	640.70	702.20	761.20	657.00	537.00
Total mundial	1 825.00	1 780.00	1 800.00	1 695.00	1 725.00	1 925.00	2 070.00	2 262.00	2 616.00	2 799.00	3 042.00	3 271.00	3 199.00
Porcentaje de exportaciones de América Latina en el total . .	39.20	34.50	26.80	24.40	19.60	18.40	18.10	17.00	24.50	25.10	25.00	20.10	16.80
<i>Bananos</i>													
América Latina.	1 140.3 ^a	1 256.30	1 255.10	1 315.30	1 683.90	1 739.30	1 878.70	1 991.60	1 980.80	2 154.20	2 286.00	2 302.90	2 463.60
Total mundial	2 500.0 ^a	2 200.00	2 150.00	2 250.00	2 610.00	2 740.00	2 964.00	3 170.00	3 029.00	3 461.00	3 565.00	3 885.00	3 963.00
Porcentaje de exportaciones de América Latina en el total . .	45.60	57.10	58.40	58.50	64.50	63.50	63.40	62.80	65.40	62.20	64.10	59.20	62.20
América Latina.	3 327.9 ^a	6 990.20	5 899.90	6 230.30	5 909.80	6 683.20	5 235.90	6 232.20	6 468.60	6 983.70	7 469.40	6 707.70	7 991.20
Total mundial	11 500.0 ^a	12 400.00	13 600.00	13 400.00	13 050.00	15 450.00	14 809.00	13 809.00	13 673.00	14 880.00	14 621.00	13 648.00	16 409.00
Porcentaje de exportaciones de América Latina en el total . .	28.90	56.40	43.40	46.40	45.30	43.30	35.40	45.10	47.30	47.00	51.10	49.10	48.70
<i>Café</i>													
América Latina.	1 424.5 ^a	1 656.90	1 454.90	1 556.10	1 590.60	1 697.20	1 340.50	1 553.80	1 673.90	1 553.90	1 552.20	1 861.80	1 837.60
Total mundial	1 668.4 ^a	1 827.20 ^b	1 753.70	1 910.40	1 931.10	2 059.70	1 735.10	2 010.50	2 303.60	2 163.40	2 193.10	2 555.20	2 584.70
Porcentaje de exportaciones de América Latina en el total . .	85.40	90.70	83.00	81.50	82.40	82.40	77.30	77.30	72.70	71.80	70.80	72.90	71.10
<i>Cacao</i>													
América Latina.	179.6 ^a	136.34	204.60	160.52	127.51	179.92	196.93	194.71	197.36	182.72	170.99	152.14	211.80
Total mundial	690.0 ^a	590.00	770.00	710.00	655.00	755.00	718.00	721.00	766.00	806.00	659.00	777.00	902.00
Porcentaje de exportaciones de América Latina en el total . .	26.00	23.10	26.60	22.60	19.50	23.80	27.40	27.00	25.80	22.70	25.90	19.60	23.50
<i>Lana</i>													
América Latina.	307.7 ^a	419.40	398.20	169.70	268.10	419.50	266.10	275.60	312.10	219.80	251.30	315.40	305.20
Total mundial	1 760.0 ^a	2 020.00	2 060.00	1 490.00	1 800.00	1 980.00	1 750.00	1 961.0	1 995.00	2 024.00	1 905.00	2 311.00	2 194.00
Porcentaje de exportaciones de América Latina en el total . .	17.50	20.80	19.30	11.40	14.90	21.20	15.20	14.40	15.60	10.90	13.20	13.60	13.90
<i>Aceite de lino</i>													
América Latina.	49.0 ^a	73.10	229.50	278.40	52.30	148.40	279.40	179.40	75.10	166.40	179.50	235.60	188.20
Total mundial	112.0 ^a	126.00	304.00	362.00	155.00	249.00	520.00	358.20	232.00	304.00	242.00	280.00	246.00
Porcentaje de exportaciones de América Latina en el total . .	43.80	58.00	75.50	76.90	33.70	59.60	53.70	50.10	32.40	54.70	74.20	84.10	76.50

FUENTES: América Latina: CEPAL, Boletín Económico de América Latina. Total mundial: FAO, Anuario de Comercio Exterior.

^a Promedio 1934-38.

^b Promedio 1948-49.

ductos pesqueros. En la mayoría de los casos, sin embargo, se ha tratado de productos que aunque de incorporación reciente en las exportaciones de algunos países, ya constituían artículos "tradicionales" en las exportaciones de la región. Tal ha sido el caso en varios países de Centroamérica y del Caribe con el algodón, el café y el azúcar, o del Ecuador con el banano o, aún, el del Perú con los minerales y algunos productos de origen agrícola.

Conforme se desprende del cuadro anterior, hay, con todo, un porcentaje relativamente significativo en las exportaciones de varios países latinoamericanos correspondiente a productos no "tradicionales" de la región. Ese

grupo de productos tiene mayor importancia en la Argentina, el Brasil, Chile, México y el Perú, en cuyos países su participación relativa en el valor total de las exportaciones ha alcanzado a 28, 19, 15 y 41 por ciento, respectivamente, en el final del período observado.

