

Boletín Económico de América Latina

Vol. IV, No. 1

Santiago de Chile, marzo de 1959

	Página
1. En marcha hacia el mercado común latinoamericano	1
2. El problema del desarrollo de la economía argentina	13
3. Algunas consideraciones sobre el desarrollo industrial del Perú	26
4. El café en América Latina: el problema de los productores	34
5. Suplemento estadístico	47



NACIONES UNIDAS



096000007

Boletín Económico de América
Latina, Vol. IV N° 1-2 1959

La Comisión Económica para América Latina publica el BOLETÍN ECONÓMICO DE AMÉRICA LATINA dos veces al año. El propósito esencial del Boletín es ofrecer una reseña de la situación económica latinoamericana que complemente y actualice la que recogen los estudios económicos anuales de la Comisión. Aparte de esa reseña, que constituye una sección fija del Boletín, aparecen en él artículos especiales sobre distintos temas relacionados con la economía latinoamericana.

El Boletín se publica bajo la entera responsabilidad de la Secretaría Ejecutiva de la Comisión, y su contenido —que se destina al uso de los gobiernos y del público en general— no ha sido sometido a la consideración de los Estados Miembros antes de ser impreso.

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 significa que el artículo no es aplicable.

El signo menos (—) indica déficit o disminución.

El punto (.) se usa para indicar decimales.

Un espacio se usa para separar los millares y los millones (3 123 425).

Una diagonal (/) indica un año agrícola o fiscal; por ejemplo, 1955/56.

Un asterisco (*) se utiliza para indicar cifras parciales o totalmente estimadas.

El uso de un guión entre fechas de años (1948-53) indica normalmente un promedio del período completo de años civiles que cubre e incluye los años inicial y final.

La preposición ("a") entre los años (1948 a 1952) significa el período completo, por ejemplo de 1948 a 1952, ambos inclusive.

El término "tonclada" se refiere a toneladas métricas, y "dólares" al dólar de los Estados Unidos, a no ser que se indique otra cosa.

Debido a que a veces se redondean las cifras, los datos parciales y los porcentajes presentados en los cuadros no suman siempre el total correspondiente.

Las iniciales "CEPAL" se refieren a la Comisión Económica para América Latina.

Precio del Vol. IV N° 1 del *Boletín Económico de América Latina*: Dls. 0,70; 5 chelines; 3.00 francos suizos.

Puede adquirirse en moneda nacional en todas las agencias de venta de las publicaciones de las Naciones Unidas (véase la lista en la 3ª pág. de forros), o directamente en:

Sección de Ventas y Distribución
Naciones Unidas
Nueva York, EE. UU. de A.

Sección de Ventas, Oficina de las
Naciones Unidas
Palacio de las Naciones, Ginebra, Suiza



Publicación de la

Secretaría Ejecutiva de la

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA

Vol. IV, N° 1, Marzo de 1959

EN MARCHA HACIA EL MERCADO COMÚN LATINOAMERICANO

El Grupo de Trabajo del Mercado Regional Latinoamericano, creado de acuerdo con la Resolución 116 (VII) de la Comisión con vistas a dar un paso más decisivo hacia el objetivo perseguido con las resoluciones anteriormente aprobadas sobre esta materia por el Comité de Comercio, se reunió en Santiago de Chile por primera vez en febrero de 1958. En las páginas de este *Boletín* se publicaron las "Bases para la formación del mercado regional latinoamericano", que fueron el resultado principal de las deliberaciones del Grupo recogidas en el informe correspondiente.¹

Un año después, del 16 al 27 de febrero de 1959, el Grupo de Trabajo ha celebrado su segunda reunión en México, D. F., para considerar en términos más concretos aquellas bases y formular recomendaciones a los gobiernos a través de la Secretaría de la Comisión. Ésta ha colaborado estrechamente tanto en la preparación de documentos como en las discusiones mismas del Grupo. Asistieron a esta nueva reunión, que fue inaugurada por el señor Philippe de Seynes, Subsecretario de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas, las siguientes personalidades: *Carlos D'Ascoli*, Senador (Venezuela); *José Garrido Torres*, Director Ejecutivo de la Superintendencia de Moneda y Crédito del Brasil; *Rodrigo Gómez*, Director General del Banco de México; *Flavián Levine*, Director del Banco Central de Chile, Profesor de la Universidad de Chile, Gerente de la Compañía de Acero del Pacífico; *Carlos Lleras Restrepo*, Senador (Colombia); *Eustaquio Méndez Delfino*, Presidente de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires y ex Presidente de la Comisión Nacional Honoraria de Economía y Finanzas de la Argentina; *Raymond F. Mikesell*, Profesor del Departamento de Economía de la Universidad de Oregon, Estados Unidos; *Juan Pardo Heeren*, Ex Ministro de Hacienda del Perú, y *Galo Plaza*, Ex Presidente de la República del Ecuador.

El Grupo eligió presidente al señor Galo Plaza y relator al señor Carlos Lleras Restrepo e inició sus trabajos tomando como base de los mismos el informe *Posibles alternativas para el establecimiento del mercado regional latinoamericano*,² que presentó a su consideración la Secretaría de la CEPAL. Del curso de sus deliberaciones surgió el informe titulado *Recomendaciones acerca de la estructura y normas del mercado común latinoamericano* (E/CN.12/C.1/WG.2/10). Por la trascendencia que tiene este documento juzga necesario la Secretaría darle la más amplia publicidad y recoger su texto en el *Boletín*, despojándolo únicamente de las páginas dedicadas a los antecedentes de la reunión, que por otra parte reseña suficientemente esta nota.

El informe del Grupo de Trabajo ha sido ya transmitido por la Secretaría de la CEPAL a los Gobiernos Miembros y será sometido a la segunda reunión del Comité de Comercio, que se celebrará en Panamá el próximo mes de mayo, días antes del octavo período de sesiones de la Comisión. En el informe se recogen las recomendaciones del Grupo acerca de la estructura fundamental del mercado común y de las principales normas que podrían regir su funcionamiento. De la atención que los gobiernos presten a esas recomendaciones y de las decisiones que al respecto se tomen en la próxima conferencia de la CEPAL dependen en alto grado los ulteriores pasos que hayan de darse en este proyecto. En efecto, si los gobiernos aprobaran en Panamá la estructura y normas recomendadas por el Grupo, se dispondría de bases firmes para preparar el Acuerdo del mercado común, y, al ir adquiriendo la idea la madurez necesaria en la conciencia pública de América Latina, habrá llegado la hora de entrar al camino de las realizaciones prácticas.

¹ Véase Vol. III, N° 1, marzo de 1958, pp. 1 ss. En la nota que precede a las Bases se recogen todos los antecedentes de la reunión mencionada. El texto completo del informe del Grupo se publicó en el documento E/CN.12/C.1/WG.2/6.

² Véase E/CN.12/C.1/WG.2/7. Se remitieron además a la

reunión otros dos documentos: *Informe sobre la marcha de los trabajos relativos al inventario de la industria latinoamericana* (E/CN.12/C.1/WG.2/8) y *Medidas gubernamentales que en un mercado regional latinoamericano repercuten sobre la inversión extranjera privada* (E/CN.12/C.1/WG.2/9).

RECOMENDACIONES ACERCA DE LA ESTRUCTURA Y NORMAS DEL MERCADO COMÚN LATINOAMERICANO

I. INTRODUCCIÓN

En su primera reunión, el Grupo de Trabajo preparó una serie de bases, o puntos de vista, para que sirvieran de guía a nuevos estudios sobre la formación gradual y progresiva del mercado común latinoamericano. Asimismo, solicitó de la Secretaría de la Comisión Econó-

mica para América Latina estudios adicionales y nuevas exploraciones, que facilitarían la continuación de su cometido durante la segunda reunión que acaba de realizarse.

La aportación de la Secretaría ha resultado muy útil

en las deliberaciones del Grupo de Trabajo durante esta segunda reunión y ha permitido a sus miembros concretar sus ideas en la forma que se recoge en el presente informe, en cuanto se refiere a la estructura que, a su juicio, debería tener el mercado común y a las normas que debieran guiar su funcionamiento.

El Grupo de Trabajo considera que si los Gobiernos Miembros de la Comisión otorgaran su aprobación general a las recomendaciones contenidas en este informe en el octavo período de sesiones de la CEPAL, que habrá de tener lugar en Panamá durante el mes de mayo próximo, la Secretaría de la CEPAL, en estrecho contacto con los gobiernos interesados, podría posteriormente preparar un proyecto de acuerdo inicial del mercado común, que facilitaría la aglutinación de los países interesados en dar vida inmediata a esta idea.

No se trata de una tarea sencilla; pero contar desde luego con una estructura previa y con unas normas claras, aprobadas por los gobiernos, disminuiría la complejidad de la tarea. Aun así, la forma de precisar esta estructura en proyectos concretos y de cuantificar las metas de reducción de derechos, gravámenes equivalentes y restricciones, habrá de exigir un esfuerzo considerable tanto por su extensión como por su minuciosidad. Sin embargo, realizar esa labor es imprescindible, y una de las virtudes que cabría atribuir a la aprobación de las recomendaciones que aquí se proponen, sería la de proporcionar una pauta precisa para cumplir esta tarea que, sin ella, sería de gran complejidad y requeriría mucho tiempo.

Por el carácter mismo de estas recomendaciones, que se presentan a la Secretaría con destino a los gobiernos de la Comisión, así como por las funciones que le fueron específicamente encomendadas, los miembros del Grupo en ningún momento han pretendido formular un

Acuerdo concreto.¹ La definición de términos y sus alcances, requerida en la redacción de un Acuerdo, no ha sido considerada en el presente caso. Se ha preferido presentar las ideas fundamentales, destacar su contenido general, y prescindir de casos especiales o problemas que requieren particular interpretación. El Grupo considera que lo esencial es, por ahora, determinar este esquema general del mercado común, para que sobre esta base pueda la Secretaría entrar en una nueva etapa de sus tareas. Por su parte los gobiernos, al contar con un esquema concreto, habrán de disponer de un elemento de juicio adecuado para la consideración de las ventajas y repercusiones del mercado común en sus respectivas economías, facilitándose así la evolución hacia un Acuerdo que haga realidad dicho mercado.

Es indudable que para abarcar otros aspectos relativos al establecimiento y al funcionamiento del mercado común hubiese sido necesario disponer de más tiempo del que el Grupo tuvo en esta segunda reunión. Si los gobiernos aprueban estas recomendaciones se dispondrá del punto de partida indispensable para abordar esos otros aspectos.

El señor Raymond Mikesell manifestó que, aunque no concordaba en algunos puntos de detalle, estaba plenamente de acuerdo con los otros miembros del Grupo en los puntos fundamentales del informe.

¹ La Resolución 3 (I) del Comité de Comercio, en cuyo cumplimiento se constituyó el Grupo de Trabajo, le asignó las siguientes funciones:

- a) definir las características del mercado regional teniendo en cuenta el diferente grado de industrialización de los países del área;
- b) estudiar sus posibilidades y proyecciones;
- c) hacer recomendaciones sobre los principios de acuerdo y procedimiento para su implantación, dentro del mandato del Comité de Comercio contenido en la Resolución 101 (VI) (E/CN.12/410).

II. BASES PARA UN POSIBLE ACUERDO CONSTITUTIVO DEL MERCADO COMÚN LATINOAMERICANO

A. ESTRUCTURA

I. *Objetivos*

1. El Acuerdo constitutivo del mercado común tiene por objeto contribuir a la aceleración del desarrollo económico equilibrado de América Latina, a su progresiva industrialización y a la tecnificación de su agricultura, y demás actividades primarias, con el fin de promover la elevación del nivel de vida de sus pueblos, mediante:

a) la creación de un régimen preferencial para el intercambio de productos entre sus países; y

b) el crecimiento del comercio exterior por la expansión de las exportaciones de productos industriales y el fomento de las exportaciones de productos agrícolas y de otros productos primarios, tanto dentro de América Latina como al resto del mundo.

II. *Forma jurídica*

2. Este Acuerdo tomará la forma jurídica de la zona de libre comercio con vistas a su gradual transformación en una unión aduanera, todo ello sin perjuicio de

adaptar dichas formas a las realidades de América Latina.

III. *Régimen aduanero y de liberalización*

3. La reducción de los derechos aduaneros y demás gravámenes equivalentes, así como de otras restricciones, a fin de ir estableciendo en forma gradual y progresiva el mercado común para todos los productos que abarque el comercio internacional de los países latinoamericanos, se hará en dos etapas.