Hay dos hechos interesantes que se derivan de los cuadros 142, 143 y 144 sobre la participación de los diferentes países latinoamericanos en las exportaciones tradicionales del área. La observación de esos cuadros indica cierto grado de competencia entre los países latinoamericanos en el mercado mundial de esos productos, especialmente en lo que concierne a los artículos agrícolas

Cuadro 142

AMERICA LATINA: EXPORTACIONES DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS AGROPECUARIOS

Producto y país exportador	Promedios (volumen físico en miles de toneladas)		Porcentaje sobre el total		Producto y país exportador	Promedios (volumen físico en miles de toneladas)		Porcentaje sobre el total	
	1948-51	1958-60	1948-51	1958-60		1948-51	1958-60	1948-51	1958-60
Bananos					México	26.0	26.9	5.2	4.1
Brasil	168.3	242.2	13.2	10.3	Uruguay	85.9	41.1	17.0	6.3
Colombia	129.2	205.4	10.1	8.7	Total	503.7	651.7	100.0	100.0
Costa Rica	209.5	262.4	16.4	11.2	Algodón				
Ecuador	171.9	851.2	13.5	36.2	Brasil	177.0	71.1	45.9	11.4
Guatemala	185.9	150.7	14.6	6.4	El Salvador	3.5	35.8	0.9	5.7
Honduras	260.1	366.1	20.4	15.6	Guatemala	—	10.6	—	1.7
Panamá	150.6	272.8	11.8	11.6	México	129.8	354.3	33.7	56.6
Total	1 275.6	2 350.8	100.0	100.0	Nicaragua	2.6	43.1	0.7	6.9
Azúcar					Paraguay	10.0	5.3	2.6	0.8
Brasil	134.7	714.6	2.1	9.7	Perú	62.4	105.6	16.2	16.9
Cuba	5 502.2	5 406.0	86.3	73.1	Total	385.3	625.8	100.0	100.0
Perú	301.9	471.5	4.8	6.4	Trigo				
República Dominicana .	434.7	797.3	6.8	10.8	Argentina	2 465.3	2 332.5	99.3	95.6
Total	6 373.5	7 389.4	100.0	100.0	Uruguay	18.0	108.1	0.7	4.4
Café					Total	2 483.3	2 440.6	100.0	100.0
Brasil	973.7	942.8	62.6	53.9	Cueros				
Colombia	297.3	355.9	19.1	20.3	Argentina	151.4	160.5	60.9	73.9
Costa Rica	20.5	45.2	1.3	2.6	Brasil	54.7	25.1	22.0	11.5
Ecuador	18.8	28.8	1.2	1.6	Paraguay	9.2	10.5	3.7	4.8
El Salvador	65.2	84.4	4.2	4.8	Uruguay	33.4	21.2 ^a	13.4	9.8
Guatemala	51.2	78.7	3.3	4.5	Total	248.7	217.3	100.0	100.0
Haití	24.8	25.3	1.6	1.4	Quebracho				
Honduras	5.6	14.0	0.3	0.8	Argentina	185.5	106.8	84.3	78.0
México	43.0	78.7	2.8	4.5	Paraguay	34.5	30.2	15.7	22.0
Nicaragua	17.2	20.3	1.1	1.2	Total	220.0	137.0	100.0	100.0
Perú	1.4	21.2	0.1	1.2	Aceite de lino				
República Dominicana .	12.9	27.5	0.8	1.5	Argentina	170.1	182.8	87.8	90.9
Venezuela	24.5	29.5	1.6	1.7	Uruguay	34.5	18.3	12.2	9.1
Total	1 556.1	1 750.5	100.0	100.0	Total	193.7	201.1	100.0	100.0
Cacao					Lana				
Brasil	99.9	102.8	59.7	57.6	Argentina	209.6	214.1	63.7	73.7
Costa Rica	4.0	10.3	2.4	5.8	Brasil	4.9	5.0	1.5	1.7
Ecuador	22.5	29.1	13.5	16.3	Chile	13.1	10.2	4.0	3.5
República Dominicana .	24.8	24.0	14.8	13.5	Perú	3.1	4.0	0.9	1.4
Venezuela	16.0	12.1	9.6	6.8	Uruguay	98.4	57.4	29.9	19.7
Total	167.2	178.3	100.0	100.0	Total	329.1	290.7	100.0	100.0
Carnes									
Argentina	365.2	540.3	72.5	82.9					
Brasil	26.6	43.5	5.3	6.7					

FUENTE: CEPAL, *Boletín Económico de América Latina*, Vols. IV, No. 2, V, VI, y VII No. 2.

^a Promedios 1958-59.

Cuadro 143

AMERICA LATINA: EXPORTACIONES DE MINERAL DE HIERRO DE ALGUNOS PAISES EN PORCIENTOS SOBRE EL TOTAL

(Volumen físico en miles de toneladas)

País	1950		1951		1958		1959		1960	
	Volumen	Porcentaje	Volumen	Porcentaje	Volumen	Porcentaje	Volumen	Porcentaje	Volumen	Porcentaje
Brasil	890	24	1 310	27	2 823	11	3 958	14	5 160	15
Chile	2 596	71	2 687	55	3 638	15	4 261	15	5 191	15
México	192	5	175	4	224	1	116	—	156	—
Perú	—	—	—	—	2 510	10	3 320	11	5 171	15
Venezuela	—	—	693	14	15 572	63	17 379	60	19 320	55
<i>América Latina . . .</i>	<i>3 678</i>	<i>100</i>	<i>4 865</i>	<i>100</i>	<i>24 767</i>	<i>100</i>	<i>29 034</i>	<i>100</i>	<i>34 998</i>	<i>100</i>

FUENTE: CEPAL, División de Política Comercial, "Exportaciones de México y países sudamericanos", trabajo inédito.

tropicales y, en menor escala, a los minerales. Además, en esa competencia han estado obteniendo ventaja los países geográficamente menores. Algunos ejemplos de esta evolución son el Ecuador, (banano y cacao), la República Dominicana (café), Costa Rica (cacao), El Salvador,

Guatemala y Nicaragua (algodón) y, finalmente, el Paraguay con el quebracho. El Perú ha logrado, asimismo, una notable ventaja no solamente en ciertos productos tropicales como azúcar, café y algodón, sino también en la lana y algunos minerales.

Cuadro 144

AMERICA LATINA: PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES DE PETROLEO DE ALGUNOS PAISES EN EL TOTAL*

(Miles de toneladas)

País	1948	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
Colombia	3.5	4.8	4.9	4.5	4.8	4.2	3.1	3.0	2.8	2.6	2.8	3.9
Ecuador	0.3	0.2	0.2	0.1	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	—	—
México	3.3	2.8	2.5	2.2	2.4	3.3	3.5	2.9	1.6	1.5	1.5	1.2
Perú	0.4	0.5	0.4	0.4	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.2	0.2	0.3
Venezuela	92.5	91.7	92.1	92.7	92.3	92.1	92.9	93.7	95.2	95.6	95.4	94.5
<i>Total</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>

FUENTE: Boletín Económico de América Latina, Suplementos Estadísticos.

* Datos originales.

G. RELACION ENTRE EL CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES Y EL PRODUCTO

En la Primera y Segunda Partes se examinó la relación entre las variaciones de las exportaciones, su capacidad de compra y el financiamiento externo, por un lado, y el ritmo de crecimiento del producto y el ingreso por el otro. Así se pudo poner de manifiesto cómo variaron las importaciones en cada caso y cómo se modificó el coeficiente de importación en relación con el producto.

A continuación se ilustra un aspecto de ese proceso con respecto a la evolución de las exportaciones y del producto interno. El gráfico XL registra para cada uno de los países latinoamericanos las tasas históricas del ritmo de crecimiento de esas dos variables durante la postguerra.

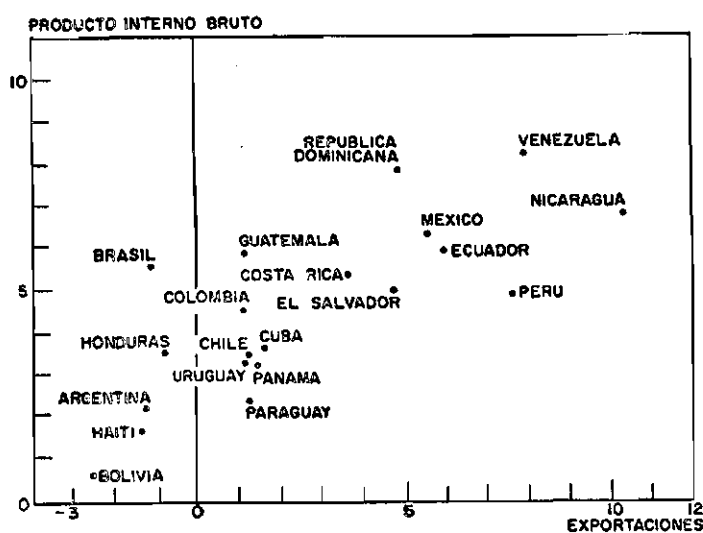
En general se comprueba que los países que tuvieron las tasas más altas de aumento en su producto bruto aparecen entre los que lograron también mayor expansión en las exportaciones. A su vez, las tasas más bajas de aumento del producto interno se dan en países que tuvieron un ritmo más lento en el crecimiento de las exportaciones. Asimismo se refleja el hecho, ya analizado en la Primera y Segunda Partes, de que el ritmo de crecimiento del producto ha tendido a ser de mayor magnitud que el ritmo de expansión de las exportaciones.

El gráfico acentúa una posición particular en los casos del Perú y el Brasil. El Perú muestra un crecimiento

Gráfico XL

AMERICA LATINA: TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO Y DE LAS EXPORTACIONES EN EL PERIODO 1945-49/1955-60

(Porcientos)
ESCALA NATURAL



NOTA: Las tasas fueron calculadas sobre valores en dólares del año 1950, a base de datos de la CEPAL publicados en los suplementos estadísticos del *Boletín*.

relativamente alto de las exportaciones y un crecimiento menor a largo plazo del producto; en el Brasil, en cambio, se da un crecimiento relativamente alto del producto y una contracción en el volumen físico de las exportaciones.

Perú aparece, en consecuencia, como el caso de una economía latinoamericana que tendió a comportarse con las características propias de un proceso de crecimiento abierto, en tanto que el Brasil aparece como el ejemplo típico del comportamiento opuesto.