La primera etapa, de diez años de duración, tendrá como meta la reducción sustancial, entre los miembros del Acuerdo, de los derechos aduaneros y gravámenes de efecto equivalente, y la eliminación de otras restricciones, previa su transformación —cuando fuere el caso— en derechos aduaneros.

Las reducciones a que se refiere este número serán irreversibles, salvo lo dispuesto en los puntos II y VIII de las Normas, y se cumplirán en la siguiente forma:

a) dentro del primer año de vigencia del Acuerdo se aplicará una reducción porcentual uniforme a cada

uno de los derechos aduaneros y una reducción equivalente de las otras restricciones;

b) dentro de los cinco años de vigencia del Acuerdo quedarán eliminadas o transformadas en derechos aduaneros las restricciones no arancelarias, salvo lo dispuesto en el punto VIII de las Normas; y

c) dentro de los diez años de duración de la primera etapa, los derechos aduaneros y otros gravámenes de efecto equivalente continuarán reduciéndose hasta llegar a los niveles medios fijados conforme a los criterios previstos en los puntos 5 a 8.

El Comité supervigilará el cumplimiento de lo previsto en este punto y en los convenios complementarios a que en el desarrollo del Acuerdo lleguen los países miembros, a fin de asegurar la realización gradual y progresiva de las reducciones previstas.

4. En la segunda etapa se ampliará la reducción de derechos y de otros gravámenes, y a medida que progrese esta reducción se eliminarán gradualmente las preferencias a que se refiere el punto 10, a fin de completar la organización del mercado común.

El Comité, con anterioridad al vencimiento de la primera etapa, promoverá las negociaciones tendientes a tal fin.

IV. Clasificación de productos

5. Para la aplicación de las medidas a que se refiere el punto 3, los productos se dividirán en tres categorías:

Categoría I. Bienes primarios;

Categoría II. Bienes de capital, automotores, demás bienes duraderos, artículos intermedios y otros en los cuales la demanda tienda a crecer en forma relativamente intensa o exista margen amplio para la sustitución de importaciones; y

Categoría III. Bienes manufacturados de consumo corriente con respecto a los cuales la demanda tienda a crecer en forma relativamente lenta y el margen de sustitución de importaciones se hubiere agotado o estrechado considerablemente, salvo dicho margen de sustitución de importaciones en los países de desarrollo incipiente a que se refiere el punto 7.

V. Programa de la primera etapa

6. En la primera etapa, la reducción de los derechos aduaneros y de otros gravámenes de efecto equivalente se efectuará en la siguiente forma:

a) eliminación para los productos de la categoría I, con las excepciones que sean acordadas —cuando fueren indispensables y en especial respecto a productos agrícolas—, para no afectar ciertas ramas de la producción mientras no sea posible aprovechar más económicamente los factores productivos correspondientes;

b) para los productos de la categoría II, la meta será la reducción o eliminación de derechos aduaneros hasta alcanzar en esta categoría el promedio más bajo posible para estimular intensamente el intercambio regional de estos productos;

c) para los productos de la categoría III, la meta de reducción de los derechos aduaneros será más moderada

que la correspondiente a los productos de la categoría II, en forma que la especialización de las industrias existentes y su adaptación a las condiciones del mercado común pueda realizarse de modo gradual y sin provocar trastornos que dificulten el empleo regular de los factores productivos correspondientes.

VI. Régimen para países de menor desarrollo relativo

7. A fin de estimular el desarrollo de los países de industrialización incipiente y facilitar su acceso a los beneficios del mercado común sobre bases de efectiva reciprocidad con los países industrialmente más avanzados, se establecerá en su favor un tratamiento diferencial.

Con este objeto, se hará una clasificación de los países de América Latina basada en el margen disponible de sustitución de importaciones que existe en ellos, y en la potencialidad de exportación que ofrezcan en cada una de las categorías de bienes mencionados en el punto 5, a saber:

Grupo A. Países de desarrollo más avanzado en las categorías II y III.

Grupo B. Países con desarrollo relativamente avanzado en bienes manufacturados de consumo corriente (categoría III), y con producción incipiente o inexistente de bienes de capital y otros bienes de la categoría II.

Grupo C. Países de desarrollo incipiente en bienes manufacturados de consumo corriente (categoría III), y sin desarrollo en bienes de capital y otros bienes de la categoría II.

8. El tratamiento diferencial a favor de los países de incipiente desarrollo de los grupos B y C se hará efectivo:

a) determinando para ellos en el Acuerdo como metas de reducción en la primera etapa, y con relación a las categorías de productos en que su desarrollo es incipiente, niveles medios de derechos moderadamente superiores a los establecidos con carácter general para los miembros del Acuerdo;

b) por negociaciones en el seno del Comité mediante las cuales los países de un grupo dado otorguen concesiones especiales a los de desarrollo más incipiente (ya se trate de concesiones de países del grupo A a los del B o C, o de países del grupo B a los del C) en productos de las categorías II y III. Si la concesión se otorgase a un país del grupo C, se extenderá automáticamente a los otros países de ese grupo; si se otorga a un país del grupo B, se extenderá automáticamente a los países de los grupos B y C.

En reciprocidad de esas concesiones especiales, los países de desarrollo incipiente podrán acordar a su vez facilidades a favor de la importación de bienes de capital o de otros bienes de la categoría II procedentes de países del grupo A o B, o a la importación de bienes de consumo corriente procedentes de países del grupo B, ya sea mediante reducción de derechos aduaneros por debajo o dentro del nivel medio fijado para ellos, o por la elevación de esos derechos hacia el resto del mundo cuando ello fuere necesario para hacer efectiva una pre-

ferencia adecuada con respecto a determinados artículos. Las facilidades que en virtud de esta reciprocidad recibieren países de los grupos A y B, se extenderán automáticamente a todos los países miembros del Acuerdo.

VII. *Amplitud del mercado y núcleos iniciales*

9. El mercado común deberá abarcar a todos los países latinoamericanos o al mayor número posible de ellos. Este objetivo no obstará para que un grupo inicial de países dé comienzo al establecimiento del mercado siempre que: a) todos los países de América Latina sean invitados a la negociación inicial, y b) los que no suscribieren el Acuerdo desde un principio puedan hacerlo ulteriormente en alguna de las siguientes formas:

i) dentro de su primer año de vigencia, caso en el que regirán para los nuevos miembros iguales plazos de reducción de derechos aduaneros que los fijados para los participantes originales;

ii) después de expirado el primer año de vigencia del Acuerdo, caso en el que regirán para los nuevos miembros los plazos que restaren a los participantes originales para el cumplimiento de las metas establecidas. Sin embargo, mediante negociación, podrá convenirse que el plazo de diez años fijado en el punto 3 empiece a contarse desde la fecha de adhesión del nuevo miembro, tanto por lo que se refiere a las rebajas que deberá efectuar como a las que a su favor harán los demás miembros.

VIII. *Acuerdos específicos de complementación y especialización*

10. Con el objeto de promover la complementación o especialización de industrias, dos o más países miembros del Acuerdo, unidos por proximidad geográfica o coincidencia de intereses económicos, podrán, con aprobación del Comité, concertar reducciones o eliminaciones de derechos aduaneros no destinadas a extenderse automáticamente a los demás miembros. Las rebajas o eliminaciones hechas conforme a este número no se computarán en el nivel medio de derechos determinado como meta general para todos los miembros del Acuerdo.

IX. *Convenios sobre materias comerciales o económicas no comprendidas en el Acuerdo*

11. Los países miembros que lo consideren necesario podrán celebrar entre sí convenios para regular los asuntos comerciales o económicos específicos no contemplados en el Acuerdo, entre ellos los relativos a su comercio fronterizo o al aprovechamiento en común de los recursos naturales de zonas nacionales adyacentes.

Tales convenios deberán ser sometidos al Comité para su aprobación.

X. *Tratamiento de más favor*

12. En cada país miembro del Acuerdo, los productos y servicios originarios de los demás miembros, o exportados a éstos, gozarán en todo respecto de tratamiento no menos favorable al aplicado a cualquier país, perteneciente o no al Acuerdo.

Por lo tanto, todas las rebajas de derechos aduaneros —como también la reducción o eliminación de gravámenes y restricciones de otro tipo que en cumplimiento de las metas establecidas o de otras mayores hiciere un país en forma unilateral, bilateral o multilateral— se extenderán a los demás miembros, excepto:

a) las concesiones especiales dadas en reciprocidad a los países de desarrollo industrial incipiente, de conformidad con el punto 8;

b) las rebajas resultantes de los arreglos de complementación y especialización de industrias a que se refiere el punto 10, y los convenios cubiertos por el punto 11;

c) las concesiones preferenciales ya existentes, a cuya eliminación sea indispensable proceder gradualmente para evitar desplazamientos bruscos en los cauces habituales del intercambio; y

d) las establecidas en los instrumentos del mercado común centroamericano.

No estarán afectadas por la aplicación de las reglas contenidas en los párrafos primero y segundo de este punto las diferencias temporales que en materia de derechos aduaneros resulten de la adhesión al Acuerdo de nuevos países, conforme al punto 9.

XI. *Comité*

13. Para administrar el Acuerdo y facilitar la consecución de sus fines, se constituirá el Comité de Política Comercial y Pagos integrado por todos los países miembros y en cuyo seno se efectuarán las negociaciones inherentes al Acuerdo.

B. NORMAS

El Grupo de Trabajo considera que la estructura que ha recomendado para la constitución del mercado común latinoamericano debe complementarse con normas adecuadas que contemplen diversos aspectos del funcionamiento de dicho mercado, para asegurar el logro efectivo de las finalidades que el mismo persigue.

A ese efecto, el Grupo de Trabajo recomienda la adopción de las siguientes normas de carácter general, cuya concreción en términos detallados tendría que hacerse en oportunidad de las negociaciones necesarias para llegar al Acuerdo.

I. *Beneficios comerciales recíprocos del mercado común*

1. Es importante para el éxito del mercado común que todos los países miembros encuentren oportunidad de expandir sus exportaciones al tiempo que aplican medidas para reducir sus derechos, gravámenes y otras restricciones a sus importaciones. Con el fin de lograr este propósito, los países miembros que, como consecuencia de las facilidades que les fueran acordadas, aumenten sus exportaciones al mercado común sin un crecimiento proporcional de sus importaciones, deberán intensificar el ritmo de reducción de sus derechos, gravámenes y otras restricciones.

A este efecto el Comité, previa consulta con los países miembros, presentará las recomendaciones para el cumplimiento de ese objetivo.

II. Estabilidad en el tratamiento recíproco

2. Los países miembros no aumentarán entre sí los derechos, gravámenes y otras restricciones en vigor en cada uno de ellos a la fecha de su adhesión al Acuerdo, ni los resultantes de las reducciones y eliminaciones que hicieren posteriormente, ya sea en cumplimiento de las metas fijadas en dicho Acuerdo o dentro del régimen de concesiones especiales a que se refiere el punto 8 de la Estructura.

Se admitirán, como excepciones de esta regla, los siguientes casos:

a) cuando un país miembro desee modificar su tarifa aduanera para absorber en la misma los efectos de las restricciones no arancelarias. Este traslado podrá hacerse sólo durante los primeros cinco años de vigencia del Acuerdo;

b) en los casos de emergencia previstos en el punto VIII de estas Normas; y

c) en los otros casos de excepción convenidos entre los países miembros en las negociaciones previas al Acuerdo.

III. Determinación del origen de las mercancías

3. Tan pronto como se haya constituido, el Comité deberá fijar los criterios o normas que se seguirán para determinar cuándo un producto es originario de alguno de los países miembros, a los efectos de la aplicación del tratamiento preferencial propio de la zona de libre comercio.

IV. Equiparación de derechos aduaneros

4. El Comité determinará periódicamente los productos respecto de los cuales resultare necesario proceder a la equiparación de sus derechos aduaneros para las importaciones desde terceros países, ya sea para establecer una preferencia regional adecuada o para solucionar otros problemas resultantes de la falta de uniformidad de los derechos vigentes. Los países miembros acordarán para esos productos, por negociación en el seno del Comité y teniendo presentes las recomendaciones de éste, los derechos comunes a adoptarse y la forma y plazo o gradualidad de su adopción.

V. Coordinación de la política comercial

5. Los países miembros procurarán, actuando a través del Comité, efectuar conjunta o —en su defecto— coordinadamente, las negociaciones comerciales con terceros países, con miras a la defensa común de sus intereses y a evitar que las concesiones que puedan otorgarse a éstos impidan mantener un margen adecuado de preferencia dentro del mercado común o que tales concesiones obstaculicen la aplicación del Acuerdo y el logro de los objetivos que éste persigue.

VI. Programa especial de reducción de derechos aduaneros elevados

6. El Comité deberá considerar la conveniencia de acordar reglas conducentes a asegurar la reducción entre los países de los derechos aduaneros muy elevados. A

este efecto, el Comité podrá acordar una reducción porcentual periódica obligatoria de los derechos aduaneros cuya incidencia sobre el valor de los respectivos productos exceda de cierto porcentaje.

VII. Reglas de competencia

7. A fin de contribuir al funcionamiento regular del mercado común, deberá evitarse que las exportaciones de un país miembro, mediante prácticas de competencia desleal, perjudiquen las actividades de los otros países del Acuerdo, ya sea por la depreciación monetaria competitiva o en cualquier otra forma.

Los países miembros también deberán abstenerse de prácticas discriminatorias, a fin de que los precios de exportación para cada artículo sean los mismos, independientemente del mercado a que se destinen.

El Comité deberá juzgar cuándo un país miembro está incurriendo en prácticas discriminatorias o desleales en su intercambio con los demás y promoverá las medidas necesarias para su corrección.

VIII. Medidas para corregir el desequilibrio del balance de pagos

Los países contratantes cuyo balance de pagos en su conjunto hubiera mejorado a raíz de la política de reducciones deberían intensificar el ritmo de reducción de sus derechos, gravámenes y otras restricciones. El Comité deberá hacer recomendaciones para cumplir este objetivo.

Las Partes contratantes que —a consecuencia de esta política de reducciones— hubieran incurrido en déficit, o acrecentado un déficit existente, podrán temporalmente atenuar el ritmo de reducción previa consulta con el Comité. Sin embargo, esta atenuación no debería dispensar a los países deudores de la necesidad de tomar medidas para corregir su desequilibrio.

IX. Medidas de emergencia (cláusulas de salvaguardia)

8. Si la aplicación del régimen de reducciones de derechos aduaneros y otros gravámenes y restricciones previstos en el Acuerdo originara perturbaciones graves en algún sector importante de la actividad económica nacional, o motivare desocupación apreciable de mano de obra que no pudiera ser absorbida por otras actividades, el país afectado podrá suspender temporalmente, con carácter de emergencia, la aplicación de concesiones ya dadas, así como el otorgamiento de nuevas concesiones. Podrá, asimismo, poner en ejecución medidas especiales en resguardo de los correspondientes intereses nacionales.

De la suspensión se dará conocimiento oportuno al Comité, el que examinará prontamente las causas que la hubieren originado y promoverá las medidas que en el plano de la acción colectiva estime conveniente para su corrección.

Si la suspensión de concesiones se prolongase por más de un año, a solicitud de cualquiera de los países miembros se efectuarán negociaciones para restablecer la situación de reciprocidad preexistente o buscar nuevas fórmulas de equilibrio.

X. Coordinación en materia aduanera y estadística

9. Los países miembros adoptarán, dentro de los cinco años de vigencia del Acuerdo, una nomenclatura arancelaria uniforme, así como definiciones, procedimientos y reglamentaciones aduaneras comunes, y coordinarán sus estadísticas nacionales, teniendo en cuenta las necesidades de diversa índole que surjan de la aplicación del Acuerdo y del funcionamiento del mercado común.

El Comité fijará las normas destinadas a facilitar el cumplimiento de este punto.

XI. Participación de las fuerzas económicas

10. En la organización y funcionamiento del mer-

cado común, el Comité procederá en estrecho contacto con las fuerzas representativas de la actividad económica, requiriendo su concurso en la preparación de las medidas correspondientes.

XII. El régimen de pagos

11. El funcionamiento y desarrollo adecuado del mercado común requerirá la organización de un régimen de pagos y créditos que facilite la liquidación multilateral de las transacciones entre los países miembros. Las normas que se adopten sobre el particular deberán contemplar la apertura de créditos suficientemente amplios para estimular un crecimiento sustancial del comercio dentro del mercado común.

III. COMENTARIOS A LAS RECOMENDACIONES

A. COMENTARIOS A LA ESTRUCTURA

1. Objetivos

Confirmando las conclusiones a que llegó el Grupo de Trabajo en su primera reunión de Santiago, hace un año, en el informe se recomienda a los gobiernos la formación gradual y progresiva de una zona de preferencia latinoamericana a fin de ir constituyendo el mercado común. En esta zona todos los productos, primarios e industriales, originarios de América Latina, tendrán en el comercio entre los distintos países un tratamiento preferencial con respecto a los del resto del mundo.²

El Grupo de Trabajo considera que en la etapa presente del desarrollo económico latinoamericano este régimen preferencial es indispensable para impulsar vigorosamente la industrialización; ello, aparte de los efectos benéficos que habrá de tener sobre el nivel de vida de los pueblos, pondrá a la industria latinoamericana en condiciones de desarrollar sus exportaciones industriales hacia el resto del mundo dando así considerable impulso a su comercio internacional.

2. Forma jurídica

El Grupo se ha inclinado por la forma jurídica de la zona de libre comercio para iniciar la formación del mercado común. Así no se precisa el establecimiento

² Dos de los apartados del punto 2 de la Resolución 4 (I) sobre comercio de productos tradicionales del Comité de Comercio han considerado este aspecto en las siguientes recomendaciones a los gobiernos:

"b) que la comercialización de esos productos se haga entre los países latinoamericanos a precios internacionales y en condiciones similares a las de su comercio con otros países del mundo; y que en igualdad de precios y otras condiciones se procure en lo posible la adquisición de esos rubros dentro de América Latina y en cuanto lo permita el régimen de comercio exterior de los países del área;

"c) que de acuerdo con las condiciones imperantes en el mercado mundial los países deficitarios de tales productos los adquieran, en lo posible, en las fuentes habituales de abastecimiento dentro de América Latina, en la medida en que los países productores estén en situación de atender los requerimientos de sus clientes normales y, en el caso de los países que mantengan acuerdos de pago, cuando lo permitan las disponibilidades de pagos creadas en los países consumidores."

inmediato de una tarifa aduanera común de todos los países latinoamericanos frente al resto del mundo, como es el caso de la unión aduanera, aunque haya que irse acercando gradualmente a ese objetivo, para facilitar el desenvolvimiento del mercado común.³

En este sentido, el Grupo de Trabajo considera que América Latina deberá encontrar una solución ajustada a su propia realidad, esto es, que responda tanto a las condiciones como a las posibilidades de su desarrollo económico. En consecuencia, la elección de la fórmula de la zona de libre comercio y su evolución hacia la unión aduanera no implica en modo alguno seguir estrictamente moldes preestablecidos, sino un esfuerzo de adaptación de esos moldes a la realidad latinoamericana.

3. Los objetivos concretos y sus etapas

El *objetivo final* del mercado común es la eliminación de todos los derechos y restricciones entre los países latinoamericanos.

El Grupo empezó por examinar detenidamente: a) si debería procurarse llegar desde un comienzo a un *compromiso total*, entre todos los gobiernos participantes, consistente en eliminar completamente los derechos aduaneros y otras restricciones semejantes en un determinado período, o, b) si resultaría más conveniente dividir en etapas el proceso del mercado común tratando de fijar *objetivos limitados*, en una primera etapa, y dejando para una negociación posterior, en una segunda etapa, lo que mejor procediera a la luz de la experiencia recogida.

En un campo en el que América Latina carece por completo de experiencia, podría resultar un verdadero salto en el vacío aceptar un compromiso total desde un comienzo. Por fortuna, no es necesario hacerlo así. Son perfectamente compatibles la aspiración última de llegar al mercado común y la posibilidad de ponerse inicialmente de acuerdo sobre objetivos limitados, pero bien concretos y definidos, cuya gradual realización ha de aleccionar a los gobiernos sobre la mejor forma de

³ En la Norma IV se contempla la determinación periódica de los productos cuyos derechos aduaneros para las importaciones procedentes de fuera del mercado común deberán ser equiparados o uniformados en los países miembros.

lograr el cumplimiento de la aspiración propuesta en un plazo más o menos breve.

En este orden de ideas se concibe —y así se recomienda en este informe— un acuerdo mediante el cual los gobiernos participantes se comprometerían a eliminar o a transformar todas sus restricciones en derechos arancelarios y a reducir la cuantía de estos derechos de manera que, transcurrido un período de diez años, el nivel medio de protección aduanera no sobrepase un determinado límite. Conseguido este objetivo, los gobiernos, aprovechando la experiencia adquirida, entrarían en una nueva negociación general para acordar en qué forma y medida y en cuánto tiempo, podrían continuar la reducción de derechos en una segunda etapa.

Una fórmula de esta naturaleza tiene, ante todo, la ventaja de combinar una actitud prudente con la firme decisión de reducir los niveles actuales de protección entre los países latinoamericanos. Aunque se trata de un compromiso parcial, se fijan en él objetivos concretos que encauzan la evolución hacia el mercado común. La idea correría el riesgo de malograrse al ser llevada a la práctica si se formulara simplemente una declaración de intenciones, y no hubiera acuerdo alguno sobre una reducción sustancial de los niveles arancelarios actuales. Un compromiso así es —a juicio del Grupo— lo mínimo que se requiere para iniciar la formación del mercado común.

Se acaba de hacer referencia a la idea de reducir los gravámenes a la importación a un cierto nivel medio, tras un período constituido por un determinado número de años.⁴ Este procedimiento tiene dos ventajas esenciales: a) permitir una gran *flexibilidad* a los gobiernos en la aplicación de las reducciones, y b) facilitar la negociación de *acceso de nuevos países*.

En cuanto a la flexibilidad, el promedio permite que cada gobierno inicie y prosiga la reducción de derechos y restricciones en la forma que más conviniere a sus intereses, siempre que ello conduzca finalmente al nivel medio o promedio que se hubiere pactado. Dentro de la flexibilidad del procedimiento del promedio, cada gobierno quedaría en libertad de acción para ir introduciendo unilateralmente las rebajas conducentes al cumplimiento del compromiso adquirido, o para negociar bilateral o multilateralmente estas rebajas con otros países contratantes. Pero es importante subrayar de nuevo que estas rebajas no se harían al azar sino con un propósito definido: el de no sobrepasar, al cabo de la primera etapa, el nivel medio de gravámenes a la importación que se hubiere pactado.

Un ejemplo permitirá comprender mejor esta idea: supóngase que, en una determinada categoría de bienes, el promedio actual de derechos aduaneros en un país dado es de 40 por ciento y los gobiernos acuerdan reducir el promedio correspondiente a 10 por ciento al final del período de 10 años. Ello no significa de ninguna manera que para todos los productos de esa categoría los derechos aduaneros habrán de reducirse a 10 por ciento; por el contrario, el gobierno del país de que se

trate podrá reducir los derechos en la forma que considere más conveniente. Así se concibe, por ejemplo, que para una tercera parte de las importaciones de esta categoría pudieran eliminarse totalmente los derechos; para otra tercera parte se redujera el promedio a 5 por ciento y que ello permitiría, para la tercera parte restante, mantener un promedio del 25 por ciento;⁵ dentro de este último promedio cabrían derechos más elevados de 25 por ciento en compensación de otros relativamente bajos. La fórmula es, pues, de gran flexibilidad y permite a los gobiernos tomar las medidas que aconsejen las circunstancias sin separarse del compromiso de reducir el nivel medio a la cifra pactada.

Para que la flexibilidad sea mayor, en vez de estipular en el Acuerdo la forma de realizar periódicamente estas rebajas en el promedio, se dejaría ello a la determinación posterior de los gobiernos en el seno de un Comité de representantes cuya creación también recomienda el Grupo de Trabajo. De esta manera, si la reducción gradual de gravámenes a las importaciones entre países miembros no se estuviera llevando a un ritmo adecuado para los objetivos del Acuerdo, se podría convenir la adopción de medidas para impulsar esa reducción e inclusive adoptar metas intermedias.

En cuanto a la accesibilidad de nuevos países, el procedimiento del promedio presenta también grandes ventajas. En efecto, si se hubiese constituido un grupo inicial de países para comenzar la realización del mercado común, bastaría con que cualquier país que quisiera incorporarse posteriormente aceptase los promedios convenidos por los otros para que su incorporación pudiera cumplirse.