En cualquier caso, cabe recordar que el volumen de las exportaciones no es más que uno de los factores que deben considerarse para interpretar esas relaciones del sector externo con respecto al producto. En efecto, aunque dicho volumen en el caso del Brasil se contrajo a una tasa anual de 1 por ciento, no debe olvidarse que su capacidad de compra aumentó en más de 2 por ciento. Si a ello se agrega la utilización del financiamiento externo, es fácil de comprender que el Brasil haya podido importar según una tasa de casi 4 por ciento, que difiere considerablemente de la evolución de sus exportaciones. El proceso de sustitución que se efectuó en este país, además, permitió elevar el producto interno a un ritmo superior al de las importaciones, por lo que la respectiva relación descendió de un nivel de 11 a 12 por ciento del producto, registrado hasta 1954, a más o menos 9 por ciento en el período 1955-60.

Anexo Estadístico

Cuadro A

ARGENTINA: COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES EN PORCIENTOS DEL VALOR TOTAL

Producto	Promedio		
	1946-47	1950-51	1958-60
Carnes frescas y congeladas . . .	10.9	8.7	20.8
Cueros en bruto y curtidos . . .	7.3	10.8	6.5
Extracto de carne	0.6	0.4	1.3
Grasas animales comestibles . . .	1.8	1.0	0.4
Queso y mantequilla	1.5	1.0	1.6
Lanas sucias, lavadas y peinadas.	7.3	15.7	11.8
Trigo en grano	14.4	15.2	13.1
Maíz	11.4	3.3	10.7
Aceite linaza	7.3	7.0	4.0
Quebracho	2.0	3.0	1.7
<i>Subtotal</i>	<i>65.5</i>	<i>66.1</i>	<i>71.9</i>
Otros productos	34.5	33.9	28.1
<i>Total</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>

FUENTE: *Anuario del Comercio Exterior de la República Argentina*.

Cuadro B

BRASIL: COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES EN PORCIENTOS DEL VALOR TOTAL

Producto	Promedio		
	1945-47	1950-52	1958-60
Tabaco	2.19	1.30	1.29
Algodón	13.79	7.66	2.79
Café en grano	36.04	65.36	56.23
Cacao	3.76	4.17	5.75
Cera de carnaúba	2.24	1.13	1.35
Pino	3.13	2.49	3.46
Mineral de hierro	—	0.93	3.59
Mineral de manganeso	0.25	0.22	2.38
Azúcar	0.41	0.26	4.16
<i>Subtotal</i>	<i>61.81</i>	<i>83.52</i>	<i>81.00</i>
Otros	38.19	16.48	19.00
<i>Total</i>	<i>100.00</i>	<i>100.00</i>	<i>100.00</i>

FUENTE: Banco do Brasil, *Comércio Exterior* y CEPAL, *Boletín Económico de América Latina*, Suplemento Estadístico, varios números.

Cuadro C

COLOMBIA: COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES^a EN PORCIENTOS DEL TOTAL, 1937-60

Año y promedio	Total de las exportaciones ^b	Bananos	Café	Petróleo	Total de los tres productos
1937	100	4.6	65.2	23.1	92.9
1938	100	6.2	62.5	25.1	93.8
Promedio 1937-38	100	5.4	63.9	24.1	93.4
1945	100	0.8	73.9	15.8	90.5
1946	100	1.1	76.7	11.9	89.7
1947	100	1.8	76.6	14.6	93.0
Promedio 1945-47	100	1.2	75.7	14.1	91.0
1950	100	2.4	77.8	16.4	96.6
1951	100	1.9	77.7	15.9	95.5
1952	100	2.0	80.3	15.1	97.4
Promedio 1950-52	100	2.1	78.6	15.8	96.5
1958	100	1.7	77.1	14.5	93.3
1959	100	2.1	77.2	15.5	94.8
1960	100	2.1	71.5	17.3	90.9
Promedio 1958-60	100	2.0	75.3	15.8	93.1

FUENTE: Revista del Banco de la República.

^a Cálculos basados en valores en pesos corrientes.^b No incluye oro.

Cuadro D

CHILE: COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES EN PORCIENTOS DEL VALOR TOTAL

Producto	Promedio		
	1945-47	1950-52	1958-60
Lana sucia de oveja	2.23	4.09	1.33
Cobre electrolítico en lingotes	31.71	19.70	19.22
Cobre estándar	20.77	7.00	12.26
Cobre refinado	—	20.36	8.66
Mineral de molibdeno	0.39	0.82	1.08
Mineral de hierro	0.63	2.05	6.41
Salitre	15.18	17.67	7.56
Cobre blister	—	2.94	23.69
Hierro y acero en barras	0.12	0.25	1.02
Hierro y acero en planchas	—	0.52	1.82
Alambre de cobre sin forrar	0.79	2.96	1.73
Subtotal	71.82	78.36	84.78
Otros	28.18	21.64	15.22
Total	100.00	100.00	100.00

FUENTE: CEPAL, Boletín Económico de América Latina, Suplemento Estadístico, varios números.