Si no se siguiera este procedimiento, la incorporación de un nuevo país daría lugar a difíciles y engorrosas negociaciones que serían tanto más dilatadas cuanto mayor fuera el número de países contratantes. Además, sería difícil establecer la equivalencia de concesiones entre los países ya existentes y el nuevo que quisiera incorporarse.

Todo eso se evita con el procedimiento del promedio. Bastará que el nuevo adherente se comprometa a rebajar el promedio de derechos aduaneros en la forma pactada por los demás participantes en el Acuerdo para que su incorporación pueda realizarse.

El Grupo de Trabajo no ha considerado oportuno referirse concretamente al monto de la reducción aconsejable de los derechos. Considera por el momento suficiente establecer el procedimiento para hacerlo y las etapas en que debería cumplirse el propósito. Si los gobiernos tomaran una decisión en la próxima reunión de Panamá con respecto al procedimiento que se recomienda en este informe, podría abordarse el problema de la *cuantificación* de las metas de reducción de gravámenes a la importación. Aprobada por los gobiernos la recomendación pertinente, la Secretaría, con los expertos que se creyera conveniente designar, llevaría a cabo una cuidadosa investigación para someter a la consideración de los gobiernos las alternativas que se estimaran más adecuadas.

⁴ Debe destacarse que lo que se establece según el procedimiento del promedio no es un compromiso de reducir en un porcentaje dado el nivel inicial de gravámenes, sino el de llevar esos gravámenes, al cabo de un determinado número de años, al nivel medio acordado.

⁵ Esto ocurriría si la importación y por lo tanto la ponderación en el promedio, es igual para cada una de las tres partes en que en este ejemplo se han dividido los productos de esa categoría.

Además de recomendar el procedimiento del promedio, como forma de reducir los derechos aduaneros y gravámenes equivalentes en el término de 10 años, el Grupo de Trabajo recomienda que se inicie inmediatamente este proceso, dentro del primer año de vigencia del Acuerdo, mediante una reducción inicial (no en forma de promedio) de todos y cada uno de los derechos aduaneros y restricciones que podrían ser, por ejemplo, del orden de 5 a 10 por ciento, para iniciar de una vez el régimen preferencial y dar un primer impulso que acaso fuera decisivo al comercio interlatinoamericano. Estas rebajas, desde luego, se computarían después dentro de las reducciones hacia el promedio a que se ha venido haciendo referencia.

Asimismo, el Grupo recomienda a los gobiernos que, dentro de los primeros 5 años de vigencia del Acuerdo, se eliminen cuantas restricciones de orden cambiario, cuantitativo, financiero, etc. dificulten el comercio interlatinoamericano. Como en varios países estas restricciones se deben a que la tarifa aduanera ha perdido eficacia en la práctica, en parte como consecuencia de la inflación, se recomienda dejar a decisión de los gobiernos transformar o no en derechos aduaneros estas restricciones antes de su eliminación y en la medida en que cada gobierno lo crea conveniente.⁶ Desde luego, los derechos aduaneros así aumentados quedarían sujetos a los niveles pactados y al ritmo o procedimiento de reducción que se acordare para llegar gradualmente a dichos niveles.

El Grupo recomienda que, en principio, la reducción de derechos aduaneros y otros gravámenes equivalentes (así como el de otras restricciones) sea irreversible, a fin de asegurar la estabilidad del tratamiento recíproco; salvo excepciones que se comentan en el lugar pertinente.⁷

4 y 5. Clasificación de productos y programa para la primera etapa

El Grupo ha considerado conveniente recomendar a los gobiernos que en el Acuerdo inicial del mercado común se dividan los productos en tres categorías, atendiendo a su naturaleza así como al grado de desarrollo de las respectivas industrias en los distintos países latinoamericanos. Estos tres grupos son los siguientes:

Categoría I. Bienes primarios;

Categoría II. Bienes de capital, automotores, demás bienes duraderos, artículos intermedios y otros en los cuales la demanda tiende a crecer en forma relativamente intensa o exista margen amplio para la sustitución de importaciones; y

Categoría III. Bienes manufacturados de consumo corriente con respecto a los cuales la demanda tiende a crecer en forma relativamente lenta y el margen de sustitución de importaciones se hubiere agotado o estrechado considerablemente.

La posición de estos tres grupos es muy diferente desde el punto de vista de las posibilidades de reducción

⁶ Véase el punto a) de la Norma II.

⁷ En la Norma II se establece de manera más precisa el compromiso de no aumentar para el intercambio entre los países miembros, los derechos, gravámenes y restricciones referidos, originales o ya reducidos, aunque indica algunas excepciones que deberían hacerse a esa regla a juicio del Grupo.

de derechos y eliminación de las restricciones que se recomiendan para una primera etapa de diez años. Así, en los bienes primarios, que son en su mayoría productos tradicionales en el comercio interlatinoamericano, existe, a juicio del Grupo, el máximo de posibilidades inmediatas. Hay un buen número de ellos, especialmente en los productos minerales y otras materias primas, en el que podría lograrse en un plazo relativamente breve la eliminación de aranceles y otras restricciones.

En materia agrícola, sin embargo, se presentan casos importantes en los que el Grupo aconseja proceder con prudencia en virtud de dos consideraciones que señaló en su informe anterior al comentar la Base II.⁸ En efecto, en algunos de esos productos la progresiva tecnificación de la agricultura sería paso previo para su plena incorporación al mercado común, a fin de establecer condiciones satisfactorias de competencia interlatinoamericana. Por lo que toca a otros artículos, es posible que el incremento futuro de su consumo vaya reduciendo en algunos casos los saldos exportables de países productores de América Latina y ello haga indispensable el mantenimiento o aumento de la producción de otros países latinoamericanos aunque su costo sea superior a los precios internacionales, con la consiguiente necesidad de protección frente al resto del mundo.⁹

Desde otro punto de vista, el rápido crecimiento de la población latinoamericana y la necesidad ineludible de mejorar su dieta alimenticia, imponen —cada vez con mayor fuerza— la mejor utilización de la tierra disponible mediante el avance progresivo de la tecnificación. El mercado común facilitará considerablemente esta evolución productiva al permitir que países que, por condiciones ecológicas poco propicias, consiguen producir algunos alimentos (o materias primas) sólo a costos relativamente elevados, puedan obtenerlos en términos más favorables de otros países latinoamericanos y dedicar sus tierras a otras formas de producción.

La falta de un mercado común, y especialmente la de arreglos satisfactorios de pagos entre los países latinoamericanos, así como la deficiencia de transportes, han sido uno de los factores que han impedido esta mejor utilización de la capacidad productiva de la tierra. Transformar esta situación requerirá una cuidadosa combinación de las medidas de política comercial con programas adecuados de desarrollo agrícola.

De lo anterior se deriva la conveniencia de prestar especial atención a los productos agrícolas actualmente sujetos a derechos o restricciones y la de proceder con respecto a ellos en forma de negociaciones por productos, dado su escaso número y los problemas especiales que presentan.

Las otras dos categorías se refieren a productos industriales. La categoría II comprende productos de industrias que podrían calificarse de dinámicas, dado el intenso desarrollo de ellas que cabe esperar en los países

⁸ Véase E/CN.12/C.1/WG.2/6, p. 10.

⁹ Con posterioridad a esta última observación del Grupo de Trabajo, en estudios recientes de la Secretaría se ha podido comprobar que éste es precisamente el caso de productos de tanta significación como el trigo, en el que es poco probable que el déficit actual de abastecimiento del conjunto de América Latina pueda reducirse en los próximos veinte años. No sería pues juicioso dismantelar el régimen actual de protección sin establecer otras medidas de estímulo de la producción nacional de éste y otros alimentos.

industrialmente más avanzados de América Latina en los próximos decenios, sin excluir desde luego la posibilidad de que también se implanten y prosperen en los países hasta ahora menos desarrollados.

Las industrias dinámicas son principalmente las productoras de bienes de capital, de productos intermedios o semielaborados y de algunos bienes de consumo duradero (en especial productos de las industrias mecánicas). Se caracterizan por tener un alto grado de densidad de capital, por contar con un mercado en expansión sustancial —tanto por el crecimiento de la demanda como por las amplias posibilidades de sustitución de importaciones que hay en tales bienes— y por ser industrias nuevas o no existir aún en América Latina. En consecuencia, tienen perspectivas de un rápido crecimiento y ofrecen posibilidades amplias e inmediatas de complementación, especialización y reestructuración sin los serios problemas de reajuste que el mercado regional significaría para otras industrias ya establecidas y consolidadas o limitadas a un crecimiento vegetativo; es decir, es en esas industrias dinámicas en las que sería posible alcanzar los beneficios más sustanciales con un mínimo de trastornos y reacciones adversas.

Este hecho es de importancia decisiva para el mercado común. No se trata de que un país —en un concepto estático— acreciente su producción a expensas de la de otros: hay lugar para todos si se crean condiciones básicas adecuadas para especializar la producción, hecho que habrá de ser tanto más fácil cuanto más rápidamente se acreciente la demanda y la producción en el proceso dinámico del mercado común.

Las industrias dinámicas se encuentran pues en circunstancias que parecerían ser muy propicias a una política relativamente rápida de reducción de aranceles y restricciones, con el tratamiento diferencial que se prevé para los países que en estas industrias son de incipiente desarrollo.

Es diferente el caso de gran parte de las industrias de bienes de consumo corriente a que se refiere la categoría III. En los países más desarrollados, estas industrias están ya plenamente establecidas; la sustitución de importaciones se ha cumplido de tiempo atrás en buena parte de ellos y el crecimiento de la producción tenderá a ser más lento que en las industrias dinámicas siguiendo paulatinamente el crecimiento de la población. Pero es claro que si se constituye el mercado común y se abren posibilidades de exportación, algunas de esas industrias podrán tener un fuerte impulso en su desenvolvimiento.

En cuanto a los países menos desarrollados, aunque exista en ellos campo de expansión para estas industrias por no haberse agotado todavía el margen de sustitución de importaciones —que por el contrario es muy amplio en algunos—, la competencia de los más desarrollados podría aparejarles consecuencias inmediatas desfavorables para ciertas ramas de la industria, de no proceder con prudencia.

Las consideraciones que acaban de formularse han llevado al Grupo de Trabajo a recomendar metas diferentes para estos dos grupos de productos industriales que acaban de verse. Mientras para la categoría II, referente a bienes de capital y otros bienes de las industrias dinámicas, se recomienda como meta un promedio

bajo de derechos que estimule en la mayor medida posible el intercambio latinoamericano de estos productos, para la categoría III, formada por bienes manufacturados de consumo corriente, se recomienda un promedio más alto, a fin de no forzar durante la primera etapa de diez años una reducción de derechos que presumiblemente podría acarrear trastorno a las industrias existentes. La reducción deberá ajustarse en forma que facilite la evolución gradual de esas industrias hacia formas de especialización y mayor productividad que les permitan desarrollarse en un amplio régimen de competencia interlatinoamericana.

Por otra parte, fijar como meta para esta categoría de productos un promedio de derechos más elevado no será obstáculo para que aquellos países en los cuales determinados bienes de consumo corriente tengan características dinámicas obtengan de los otros —con respecto a esos productos y como parte del programa general de reducciones— rebajas arancelarias considerables y aun superiores a las concedidas a productos de la categoría II.

6. Régimen para países de menor desarrollo

Teniendo presente la preocupación que predominó en la primera reunión del Grupo de Trabajo, en el sentido de procurar llegar a fórmulas de mercado común que, lejos de dificultar el crecimiento industrial de los países menos desarrollados de América Latina, dieran a éstos un vigoroso estímulo de industrialización, en la presente reunión se ha llegado a conclusiones definitivas sobre este aspecto tan importante. En consecuencia, el Grupo considera conveniente que el Acuerdo consagre una clasificación de países según el grado de desarrollo que hayan alcanzado en ellos las industrias de las categorías II y III, en la siguiente forma:

El grupo A se refiere a los países que podrían llamarse económicamente más avanzados de América Latina. En ellos, las industrias de consumo corriente —categoría III— se encuentran en pleno desarrollo, al mismo tiempo que las industrias de bienes de capital y otros bienes —categoría II— están avanzando ya resueltamente en virtud de las exigencias del proceso de desarrollo económico. El grupo B comprende los países en que las industrias de bienes manufacturados de consumo corriente se han desenvuelto también en forma parecida a las del grupo anterior, aunque contando todavía con mayor margen de sustitución de importaciones, pero, en cambio, en los cuales, las industrias de bienes de capital y otros de la categoría II, o no existen o son aún incipientes. El grupo C comprende países en donde las industrias de bienes de consumo corriente son aún incipientes y existe un amplio margen de sustitución de importaciones, y se carece de industrias de bienes de capital, salvo algunas excepciones referidas por lo común a productos intermedios.

El Grupo de Trabajo considera conveniente ofrecer tratamiento diferencial en favor de los países de los grupos B y C. Con este objeto propone que en el Acuerdo del mercado común, para esos dos grupos de países, y como meta a lograr en la primera etapa, se establezca un nivel medio de derechos moderadamente más elevado para las categorías de productos que se encuentren en

un estado de desarrollo incipiente. Así, por ejemplo, si se estableciera como meta general para los bienes de capital y otros de la categoría II, llegar en diez años a derechos aduaneros que no representen en promedio más del 10 por ciento del valor de las importaciones, se acordaría en esa categoría de productos, para los países de los grupos B y C, un nivel promedio de derechos de, por ejemplo, el 15 por ciento. Lo mismo podría hacerse en materia de bienes de consumo, categoría III, con respecto a la cual se establecería, para los países del grupo C, un nivel promedio superior al general fijado para los países de los grupos A y B.¹⁰

El Grupo de Trabajo atribuye considerable importancia a este tratamiento diferencial, pues si se consideraran todos los países como iguales desde el punto de vista del desarrollo económico, se consagraría en el Acuerdo del mercado común una manifiesta desigualdad de tratamiento. En realidad, para que el tratamiento sea igual, en el fondo se requiere reconocer la desigualdad de los países. Pero no es ésta la única manera en que ha procurado el Grupo concretar un tratamiento favorable para los países menos desarrollados; también recomienda a los gobiernos la conveniencia de realizar concesiones especiales en favor de esos grupos de países. Ello requiere una explicación.

Al establecer como meta un nivel más alto de derechos aduaneros para los países menos desarrollados, el Grupo de Trabajo, sin pretender alentar en ellos formas antieconómicas de industrialización, desea reconocer el hecho de que, por su inferioridad productiva y por sus menores recursos totales —en comparación con los países más avanzados—, requieren temporalmente de un mayor grado de protección. Sin embargo, habrá que dar a esos países fuertes incentivos adicionales para que, conjuntamente con ese mayor grado de protección media, puedan industrializarse vigorosamente con vistas al mercado común. Esto es lo que se trata de conseguir mediante las concesiones especiales. Un ejemplo permitirá comprender mejor su alcance y sus propósitos. Supóngase que un país de incipiente desarrollo del grupo C acuerde por negociación —dentro del Comité— con uno o más países avanzados del grupo A, eliminar derechos de aduanas para ciertos bienes de capital en que estos últimos están interesados, ya sea dentro del promedio que le corresponde, o estableciendo un promedio más bajo si así lo juzgara conveniente ese país. A cambio de las facilidades que acordara, el país del grupo C recibiría concesiones especiales de los países más avanzados, como la eliminación de derechos para permitir la entrada en su territorio de ciertos productos que el país del grupo C estaría en condiciones de producir económicamente y exportar al mercado de los países del grupo A. A fin de hacer efectiva esta concesión recibida por el país del grupo C, la misma se extendería automáticamente sólo a los demás países de desarrollo incipiente de ese grupo C, pero no a los de los grupos A y B.

¹⁰ Uno de los miembros del Grupo de Trabajo recomendó especialmente a la Secretaría que en su informe a los gobiernos considere el caso de países que tienen un alto nivel de costos internos. A su juicio, sería conveniente, para facilitar la incorporación de esos países al Acuerdo del mercado común, que pudieran tener el promedio correspondiente a los países de la categoría C, aun cuando en ellos hubiera industrias de consumo bien desarrolladas.

En esta forma, los países del grupo C podrían disponer del amplio y creciente mercado del país del grupo A para estimular su industrialización y sus exportaciones industriales.

Por su parte, los países del grupo B que han avanzado mucho en sus industrias de consumo, podrían asimismo entrar en negociaciones especiales con los países de desarrollo incipiente en estos bienes —grupo C— para efectuar concesiones recíprocas análogas.

Todo esto significa que dentro del sistema preferencial latinoamericano habría un régimen de preferencias especiales para los países relativamente pequeños, a fin de crear condiciones propicias para la inversión de capitales nacionales o extranjeros y aprovechar sus aptitudes en su programa de industrialización, no solamente para sus propios mercados nacionales sino también para el mercado común. Pero cabe destacar que estas preferencias serán exclusivamente para ellos y que cualquier facilidad que en reciprocidad de esas concesiones obtuviera un país industrialmente avanzado —grupo A— o medianamente avanzado —grupo B—, se extendería automáticamente a todos los países miembros, en virtud de la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida.

7. *Amplitud del mercado y núcleos iniciales*

El Grupo de Trabajo se ha pronunciado ya en su primer informe en favor de que el mercado común abarque el mayor número de países. Esto no significa necesariamente que el mercado común no pueda comenzar con un núcleo inicial de países que tengan en su realización un interés más activo. Pero para responder desde el principio a la aspiración señalada, el Grupo de Trabajo considera de fundamental importancia sugerir a los gobiernos dos proposiciones. Primera, que a la constitución inicial del Acuerdo sean invitados todos los países latinoamericanos; y segunda, que los países que por alguna razón no decidan participar inicialmente puedan hacerlo en cualquier momento sin entrar en complicadas negociaciones. Ya se ha mencionado este aspecto al referirse a las ventajas que tiene el procedimiento del promedio desde el punto de vista de la accesibilidad de nuevos países.

Hay posibles coincidencias de intereses que facilitan la formación de una órbita amplia de países. Así, el hecho de que el intercambio de siete países del área sur abarque cerca del 90 por ciento del comercio total entre los países latinoamericanos (excluyendo el petróleo), hace pensar con frecuencia que podrían constituir el núcleo inicial del mercado común. Pero hay otros países geográficamente distanciados de aquéllos que, por razón de coincidencia de intereses, podrían inclinarse a participar en ese núcleo. Esa zona de coincidencia podría muy bien residir en el campo de las industrias dinámicas. Aparte de otros, ese común denominador constituiría una fuerza muy poderosa de ampliación presente o futura del núcleo inicial del mercado común, y a juicio del Grupo de Trabajo habría que hacer todo lo posible para no debilitar esa fuerza constructiva.

Pero nada de eso puede encararse desde un punto de vista estático. El mercado común no obedece a un designio de cristalizar el intercambio existente; se pro-

pone, por el contrario, crear una nueva composición del cambio acorde con las profundas transformaciones estructurales que en los próximos decenios deberá experimentar la economía latinoamericana, si es que ha de crecer vigorosamente. Y la distancia geográfica en una América Latina que se industrializa con rapidez ya no puede por ningún motivo tener la misma significación que tenía cuando los países latinoamericanos estaban dedicados, casi exclusivamente, a la producción primaria que se destinaba a los grandes centros industriales. Todo ello tiende a fortalecer la idea de una constelación lo más amplia posible.

El Grupo de Trabajo considera que la constitución de otro tipo de constelaciones de países, mediante arreglos exclusivos, podrían obstaculizar la formación del mercado común latinoamericano. Por otra parte, es claro que la proximidad geográfica va a crear dentro del mercado común zonas de intercambio muy estrecho entre los grupos correspondientes de países, pero eso tiene que ser el resultado espontáneo de los mismos hechos y no de una política que excluya a otros países latinoamericanos por el solo hecho de su lejanía; lejanía por lo demás, que se superará en muchos casos a medida que mejoren los transportes.

8. *Acuerdos específicos de complementación y especialización*

Las consideraciones señaladas no obstan para que países íntimamente ligados por esa proximidad geográfica o por coincidencia de intereses formen entre ellos arreglos de complementación y especialización para aumentar la productividad y reducir los costos de ciertas industrias. Estos arreglos de especialización o complementación no podrían realizarse fácilmente, como sería deseable, si las eliminaciones o reducciones de derechos de aduana que se concertaran entre los países interesados se extendieran inmediatamente a otros países en virtud de la cláusula de la nación más favorecida. De ahí la necesidad de no aplicar dicha cláusula en estos casos. Por supuesto, ello tendría que hacerse con carácter temporal hasta tanto se pudieran consolidar, a través de su especialización o complementación, las industrias. Además, el Grupo de Trabajo considera indispensable que los derechos aduaneros eliminados o rebajados en esta forma no se computen dentro de los niveles medios pactados en el Acuerdo, con lo cual significa que tales rebajas o eliminaciones *serían adicionales* a las acordadas con carácter general y no afectarían para nada la obligación de cumplir los compromisos contraídos en el Acuerdo.

9. *Otros convenios especiales*

Aparte de los convenios especiales que acaban de mencionarse, el Grupo de Trabajo considera conveniente que el Acuerdo pueda permitir otros convenios especiales entre países, tendientes a estimular el comercio fronterizo o al desarrollo de zonas o cuencas que interesen a dos o más de ellos. Con tal objeto recomienda que tales convenios puedan hacerse, si bien sujetos a la aprobación del Comité.

10. *Tratamiento de más favor*

Los miembros del Grupo de Trabajo están persuadidos de que el buen funcionamiento del mercado regional depende del otorgamiento de igualdad de oportunidades a todos los países participantes, salvo el tratamiento diferencial que se acuerde a los países de desarrollo industrial incipiente por las razones ya expresadas, así como el que corresponda a los acuerdos de especialización y complementación u otros de carácter temporal. Además, el Grupo reconoció explícitamente la excepción en favor de las preferencias y demás concesiones derivadas de la integración económica centroamericana, lo cual equivale a considerar a los países centroamericanos como una unidad económica.

11. *Comité de Política Comercial y Pagos*

El Acuerdo del mercado común deberá sentar las bases de una política gradual y progresiva de integración económica latinoamericana dentro de ese mercado. Pero además se requiere que esa política se desarrolle con persistencia de propósitos y una continua adaptación a las circunstancias cambiantes de la realidad. Con este fin, el Grupo considera conveniente la creación de un Comité intergubernamental, integrado por altos representantes de los países contratantes. Este Comité tendría a su cargo la consideración de los problemas de política comercial, los de pagos, y la administración del Acuerdo. Por otra parte, se ha mencionado en el curso de este informe la necesidad de que los países realicen negociaciones sobre aspectos especiales contemplados en dicho Acuerdo; sería conveniente que esas negociaciones se llevaran a cabo en el seno del Comité, aunque se tratara de grupos parciales de países, para asegurar la correlación de los intereses comunes. En este informe no se ha entrado en el detalle de las funciones del Comité, dada la índole de este Grupo de Trabajo; sería conveniente que, cuando se llegara a preparar el proyecto de Acuerdo, hiciera la Secretaría expresa mención de ellas y estableciera con claridad los casos que podrían resolverse por simple mayoría, y aquellos otros en que se considerase necesaria la unanimidad de los países miembros.

B. COMENTARIOS A LAS NORMAS

Dado su carácter de complementarias o ampliatorias de los principios recomendados en la Estructura, el significado y finalidad de la mayoría de las Normas propuestas es evidente. Sin embargo, se ha considerado oportuno comentar algunas que han sido objeto de especial atención por parte del Grupo.

I. *Beneficios comerciales recíprocos del mercado común*

El Grupo ha considerado la posibilidad de que el establecimiento progresivo del mercado común mediante la reducción o eliminación gradual de derechos aduaneros y otros gravámenes y restricciones pudiera significar para algunos países miembros beneficios sustancialmente mayores que para otros. Estos mayores beneficios se traducirían probablemente en una tendencia persistente, por parte de quienes obtuviesen mayor provecho,

a exportar más dentro del mercado común que lo que importasen desde él. En opinión del Grupo, los países que se encontraran en esa situación deberían aumentar el ritmo de reducción de sus derechos y otros gravámenes y restricciones, para estimular sus importaciones y ofrecer así a los demás mayores oportunidades de una participación adecuada en los beneficios comerciales recíprocos del mercado común.

II. *Coordinación de la política comercial*

Además de la recomendación relativa a la necesidad de que los países miembros efectúen coordinadamente sus negociaciones comerciales con terceros países, el Grupo de Trabajo acordó recomendar a los países latinoamericanos que procuren desde ahora iniciar las negociaciones tendientes a obtener el reconocimiento de la preferencia regional, mediante la inclusión de la cláusula de excepción latinoamericana en los acuerdos que tengan vigentes o celebren con terceros países; y que también tengan presente el logro de ese objetivo en las negociaciones que deban realizarse con los miembros del Mercado Común Europeo o con otros países dentro del GATT.