Cuadro E

ECUADOR: COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES EN PORCIENTOS DEL VALOR

Producto	Miles de dólares			Porcientos del total		
	1945-47	1950-52	1958-60	1945-47	1950-52	1958-60
Arroz	11 373	6 864	3 191	33.7	10.4	3.3
Balsa	700	942	1 477	2.1	1.4	1.5
Banano	831	13 495	41 125	2.5	20.5	41.9
Cacao	8 022	17 749	21 186	23.8	27.0	21.6
Café	2 965	18 276	21 907	8.8	27.8	22.3
Caucho	977	173	10	2.9	0.3	—
Productos farmacéuticos	222	588	772	0.7	0.9	0.8
Sombreros paja taquilla	4 955	3 252	920	14.7	4.9	0.9
Tagua	770	540	113	2.3	0.8	0.1
Otros	2 883	3 959	7 468	8.5	6.0	7.6
Total	33 698	65 842	98 169	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Boletín del Banco Central del Ecuador, enero y febrero 1962.

Cuadro F

MEXICO: COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES EN PORCIENTOS DEL VALOR TOTAL

Producto	Promedio		
	1945-47	1950-52	1958-60
Café en grano	4.50	7.30	7.75
Azúcar	—	0.19	3.77
Ganado vacuno (en pie)	1.86	—	2.75
Camarón congelado	0.50	1.61	4.66
Mineral de zinc	2.70	9.23	1.71
Azufre en estado natural	—	0.03	3.35
Fuel oil	0.07	0.39	2.42
Algodón en rama	6.92	19.55	17.83
Henequén	3.50	2.18	0.58
Maderas	1.69	1.00	0.22
Tejidos de algodón	11.69	1.94	0.29
Cobre en barras	3.50	3.76	2.68
Plomo en barras	9.34	11.06	4.05
Zinc en barras y planchas	2.20	2.51	0.92
Plata refinada sin elaborar	0.06	3.88	5.61
Subtotal	48.53	64.63	58.59
Otros	51.47	35.37	41.41
Total	100.00	100.00	100.00

FUENTES: CEPAL, "Exportaciones de México y países sudamericanos" (inédito); *Anuario Estadístico del Comercio de los Estados Unidos Mexicanos* (números seleccionados); *Revista de Economía*, febrero, 1953.

Cuadro G

PARAGUAY: COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES EN PORCIENTOS DEL VALOR TOTAL

Producto	1937	1958	1959	1960
Maderas	3	29	13	19
Algodón	37	11	7	1
Quebracho	19	10	11	11
Semillas oleaginosas	—	4	5	6
Carnes	—	24	31	26
Cueros	9	6	11	8
Subtotal	68	84	78	81
Otros	32	16	22	19
Total	100	100	100	100

FUENTE: Fondo Monetario Internacional, *International Financial Statistics*.

Cuadro H

PERU: COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES EN PORCIENTOS DEL VALOR TOTAL

Producto	Promedio		
	1945-47	1950-52	1958-60
Azúcar	30.3	14.2	11.3
Abono de harinas de pescado	—	0.2	8.1
Lingotes refinados de plata	0.3	2.4	2.7
Minerales de hierro en bruto	—	—	6.7
Concentrado de cobre	1.0	1.2	1.9
Concentrado de plomo	1.5	4.2	4.9
Concentrado de zinc	2.6	6.1	2.9
Cobre blister en barras	—	0.2	8.0
Cobre electrolítico en planchas	—	4.6	3.7
Plomo en barras o lingotes refinados	3.5	5.2	3.8
Zinc en barras o lingotes refinados	0.1	0.2	1.5
Petróleo crudo	1.4	2.4	1.8
Café en grano	0.3	0.9	4.8
Algodón	2.6	34.3	20.4
Pescado en salmuera	0.2	—	2.4
Pelos de alpaca	1.4	2.4	1.4
Subtotal	45.2	78.5	86.3
Otros	54.8	21.5	13.7
Total	100.0	100.0	100.0

FUENTE: CEPAL, "Exportaciones de México y países sudamericanos" (inédito); *Anuarios de Comercio Exterior del Perú*, números seleccionados.

Cuadro I

URUGUAY: COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES EN PORCIENTOS DEL VALOR TOTAL

Producto	1937	1958	1959	1960
Lana	46	58	55	52
Carnes	20	11	19	24
Cueros	14	6	10	12
Trigo	4	12	3	—
Aceite de linaza	—	3	4	4
Subtotal	84	90	91	92
Otros productos	16	10	9	8
Total	100	100	100	100

FUENTE: Fondo Monetario Internacional, *International Financial Statistics*.

Cuadro J

VENEZUELA: COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES EN PORCIENTOS DEL VALOR TOTAL

Producto	1950	1951	1952	1958	1959	1960
Petróleo y derivados	97.2	96.9	95.4	91.2	90.5	87.7
Mineral de hierro	—	0.3	1.0	5.0	5.4	6.5
Otros minerales	0.2	0.1	0.1	0.1	0.0	0.1
Agropecuarios y forestales	2.5	2.5	3.4	2.1	1.4	1.2
Subtotal	99.9	99.8	99.9	98.4	97.3	95.5
Otros	0.1	0.2	0.1	1.6	2.7	4.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: *Memoria del Banco Central de Venezuela*, 1960.