III. *Programa especial de reducción de derechos aduaneros elevados*

Los derechos aduaneros que, por ser muy elevados, limitan e incluso impiden totalmente la importación de los productos a que afectan, tendrán en la determinación del nivel medio ponderado de derechos una incidencia o peso muy reducidos, e inclusive nulos al hacerse dicha ponderación precisamente sobre la base de las importaciones de cada producto; sería así posible que un país miembro lograra, al final de la primera etapa contemplada para el Acuerdo, los promedios de derechos establecidos como meta y aún otros muchos menores, aunque mantuviera derechos elevados sobre un número grande de productos. Más aún: puede concebirse que el nivel medio de derechos obtenido por un país (calculado en la forma señalada) aumente al disminuir éste los derechos para algunos productos, si con ello aumentan apreciablemente las importaciones de los mismos.

Por ello el Grupo de Trabajo señala la conveniencia de que el Comité fije las reglas conducentes a asegurar o estimular la reducción efectiva de los derechos muy elevados, estableciendo por ejemplo una reducción porcentual periódica obligatoria para los derechos aduaneros cuya incidencia sobre el valor de los respectivos productos exceda de un cierto porcentaje.

IV. *Medidas para corregir el desequilibrio del balance de pagos*

El éxito de las medidas de reducción de derechos, gravámenes y restricciones dependerá en alto grado de la actitud de los países contratantes para lograr y mantener el equilibrio de sus balances de pago. Es posible que a raíz de esta política un país contratante mejorara la situación de su balance. En tal caso convendría que el Comité le aconsejara tomar medidas adicionales de liberalización a fin de que al aumentar gracias a ellos

sus importaciones pudiera facilitar la evolución de los países deudores.

Del mismo modo, estos países, previa consulta al Comité, podrán tomar medidas para atenuar el ritmo de su liberalización si esto fuera indispensable.

V. *Cláusulas de escape o de salvaguardia*

Ya se ha indicado que los países cuyas exportaciones aumenten dentro del mercado común más que sus importaciones como resultado de las concesiones recibidas deberían, a juicio del Grupo de Trabajo, aumentar su ritmo de reducciones de derechos y otras restricciones para permitir que otros países miembros participen más adecuadamente de los beneficios de la liberalización del intercambio. De igual manera, el Grupo ha considerado la posibilidad de la situación inversa, en la cual las concesiones hechas por un país miembro dentro del mercado común le hayan creado problemas serios de balance de pagos u originado perturbaciones graves en alguna industria importante o motivado desocupación apreciable de mano de obra que no pueda ser absorbida por otras actividades; recomienda por ello que el Acuerdo contenga cláusulas de salvaguardia o escape que permitan a los países en situaciones de ese tipo suspender temporalmente las concesiones otorgadas o el otorgamiento de nuevas rebajas, sin perjuicio de otras medidas que puedan o deban tomar para corregir su desequilibrio, particularmente si es de tipo estructural.

VI. *Régimen de pagos*

El Grupo ha visto también con satisfacción los empeños de la Secretaría para llegar a formular un proyecto de arreglos de pagos entre los países latinoamericanos y espera que en una próxima reunión de Bancos Centrales pueda llegarse a fórmulas definitivas, dada la estrecha interdependencia que existe entre un buen arreglo de pagos y el funcionamiento del mercado común. Sin ánimo de interferir en las deliberaciones de los Bancos Centrales, el Grupo de Trabajo se ha permitido subrayar la conveniencia de que en dichos proyectos se considere la posibilidad de otorgar amplios créditos, a través de un adecuado arreglo de pago, para facilitar el comercio entre los países latinoamericanos y evitar que por deficiencias de pago lleguen a tomarse medidas de carácter restrictivo.

VII. *El organismo financiero interlatinoamericano y el mercado común*

El Grupo de Trabajo ha tomado nota con satisfacción de las declaraciones del observador enviado por el Consejo Interamericano Económico y Social, en el sentido de que en las reuniones que están llevándose a cabo en Washington, tendientes al establecimiento de un organismo financiero latinoamericano, se está prestando especial interés a los créditos e inversiones destinadas al establecimiento de industrias para el mercado común. El Grupo considera pertinente también anotar en esta oportunidad la conveniencia de que se cuente con un sistema de créditos a corto y mediano plazo, para estimular las exportaciones de las industrias de los países latinoamericanos, por lo que vería con agrado el estudio de este aspecto del problema.

EL PROBLEMA DEL DESARROLLO DE LA ECONOMÍA ARGENTINA

INTRODUCCIÓN

La producción de bienes y servicios de la Argentina, medida por el producto bruto interno, creció durante la última década a un ritmo inferior al de la población. Como consecuencia de esa disparidad, el habitante argentino dispone en término medio de una cuantía de bienes y servicios ligeramente menor que la que tenía diez años atrás.

El estancamiento de la economía argentina se ha registrado en un período en que el mundo entero vive un proceso de expansión económica casi sin precedentes. Durante la misma década el producto por habitante de los Estados Unidos aumentó 2.2 por ciento anual y en América Latina —excluida la Argentina— creció 3.0 por ciento por año. Por lo tanto, la razón de la falta de crecimiento del país no debe buscarse fuera de sus fronteras ni en acontecimientos circunstanciales. En los males que aquejan a esa economía hay algo de mayor trascendencia y descubrirlo ha sido la meta principal del informe *El desarrollo económico de la Argentina* publicado por la Secretaría.¹

El problema argentino básico es de desequilibrio estructural: en el caso de algunos productos o grupos de productos, la demanda existente excede a la capacidad para abastecerla, y la magnitud del desequilibrio es tan grande que no cabe corregirlo mediante el simple expediente de modificar los precios relativos. La importancia de este asunto requiere una breve explicación.

Como es bien sabido, a cada nivel de ingreso nacional corresponde una composición distinta de la demanda interna. En general, a un mayor nivel de ingreso corresponde una proporción menor de la demanda de alimentos y productos agropecuarios y mayor de la de productos manufacturados y servicios. En un país sin relaciones comerciales con el exterior, a cada nivel de ingreso la composición de la producción por tipos de bienes tiene que corresponder a la de la demanda, salvo por períodos cortos. En cambio, si hay comercio exterior, la demanda externa de algunos bienes se suma a la interna y si crece rápidamente provoca una transformación de la estructura de la producción interna que no corresponde a la de la demanda interna. En relación con esta última, aquélla crece con celeridad en los rubros de exportación y lentamente en otros. La diferencia se satisface exportando los excedentes e importando los déficit. A ello se debe el hecho característico en una economía que crece hacia afuera de que la estructura de la demanda interna no coincide con la de la producción interna. Esta última se asemeja más a la que tendría

un país de más bajo nivel de ingreso, pero de economía cerrada.

En consecuencia, un aumento rápido de la demanda de exportaciones, o su radical reducción, coloca a la economía frente a la necesidad de transformar su estructura productiva. Las transformaciones requeridas por una expansión de la demanda de exportaciones son por lo común fáciles de efectuar, sobre todo cuando están respaldadas por el capital y la técnica de países más desarrollados. En cambio, las transformaciones a que obliga una reducción de las exportaciones son de evolución lenta y difícil.

En los últimos 75 años la economía argentina se ha visto enfrentada en tres oportunidades con la necesidad de hacer cambios relativamente grandes en su estructura productiva. En el cuarto final del siglo pasado se inicia una etapa de rápido crecimiento hacia afuera que termina en 1930 con el colapso del mercado internacional de productos primarios. Comienza entonces una segunda etapa que se caracteriza por la reducción y el estancamiento de la demanda externa y que extiende su duración hasta la Segunda Guerra Mundial. Se pone entonces claramente de manifiesto la necesidad de una nueva reorientación de la economía nacional.

Si bien en las dos oportunidades mencionadas el país logró adaptarse a los cambios experimentados por los factores que condicionaban su desarrollo, después del conflicto mundial no ha conseguido hacerlo. La expresión actual del desequilibrio señalado es bien conocida. La Argentina carece de recursos exteriores para importar los bienes que son indispensables al crecimiento de su economía y cuenta escasamente con los necesarios para importar las materias primas y los productos intermedios que el desenvolvimiento de su industria requiere cada vez más. Por otra parte, el estado de los transportes es precario, considerable el déficit de energía y la actividad agropecuaria ha decaído de tal manera que hoy produce 7.6 por ciento menos por habitante que en el período 1930-55.

A pesar de la magnitud de esos desajustes estructurales, la economía argentina tiene capacidad potencial para crecer a un ritmo mucho mayor que en el pasado. Si se realizan las transformaciones necesarias, el producto bruto interno puede aumentar 40 por ciento hacia 1962 y 77 por ciento hacia 1967.² A describir la naturaleza de esas transformaciones y su importancia se dedicará parte considerable de las páginas que siguen.

¹ Véase E/CN.12/429 y E/CN.12/429/Add.1 a 4 en la versión mimeografiada. La versión impresa constará de tres volúmenes. El primero de ellos, que contiene la Primera Parte del estudio, está en prensa en los momentos en que aparece este artículo.

² Se considera como año base el de 1955. Se ha seguido en general este criterio por ser el que se adoptó en el estudio *El desarrollo económico de la Argentina, op. cit.*, comenzado en 1956. Como este artículo se basa en dicho informe, se ha juzgado conveniente no modificar ese año base. Adoptar un año más reciente hubiera supuesto rehacer ciertas series estadísticas que aquí se utilizan, y sobre todo no hubieran variado las conclusiones a que se llega en estas páginas.

1. EL DESARROLLO ECONÓMICO EN EL PRIMER TERCIO DEL SIGLO

Durante los primeros 30 años del presente siglo, el ritmo de crecimiento del producto bruto interno fue notablemente alto: 4.5 por ciento anual. Por otra parte, debido a la inmigración, la población del país creció a una de las tasas más altas registradas en el mundo durante esa época: 3.3 por ciento por año. Como el aumento demográfico absorbió una parte importante del crecimiento del producto bruto total, el producto por habitante creció a la modesta tasa de 1.2 por ciento al año. El gran aumento del producto total exigió en todo caso un considerable esfuerzo de inversión, que en un país como la Argentina, en que se carecía de una industria nacional que produjera bienes de capital, sólo podía materializarse por dos vías: a) la exportación, que produce los medios financieros para adquirir en el exterior los bienes de capital necesarios, y b) las inversiones y los empréstitos extranjeros. Así ocurrió, en efecto. En esos tres primeros decenios el país destinó a la inversión una proporción igual a 31.6 por ciento de su producto bruto interno, una de las tasas más altas registradas en todo el mundo durante un período tan largo. Las inversiones y los préstamos extranjeros contribuyeron a financiar el 33 por ciento de ese esfuerzo de capitalización. El resto lo pudo financiar el propio país gracias a que un crecimiento promedio anual de 4.5 por ciento de las exportaciones proporcionó las divisas necesarias para ello.

Como se sabe, la mayor parte de las exportaciones argentinas está —y ha estado durante todo el curso del siglo— constituida por productos agropecuarios, algunos de los cuales se someten a cierto grado de transformación industrial. En consecuencia, el rápido incremento de esas exportaciones es un índice del intenso crecimiento de la demanda internacional de productos del campo argentino que se registró en ese período. Además, la demanda interna de esos productos crecía también debido al veloz crecimiento demográfico y al aumento del ingreso por habitante. La amplia disponibilidad de tierras de excelente calidad y la oportuna construcción de una red de transportes que permitía llevar la producción agropecuaria a los mercados nacionales y extranjeros completan el cuadro del gran desarrollo de la agricultura en los primeros treinta años del siglo xx.

Esa demanda externa comunicaba también su dinamismo a otras actividades nacionales. El comercio, por ejemplo, crecía alentado por ella. Además, con el incentivo de la inmigración y del aumento del ingreso por habitante se hizo posible la creación de grandes centros urbanos y ello favoreció el desarrollo de la manufactura de ciertos artículos de consumo. En efecto, esta actividad, que en el primer quinquenio del siglo contribuía con 13.8 por ciento del producto bruto interno, llegó a constituir 17.7 por ciento en 1925-29. Merced a ese desarrollo, la proporción del consumo interno que se abastecía con importaciones de productos manufacturados terminados no duraderos, bajó de 12.4 por ciento a comienzos del siglo a 9.3 por ciento en 1925-29. No obstante ese desarrollo industrial, es indudable que el proceso de crecimiento registrado en ese período es lo que típicamente se califica de "crecimiento hacia afuera", es decir, de integración con el mercado mundial y de orien-

tación de los esfuerzos productivos de acuerdo con el crecimiento y las fluctuaciones de la demanda que se manifiestan en ese mercado.

2. LA PRIMERA CRISIS ESTRUCTURAL

La orientación de la economía hacia los mercados internacionales aparejó una ruptura de la coincidencia entre la composición de la producción y la de la demanda internas. Al comenzar la depresión mundial en 1929, la producción agropecuaria argentina, era notablemente superior a la demanda interna de sus productos, en tanto que la demanda interna de bienes de capital, de bienes de consumo manufacturados y de combustibles excedía en forma notoria la producción nacional de estos bienes. Los saldos se cancelaban, naturalmente, a través del intercambio internacional.

La depresión influyó directamente en las exportaciones y las inversiones extranjeras, que constituían el motor que activaba la economía del país. La capacidad para importar, que alcanzó en 1925-29 un promedio anual de alrededor de 1 600 millones de dólares,³ bajó en el quinquenio siguiente a 744 millones y la capacidad de compra de las exportaciones se redujo de 1 982 millones a 1 214 millones de dólares. Por su parte, la afluencia neta de capitales extranjeros descendió de 199 millones a 120 millones.

La reducción de la capacidad para importar es la característica de la segunda etapa del desarrollo argentino, pues excepción hecha de un corto período entre 1937 y 1939, no vuelve a recuperar los niveles que registró antes de la crisis. Como la población sigue creciendo, aunque a un ritmo mucho más moderado que antes, la capacidad para importar por habitante se reduce con mayor fuerza todavía.

Como consecuencia de ello, se registró una violenta caída de la demanda interna global. Si entonces se hubiera dejado actuar libremente a las fuerzas del mercado, sin intentar en modo alguno compensar sus efectos, el ingreso interno se habría reducido hasta que la demanda de importaciones se equiparase con la disponibilidad de divisas. Con ese proceso se habría modificado la estructura de la demanda, disminuyendo con mayor violencia la de bienes de capital, de bienes duraderos de consumo y de otros bienes manufacturados, la mayoría de los cuales obtenía en aquellos tiempos la economía argentina mediante intercambio con el exterior. Se habría conseguido un equilibrio entre demanda y disponibilidades en todos los bienes que se importaban en proporciones importantes; pero en los que se exportaban, se habría agrandado la brecha entre demanda interna y capacidad de oferta.

El precio de esa política, que efectivamente han adoptado algunos países latinoamericanos en análogas circunstancias, habría sido el estancamiento económico, la reducción del nivel de vida de toda la población y posiblemente la desocupación durante un largo período de una porción significativa de la fuerza de trabajo.

La Argentina escogió otro camino: trató de mante-

³ Con poder adquisitivo de 1950. Debe tomarse nota de que —salvo indicación en contrario— todos los valores monetarios, tanto en pesos nacionales como en dólares, están expresados siempre con el poder de compra de aquel año.

ner la demanda interna al nivel más alto posible dadas las circunstancias; pero al proceder así mantuvo una estructura de demanda que en muchos rubros excedía a la capacidad interna de producción y a la disponibilidad de divisas. Se dedicó entonces a desarrollar la producción de los rubros en que el desequilibrio era más notable, es decir, a sustituir importaciones. Al mismo tiempo complementaba esa política de una restricción discriminada de la demanda de importaciones, elevando aranceles, devaluando más el tipo de cambio para algunas mercaderías que para otras, imponiendo restricciones cuantitativas y, en fin, recurriendo a todos los procedimientos que se aconseja emplear en tales casos.

La tarea de reorientación de los recursos productivos argentinos, de por sí bastante difícil, se vio facilitada por varias circunstancias. En primer lugar, una parte importante de las divisas se dedicaba a la importación de bienes de consumo no duraderos o semiduraderos que podían ser producidos en el país a costos razonables. La importación de esos bienes, que en 1925-29 correspondía al 9.3 por ciento del consumo total de bienes y servicios, redujo su importancia a sólo 2.4 por ciento en 1940-44. La paulatina sustitución de esas importaciones fue dejando el margen necesario de divisas para importar los bienes de capital, las materias primas y los combustibles que requería la economía argentina para operar normalmente y para expandir su capacidad productiva.

En segundo lugar, en el período anterior se habían efectuado grandes inversiones de capital social básico —sobre todo en transporte— que permitieron expandir la producción de otros bienes sin tener que hacer nuevas inversiones en aquellos campos. Por último, la tasa de ahorro interno era relativamente alta y, aunque se redujo durante los años treinta, permitió el desarrollo de los sectores no agrícolas aminorando las inversiones en la agricultura, el comercio y los transportes y la transferencia de los ahorros respectivos hacia la manufactura.

Como reflejo de la política adoptada, el producto bruto interno logró mantenerse a niveles bastante altos aun en los peores años de la depresión e incluso pudo aumentar en los siguientes. Sin embargo, como el aumento fue menor que el de la población, sólo en 1944 se logró recuperar el producto por habitante registrado en 1929.

No es de extrañar que los hechos ocurrieran en la forma descrita, en vista de lo que sucedía con la demanda de productos agropecuarios. Antes de la crisis el sector agropecuario constituía un tercio de la actividad económica del país, y cerca de la mitad de su producción se vendía al exterior. Estancada la demanda externa de sus productos, quedaba sólo el crecimiento de la demanda interna como fuente de estímulo para el desarrollo del sector. Esa demanda creció en alguna medida a consecuencia del aumento de la población, pero los estímulos de ese origen no podían ser grandes y eran desde luego insuficientes para reemplazar el efecto dinámico que antes provenía de los países importadores. En efecto, el consumo interno de productos agropecuarios creció en 58 por ciento entre 1925-29 y 1940-44.⁴ Como

⁴ Esta cifra se basa en una estimación del consumo efectivo, a diferencia del aparente, que creció mucho más, debido a que incluye la destrucción de excedentes realizada durante la guerra.

la demanda externa, reflejada en las exportaciones, bajó en 33.6 por ciento, el incremento de 34 por ciento que experimentó la producción agropecuaria fue más que suficiente para satisfacer tanto la mayor demanda interna como la menor demanda internacional. Puede afirmarse así que las condiciones de la demanda no permitieron desde la crisis hasta el fin de la Segunda Guerra Mundial que creciera el producto por habitante de un sector que al comienzo del período contribuía con un tercio del producto total del país.

Vista la limitación que se oponía al crecimiento de un sector tan importante, resulta claro que era materialmente imposible que el producto total por habitante aumentara de un modo significativo. Por ejemplo, para que el producto total por habitante hubiera crecido en 2 por ciento al año en momentos en que la producción agrícola no se desarrollaba, las actividades no agrícolas habrían tenido que multiplicarse por 2.3 veces en el breve plazo de 16 años, 4 de los cuales fueron de guerra, es decir, de serias limitaciones en cuanto a abastecimiento de bienes de capital. Si a esto se agrega que los servicios —especialmente el comercio— estaban bastante desarrollados al comienzo del período, es evidente que la magnitud de la reorientación de la economía impuesta por la gran depresión no dejaba lugar a un proceso de crecimiento del producto por habitante que pudiera considerarse satisfactorio. Mantener la situación anterior a la crisis era lo más que podía esperarse

3. LA SEGUNDA CRISIS ESTRUCTURAL

Puede señalarse a 1945 como el año en que se inicia una tercera etapa de la vida económica argentina durante el presente siglo. Se ha elegido ese año más bien con propósitos analíticos, porque salvo la terminación de la guerra mundial, no se registra en esta etapa, como en la anterior, un acontecimiento o grupo de acontecimientos que sirvan de hito inconfundible.

Al terminar la guerra, el país se encuentra en condiciones muy diferentes que al comienzo de la gran depresión. Su población ha aumentado casi 40 por ciento, su producto bruto total también es 40 por ciento mayor, y su producción industrial es 65 por ciento más alta. Por otra parte, como consecuencia del señalado incremento de la actividad interna, aumentaron mucho las necesidades de divisas para mantener a la economía en funcionamiento normal, y ello reflejaba a su vez necesidades de importación de materias primas, combustibles y de bienes de capital a fin de reponer los equipos que se iban destruyendo. Al mismo tiempo, la relación entre las exportaciones y el producto global de la economía mermó de 24 a 13 por ciento, dejando a la Argentina con un saldo muy pequeño de divisas para financiar la importación de los bienes de capital que se requerían para conseguir un incremento significativo del producto por habitante, a diferencia de los que eran necesarios para mantener el nivel de actividad. El país se encontraba ya en la situación de una gran empresa que dispone de capital circulante, pero carece de recursos para expandirse.

A las condiciones anteriores se sumaron por lo menos otros cuatro elementos. En primer lugar, el proceso de sustitución de importaciones de bienes terminados de con-

sumo registrado en el período anterior casi eliminó la posibilidad de liberar divisas adicionales por este camino. En segundo lugar, no se registraba ya capacidad ociosa en los transportes como al comienzo de los años treinta; por el contrario, el largo período transcurrido sin hacer reposiciones adecuadas tornaba indispensable dedicar gruesas sumas a su capitalización. En tercer lugar, hacia el comienzo de los años veinte la agricultura pampeana había alcanzado el límite de su crecimiento por la vía de la incorporación de nuevas tierras. Si bien esta limitación no había sido importante de 1930 a 1944, en virtud del lento crecimiento de la demanda, hay que tener en cuenta que esa demanda se reactiva a partir de 1945 y se hacen evidentes las dificultades con que tropieza la oferta. Para que la agricultura argentina recuperara su vigor de antes habría sido preciso modificar los métodos de producción y transformar las formas típicas de organización. Finalmente, el propio desarrollo industrial y del transporte motorizado hicieron aumentar notoriamente la demanda de combustibles, sobre todo en lo que toca al petróleo. El afán de mantener bajos los precios de este producto tuvo una doble consecuencia: aceleró el crecimiento de la demanda y redujo las disponibilidades financieras que habrían permitido que la producción interna se expandiera con rapidez mucho mayor. Al no hacerlo así, la presión de la mayor demanda se vertió sobre el balance de pagos.

En las circunstancias mencionadas la Argentina se encontraba ante la necesidad perentoria de un nuevo cambio de rumbo, una reorientación de sus esfuerzos productivos. Para que su producción creciera a un ritmo mayor que el de la población, no podía seguir limitándose a sustituir bienes terminados de consumo, pues este proceso había llegado casi a su culminación y era incapaz de producir un sobrante de divisas por encima de las indispensables para sostener el nivel de actividad que la economía había alcanzado.

Para llevar a cabo esa transformación se podía optar entre dos caminos, que por lo demás no eran antagónicos. Uno de ellos era la expansión de las exportaciones; el otro, la sustitución de importaciones en el campo de los productos intermedios —especialmente los combustibles— y de los propios bienes de capital.

Inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial, y a diferencia de la situación que prevalecía a comienzos de los años treinta, la Argentina se encontraba en condiciones muy favorables para llevar a cabo esa nueva reorientación. En efecto, desde 1946, la relación de precios del intercambio exterior experimentó un notable mejoramiento, y ello, unido a las considerables reservas de divisas acumuladas durante el conflicto, ofreció al país un amplio margen de maniobra para emprender las nuevas tareas de sustitución que eran necesarias a fin de acelerar el desarrollo. Sin embargo, la oportunidad no fue aprovechada. Se utilizaron los recursos disponibles para adquirir en el exterior bienes que no merecían sino una posición baja dentro de un buen orden de prelación, y para nacionalizar inversiones extranjeras cuyo rendimiento económico era muy inferior al que hubieran podido producir otras inversiones de haberse realizado. La deficiente capitalización de los transportes, de la energía —sobre todo el petróleo— y de las industrias productoras de bienes de capital, proviene

de allí en gran parte, tal vez sea la causa del estrangulamiento más agudo de la economía argentina.