DONDE SE VENDEN LAS PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS Y LAS DE LA CORTE INTERNACIONAL DE JUSTICIA

AFRICA

CAMERUN: LIBRAIRIE DU PEUPLE AFRICAÏN
Le Gérante, B. P. 1197, Yaoundé.
DIFFUSION INTERNATIONALE CAMEROUNAISE
DU LIVRE ET DE LA PRESSE, Sangmelima.
CONGO (Leopoldville):
INSTITUT POLITIQUE CONGOLAIS
B. P. 2307, Léopoldville.
ETIOPIA: INTERNATIONAL PRESS AGENCY
P. O. Box 120, Addis-Ababa.
GHANA: UNIVERSITY BOOKSHOP
University College of Ghana, Legon, Accra.
KENIA: THE E.S.A. BOOKSHOP, Box 30167, Nairobi.
MARRUECOS: CENTRE DE DIFFUSION
DOCUMENTAIRE DU B.E.P.I.
8, rue Michaux-Bellaire, Rabat.
REPUBLICA ARABE UNIDA: LIBRAIRIE
"LA RENAISSANCE D'EGYPTE"
9 Sh. Adly Pasha, Le Cairo.
RHODESIA DEL SUR:
THE BOOK CENTRE, First Street, Salisbury.
SUDAFRICA: VAN SCHAIK'S BOOK STORE (PTY) LTD.
Church Street, Box 724, Pretoria.

AMERICA DEL NORTE

CANADA: THE QUEEN'S PRINTER
Ottawa, Ontario.
ESTADOS UNIDOS DE AMERICA: SALES SECTION,
UNITED NATIONS, New York.

AMERICA LATINA

ARGENTINA: EDITORIAL SUDAMERICANA, S.A.
Alina 500, Buenos Aires.
BOLIVIA: LIBRERIA SELECCIONES
Casilla 972, La Paz.
BRASIL: LIVRARIA AGIR
Rua México 98-B, Caixa Postal 3291,
Rio de Janeiro.
COLOMBIA: LIBRERIA BUCHHOLZ
Av. Jiménez de Quesada 8-40, Bogotá.
COSTA RICA: IMPRENTA Y LIBRERIA TREJOS
Apartado 1313, San José.
CUBA: LA CASA BELGA
O'Reilly 455, La Habana.
CHILE:
EDITORIAL DEL PACIFICO
Ahumada 57, Santiago.
LIBRERIA IVENS
Casilla 203, Santiago.
ECUADOR: LIBRERIA CIENTIFICA
Casilla 362, Guayaquil.
EL SALVADOR: MANUEL NAVAS Y CIA.
10, Avenida Sur 37, San Salvador.
GUATEMALA: SOCIEDAD ECONOMICA-
FINANCIERA
4a Av. 14-33, Ciudad de Guatemala.
HAITI: LIBRAIRIE "A LA CARAVELLE"
Port-au-Prince.
HONDURAS: LIBRERIA PANAMERICANA
Tegucigalpa.
MEXICO: EDITORIAL HERMES, S.A.
Ignacio Mariscal 41, México, D. F.
PANAMA: JOSE MENENDEZ
Agencia Internacional de Publicaciones,
Apartado 2052, Av. 8A, Sur 21-58, Panamá.
PARAGUAY: AGENCIA DE LIBRERIAS
DE SALVADOR NIZZA
Calle Pto. Franco No. 39-43, Asunción.
PERU: LIBRERIA INTERNACIONAL
DEL PERU, S.A.
Casilla 1417, Lima.
REPUBLICA DOMINICANA: LIBRERIA
DOMINICANA
Mercedes 49, Santo Domingo.
URUGUAY: REPRESENTACION DE EDITORIALES
PROF. H. D'ELIA
Plaza Cagancho 1342, 1er piso, Montevideo.
VENEZUELA: LIBRERIA DEL ESTE
Av. Miranda, No. 52, Edif. Galipán, Caracas.

ASIA

BIRMANIA: CURATOR, GOVT. BOOK DEPOT
Rangoon.
CAMBOYA: ENTREPRISE KHMÈRE
DE LIBRAIRIE
Imprimerie & Papeterie, Sàrl, Phnom-Penh.

CELAN: LAKE HOUSE BOOKSHOP
Assoc. Newspapers of Ceylon, P. O. Box 244,
Colombo.
COREA (REPUBLICA DE): EUL-YOO PUBLISHING
CO., LTD.
S, 2-KA, Chongno, Seoul.
CHINA:
THE WORLD BOOK COMPANY, LTD.
99 Chung King Road, 1st Section, Taipeh, Taiwan.
THE COMMERCIAL PRESS, LTD.
211 Honan Road, Shanghai.
FILIPINAS:
ALEMAR'S BOOK STORE, 769 Rizal Avenue, Manila.
POPULAR BOOKSTORE, 1573 Dorotea José, Manila.
HONG KONG: THE SWINDON BOOK COMPANY
23 Nathan Road, Kowloon.
INDIA:
ORIENT LONGMANS
Bombay, Calcutta, Hyderabad, Madras
y New Delhi.
OXFORD BOOK & STATIONERY COMPANY
Calcutta y New Delhi.
P. VARADACHARY & COMPANY
Madras.
INDONESIA: PEMBANGUNAN, LTD.
Gunung Sahari 84, Djakarta.
JAPON: MARUZEN COMPANY, LTD.
6 Tori-Nichome, Nihonbashi, Tokyo.
PAKISTAN:
THE PAKISTAN CO-OPERATIVE BOOK SOCIETY
Dacca, East Pakistan.
PUBLISHERS UNITED, LTD.
Lahore.
THOMAS & THOMAS
Karachi.
SINGAPUR: THE CITY BOOK STORE, LTD.
Collyer Quay.
TAILANDIA:
PRAMUAN MIT, LTD.
55 Chakrawat Road, Wat Tuk, Bangkok.
NIBONDH AND CO., LTD.
New Road, Sikak Phya Sri, Bangkok.
SUKSAPAN PANIT
Mansion 9, Rajadamnern Avenue, Bangkok.
VIET-NAM (REPUBLICA DE): LIBRAIRIE-
PAPETERIE XUAN THU
185, rue Tu-do, B. P. 283, Saigon.

EUROPA

ALEMANIA (REPUBLICA FEDERAL DE):
R. EISENSCHMIDT
Schwanthaler Str. 59, Frankfurt/Main.
ELWERT UND MEURER
Hauptstrasse 101, Berlin-Schöneberg.
ALEXANDER HORN
Spiegelgasse 9, Wiesbaden.
W. E. SAARBACH
Gertrudenstrasse 30, Köln (1).
AUSTRIA:
GEROLD & COMPANY
Graben 31, Wien, 1.
B. WÜLLERSTORFF
Markus Sittikusstrasse 10, Salzburg.
GEORG FROMME AND CO., Spengergasse 39, Wien, V.
BELGICA: AGENCE ET MESSAGERIES
DE LA PRESSE, S. A.
14-22, rue du Persil, Bruxelles.
BULGARIA:
RAZNOZNOS, 1, Tzar Assen, Sofia.
CHECOSLOVAQUIA:
ARTIA LTD., 30 ve Smečkáč, Praha, 2.
ČESKOSLOVENSKÝ SPISOVATEL
Národní Třída 9, Praha, 1.
CHIPRE: PAN PUBLISHING HOUSE
2 Alexander the Great Street, Strovolos.
DINAMARCA: EJNAR MUNKSGAARD, LTD.
Nørregade 6, København, K.
ESPAÑA:
LIBRERIA BOSCH
11 Ronda Universidad, Barcelona.
LIBRERIA MUNDI-PRENSA
Castelló 37, Madrid.
FINLANDIA: AKATEEMINEN KIRJAKAUPPA
2 Kesäkatu, Helsinki.
FRANCIA: ÉDITIONS A. PEDONE
13, rue Soufflot, Paris (V').

GRECIA: LIBRAIRIE KAUFFMANN
28, rue du Stado, Athènes.
HUNGRIA: KULTURA, P.O. Box 149, Budapest 62.
IRLANDA: STATIONERY OFFICE
Dublin.
ISLANDIA: BÓKAVERZLUN SIGFÚSAR
EYMUNDSSONAR H. F.
Austurstraeti 18, Reykjavík.
ITALIA: LIBRERIA COMMISSIONARIA
SANSONI
Via Gino Capponi 26, Firenze,
y Via Paolo Mercuri 19/B, Roma.
LUXEMBURGO: LIBRAIRIE J. TRAUSCH-
SCHUMMER
Place du Théâtre, Luxembourg.
NORUEGA: JOHAN GRUNDT TANUM
Karl Johansgate, 41, Oslo.
PAISES BAJOS: N. V. MARTINUS NIJHOFF
Lange Voorhout 9, 's-Gravenhage.
POLONIA: PAN, Palac Kultury i Nauki, Warszawa.
PORTUGAL: LIVRARIA RODRIGUES & CIA.
186 rua Aurea, Lisboa.
REINO UNIDO: M.M. STATIONERY OFFICE
P. O. Box 569, London, S.E.1
(y sucursales de HMSO en Belfast, Birmingham, Bristol,
Cardiff, Edinburgh, Manchester).
RUMANIA: CARTIMEX, Str. Aristide Briand 14-18,
P.O. Box 134-135, Bucaresti.
SUECIA: C.E. FRITZE'S KUNGL. HOVBOK-
HANDEL A-B
Fredsgatan 2, Stockholm.
SUIZA:
LIBRAIRIE PAYOT, S.A.
Lausanne, Genève.
MANS RAUNHARDT
Kirchgasse 17, Zürich 1.
TURQUIA: LIBRAIRIE MACHETTE
469 Istiklal Caddesi, Beyoglu, Istanbul.
**UNION DE REPUBLICAS SOCIALISTAS
SOVIETICAS:**
MEZHODUNARODNAYA KNYIGA
Smolenskaya Ploshchad, Moskva.
YUGOSLAVIA:
CANKARJEVA ZALOZBA
Ljubljana, Slovenia.
DRŽAVNO PREDUZEĆE
Jugoslavenska Knjižica, Terazije 27/11,
Beograd.
PROSVJETA
5, Trg Bratstva i Jedinstva, Zagreb.
PROSVETA PUBLISHING HOUSE
Import-Export Division, P. O. Box 359,
Terazije 16/1, Beograd.

OCEANIA

AUSTRALIA:
WEA BOOKROOM, University, Adelaide, S.A.
UNIVERSITY BOOKSHOP, St. Lucia, Brisbane, Qld.
THE EDUCATIONAL AND TECHNICAL BOOK AGENCY
Parap Shopping Centre, Darwin, N.T.
COLLINS BOOK DEPOT PTY. LTD.
Monash University, Wellington Road, Clayton, Vic.
MELBOURNE CO-OPERATIVE BOOKSHOP LIMITED
10 Bowen Street, Melbourne C.1, Vic.
COLLINS BOOK DEPOT PTY. LTD.
363 Swanston Street, Melbourne, Vic.
THE UNIVERSITY BOOKSHOP, Nedlands, W.A.
UNIVERSITY BOOKROOM
University of Melbourne, Parkville N.2, Vic.
UNIVERSITY CO-OPERATIVE BOOKSHOP LIMITED
Manning Road, University of Sydney, N.S.W.
 NUEVA ZELANDIA:
GOVERNMENT PRINTING OFFICE
Private Bag, Wellington
(y librerías del Gobierno en Auckland,
Christchurch y Dunedin).

ORIENTE MEDIO

IRAK: MACKENZIE'S BOOKSHOP
Baghdad.
ISRAEL: BLUMSTEIN'S BOOKSTORES
35 Allenby Rd. y 48 Nachlat Benjamin St.,
Tel Aviv.
JORDANIA: JOSEPH I. BAHOUS & CO.
Dar-ul-Kutub, Box 66, Amman.
LIBANO: KHAYAT'S COLLEGE BOOK
COOPERATIVE
92-94, rue Bliss, Beyrouth.

ALGUNAS PUBLICACIONES IMPRESAS DE LA COMISION ECONOMICA
PARA AMERICA LATINA

Estudios anuales

<i>Estudio Económico de América Latina 1955</i>			
Mayo de 1956	177 páginas		
E/CN.12/421/Rev. 1	No. de venta: 1956.II.G.1	Dls.	2.00
<i>Estudio Económico de América Latina 1956</i>			
Septiembre 1957	217 páginas		
E/CN.12/427/Rev. 1	No. de venta: 1957.II.G.1	Dls.	2.00
<i>Estudio Económico de América Latina 1957</i>			
Septiembre 1958	320 páginas		
E/CN.12/489/Rev. 1	No. de venta: 58.II.G.1	Dls.	3.00
<i>Estudio Económico de América Latina 1958</i>			
Septiembre 1959	168 páginas		
E/CN.12/498/Rev. 1	No. de venta: 59.II.G.1	Dls.	2.00

Desarrollo económico

<i>Manual de Proyectos de Desarrollo Económico</i>			
Diciembre 1958			
E/CN.12/426/Add. 1/Rev. 1	264 páginas		
TAA/LAT/12/Rev. 1	No. de venta: 58.II.G.5	Dls.	3.00
<i>Las Inversiones Privadas Extranjeras en la Zona Latinoamericana de Libre Comercio</i>			
Diciembre 1960	33 páginas		
E/CN.12/550	No. de venta: 60.II.G.5	Dls.	0.50
<i>Desarrollo Económico, Planzamiento y Cooperación Internacional</i>			
Junio 1961	94 páginas		
E/CN.12/582/Rev. 1	No. de venta: 61.II.G.6	Dls.	1.00
<i>Análisis y Proyecciones del Desarrollo Económico</i>			
VI. <i>El Desarrollo Industrial del Perú</i>			
Abril 1959	335 páginas		
E/CN.12/493	No. de venta: 59.II.G.2	Dls.	4.00
<i>Análisis y Proyecciones del Desarrollo Económico</i>			
VII. <i>El Desarrollo Económico de Panamá</i>			
Diciembre 1959	203 páginas		
E/CN.12/494/Rev. 1	No. de venta: 60.II.G.3	Dls.	2.50
<i>Análisis y Proyecciones del Desarrollo Económico</i>			
VIII. <i>El Desarrollo Económico de El Salvador</i>			
Diciembre 1959	175 páginas		
E/CN.12/495	No. de venta: 60.II.G.2	Dls.	2.00
<i>Análisis y Proyecciones del Desarrollo Económico</i>			
XI. <i>El Desarrollo Económico de Honduras</i>			
Diciembre 1960	222 páginas		
E/CN.12/549	No. de venta: 61.II.G.8	Dls.	3.00

Agricultura y Ganadería

<i>El Café en América Latina. Problemas de la Productividad y Perspectivas</i>			
I. <i>Colombia y El Salvador</i>			
Septiembre 1958	156 páginas		
E/CN.12/490	No. de venta: 58.II.G.4	Dls.	1.75
<i>El Café en América Latina. Problemas de la Productividad y Perspectivas</i>			
II. <i>Estado de São Paulo, Brasil</i>			
Diciembre 1960	122 páginas (Vol. 1)	Dls.	2.00
E/CN.12/545	111 páginas (Vol. 2)	Dls.	2.00
E/CN.12/545/Add. 1	No. de venta: 60.II.G.6		
<i>La Ganadería en América Latina</i>			
Octubre 1961	100 páginas		
E/CN.12/620	No. de venta: 61.II.G.7	Dls.	1.50

(Continúa en la 2ª página de forros)