La defectuosa distribución de las inversiones ejerció también una influencia desfavorable sobre la distribución de la mano de obra por ocupaciones y sobre la productividad de la mano de obra. Una proporción extraordinariamente alta del incremento de población activa se desvió de los sectores de producción y transporte de bienes y se trasladó a otros que no son directamente productivos. Más aún, dentro de esos mismos sectores de producción y transporte de bienes se registraron también fallas muy graves en la distribución de aquel incremento. La producción agropecuaria experimentó escasez de mano de obra sin que ésta fuese hacia la industria. Efectivamente, en el último decenio la industria absorbió una cantidad relativamente pequeña de mano de obra adicional. La construcción y los transportes ferroviarios fueron los sectores que sobre todo absorbieron proporciones exageradas de mano de obra, con un descenso correlativo de productividad.

Se da así en la economía argentina una discrepancia notable en el movimiento de la productividad. En tanto que la industria aumenta en forma firme y persistente, se debilita en otras ramas de la producción y transporte de bienes, así como en aquellos otros sectores hacia los cuales se desvía anormalmente una parte exagerada del incremento del potencial humano. Todo ello neutraliza las benéficas consecuencias del incremento de la productividad industrial y en los últimos años contribuye a estancar el producto medio por habitante en toda la economía.

En cuanto a la expansión de las exportaciones, también perdió la Argentina una buena oportunidad. Después de la guerra se ampliaron notablemente los mercados mundiales para los productos argentinos de exportación, pero el país no pudo participar en esa expansión; por el contrario, su posición relativa como abastecedor de esos mercados se deterioró. (Véase el cuadro 1.) Varios factores fueron los causantes de esa situación. En primer lugar, la política de redistribuir el ingreso en favor de la población urbana, manteniendo precios relativos bajos para los productos agrícolas y subsidios directos al consumidor —lo que obligó a adoptar otras medidas para evitar el aumento de los costos monetarios de la producción agrícola, tales como la congelación de los arrendamientos—, hizo poco atractiva la inversión en la agricultura. Esas mismas medidas llevaron a un incremento exagerado del consumo de alimentos y por ende, a la reducción de los saldos exportables. En segundo lugar, el país no prestó atención a la necesidad de transformar los métodos de producción agrícola y realizó pocas de las tareas de investigación y divulgación que eran indispensables para que aumentara la producción de este importante sector. En tercer lugar, la política de subsidios a la agricultura practicada por los Estados Unidos llevó a ese país a la acumulación de grandes excedentes que comenzaron a descargarse en los mercados internacionales primero a través del Plan Marshall y más tarde por medio de los programas de colocación de excedentes.⁵

⁵ Si bien esto ha sido indudablemente un factor fundamental suele exagerarse su influencia. Aunque esa política norte-

Cuadro I

PARTICIPACIÓN DE LA ARGENTINA Y ESTADOS UNIDOS EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES DE ALGUNOS PRODUCTOS AGROPECUARIOS EN AÑOS SELECCIONADOS

Período	Total mundial (Miles de toneladas)	Argentina		Estados Unidos		Resto del mundo	
		(Miles de toneladas)	(Por-ciento)	(Miles de toneladas)	(Por-ciento)	(Miles de toneladas)	(Por-ciento)
MAÍZ							
1934-38	10.200	6 256.8	61.4	797.7	7.8	3 145.5	30.8
1945-49	4 265	1 828.0	42.8	1 661.9	39.0	775.1	18.2
1950-54	4 890	1 029.0	21.0	2 560.0	52.4	1 301.0	26.6
1955	4 800	362.3	7.5	2 752.6	57.3	1 685.1	35.2
1956	6 200	1 065.1	17.2	2 976.4	48.0	2 158.5	34.8
TRIGO a							
1934-38	17 300	3 340.5	19.3	1 259.4	7.3	12 700.1	73.4
1945-49	23 790	2 079.6	8.7	11 203.5	47.1	10 506.9	44.2
1950-54	25 450	2 186.3	8.6	8 982.7	35.3	14 281.0	56.1
1955	25 200	3 714.0	14.7	7 390.0	29.3	14 096.0	56.0
1956	31 800	2 568.0	8.1	12 669.0	39.8	16 563.0	52.1
LINAZA b							
1934-38	2 282	1 541.5	67.6	1.2	0.1	739.3	32.3
1945-49	799	243.5	30.5	42.8	5.4	512.7	64.1
1950-54	1 335	580.2	43.5	253.9	19.0	500.9	37.5
LANAS c							
1934-38	660	77.4	11.7	—	—	582.6	88.3
1945-49	794	110.9	14.0	—	—	683.1	86.0
1950-54	712	71.3	10.0	—	—	640.7	90.0
CARNE d							
1934-38	1 180 e	468.6	39.7	—	—	711.4	60.3
1945-49	1 134	396.4	35.0	—	—	737.6	65.0
1950-54	939	176.0	18.7	—	—	763.0	81.3

FUENTE: Cuadro XXIV del estudio especial "El comercio exterior de productos agropecuarios latinoamericanos" incluido en el Estudio Económico de América Latina 1957. Publicación de las Naciones Unidas. N° de venta 58.II.G.1, p. 287.

a Incluye las exportaciones de harina de trigo, expresadas en términos de trigo.

b Incluye el aceite de linaza en términos de semilla.

c Base limpia.

d Carnes de vacuno, carnero, cordero y cerdo (frescas, refrigeradas o congeladas).

e Total de la muestra.

A la reducción de los saldos exportables se suma, a partir de 1950, la pérdida de las ganancias obtenidas en años anteriores por los movimientos de la relación de precios del intercambio sobre los cuales se dejó sentir con más fuerza la política de colocación de excedentes de los Estados Unidos. Sin embargo, el producto bruto siguió creciendo y al propio tiempo aumentó la cuantía de divisas necesarias para mantener el nivel de actividad económica. Fueron desapareciendo de ese modo los remanentes de divisas disponibles para la expansión del capital productivo del país y apenas se exportó lo suficiente para importar los productos intermedios, los combustibles y los bienes de capital necesarios para cubrir la reposición.

En las condiciones de estancamiento económico en que se ha debatido la Argentina, los esfuerzos por redistribuir el ingreso en favor de las ciudades, por una parte, y de mantener las inversiones por la otra, tenían que conducir en forma casi inevitable —por su incompatibilidad— a un proceso inflacionario. La redistribución del ingreso en la dirección indicada reducía los saldos exportables y con ello la oferta de bienes de capital. Las medidas destinadas a mantener la inversión, por medio de una generosa política fiscal y monetaria, aumentaban

americana jamás se hubiese llevado a la práctica, la Argentina no habría podido aprovechar plenamente los mercados mundiales por falta de producción.

la demanda de bienes importados de capital y de divisas en general. Pero es comprensible que los esfuerzos por modificar esta situación encuentren obstáculos políticos.

4. LAS PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO

Ese estancamiento económico que sufre el país puede superarse si se adopta y aplica de modo persistente una política económica que permita eliminar los factores que originan el estrangulamiento mencionado. La Argentina cuenta con recursos naturales suficientes para permitir a su población un nivel de vida bastante más elevado que el actual, y además su población está capacitada para realizar el esfuerzo que supone movilizar esos recursos.

El examen de las condiciones y los problemas de la economía argentina, ha permitido llegar a la conclusión de que el producto bruto interno puede aumentar 40 por ciento hacia 1962 y 77 por ciento hacia 1967, en comparación con 1955. Estos objetivos de crecimiento representan un límite máximo que sería extremadamente difícil transponer, salvo que los factores exteriores que condicionan el desenvolvimiento del país mejoren en forma apreciable. Más aún, alcanzar esas metas supondría un esfuerzo considerable y persistente, sin el cual su realización podría prolongarse por un período más o menos dilatado.

Los objetivos de crecimiento mencionados, así como la estimación de las inversiones de capital y otros requisitos necesarios para alcanzarlos, no implican en modo alguno un pronóstico. Deben considerarse simplemente como puntos de referencia para expresar cuantitativamente las dimensiones del esfuerzo a realizar y para definir con claridad el sentido de la política económica que conviene seguir.

5. LOS CAMBIOS NECESARIOS EN LA ESTRUCTURA DE LA PRODUCCIÓN

A fin de incrementar con la intensidad señalada el producto por habitante, la Argentina precisa aumentar de modo sustancial el volumen de inversiones pero en un ambiente de rápido desarrollo no tendrá que aumentar el coeficiente de inversión registrado en los años pasados. En consecuencia, el consumo por habitante puede crecer paralelamente con la inversión. La aceleración del crecimiento puede lograrse con una reorientación de las inversiones destinada a eliminar los estrangulamientos, para lo cual habrá que ordenarlos conforme a un estricto orden de prelación.

El establecimiento de prelación para la inversión debe basarse en el análisis de la función que desempeña cada uno de los sectores productivos en el proceso general de desarrollo. Si crece el producto por habitante, la demanda de los distintos bienes y servicios aumenta a velocidades diferentes, que técnicamente se expresan por la magnitud del coeficiente de elasticidad de la demanda. Por lo tanto, para que no se produzcan desequilibrios sectoriales entre la oferta y la demanda, habrá que destinar una mayor proporción de las inversiones a aquellos sectores en que se prevé que la demanda crecerá con mayor rapidez.

Por otro lado, al crecer la demanda interna de cada producto o grupo de productos crece también la de importaciones, pues parte de la demanda de bienes terminados se satisface a base de importaciones, al tiempo que la producción nacional requiere productos importados, tanto intermedios como de capital, en proporciones distintas en cada caso. Mientras mayor sea la proporción en que crece la demanda de bienes importados como consecuencia del incremento de demanda de los productos de un sector productivo cualquiera, mayores son las presiones sobre el balance de pagos y más grandes las dificultades para desarrollar la economía que provoca ese incremento de demanda. Para evitar esas presiones será

necesario que la producción interna crezca en mayor proporción que la demanda, y con ese fin habrá que asignar a las inversiones en ese sector una mayor prelación que la indicada por la elasticidad de la demanda.

Por último, para determinar la prelación de las inversiones debe tenerse en cuenta el déficit de capitalización que puede haberse acumulado anteriormente como resultado de errores de previsión o de errores de la política económica. Este déficit, la elasticidad de la demanda y la presión que el crecimiento del déficit ejerce sobre las importaciones, son los tres factores más importantes que se han tomado en cuenta para determinar la orientación que conviene dar a los recursos de inversión durante el período que se estudia.

El análisis de los distintos sectores productivos que componen la economía argentina permite clasificarlos en cuatro grupos, según los criterios ya mencionados. El más importante de estos grupos, que aquí se llama grupo de sectores dinámicos, contribuyó en 1955 con 23.4 por ciento del producto bruto, y es aquél por cuyos productos la demanda crecerá con mayor rapidez, lo que acarrearía un gran incremento de la demanda de importaciones en caso de no aplicarse el programa de sustituciones propuesto. El segundo grupo está formado por las actividades agropecuarias, que contribuyen con 17.3 por ciento del producto. El tercero es el que se designa por sectores de crecimiento vegetativo, grupo que representa el 18.1 por ciento del producto. Por último, el cuarto grupo, "otros sectores", incluye el estado, los servicios y la vivienda, y contribuye con 41.2 por ciento del producto.

En el grupo de sectores dinámicos se registran las fallas más serias de acumulación de capital y de orientación de la política económica. Por ello, será necesario concentrar sobre él, mayor esfuerzo en los próximos 10 años. A ese grupo y al sector agropecuario se dedica preferentemente la atención del estudio hecho sobre la economía argentina y sus posibilidades de desarrollo.

El grupo de sectores dinámicos está compuesto por maquinarias, equipo, vehículos y metales; papel, cartón, imprenta y publicaciones; productos químicos; cemento y material de construcción; petróleo; electricidad; comunicaciones y otros servicios, y transportes. Por su parte, constituyen el tercer grupo —en que se han comprendido las industrias vegetativas— las demás manufacturas y las actividades mineras.

La demanda de los bienes que producen las actividades incluidas en el primer grupo tiende a crecer en

Cuadro 2

ARGENTINA: COEFICIENTES DE ELASTICIDAD DE LA DEMANDA FINAL Y LAS NECESIDADES DE IMPORTACIONES

Sectores económicos	Coeficiente global de elasticidad de la demanda final con respecto al producto	Importaciones 1955 a			Participación en el producto bruto total a costo de factores
		Distribución porcentual según industrias de origen	Coeficiente de elasticidad de la demanda potencial en relación con el producto bruto total (1955-62)	Coeficiente de importaciones en relación con la demanda final	
Sectores dinámicos	1.75	71.9	2.21	21.5	23.4
Sectores de menor crecimiento b	0.82	28.1	0.09	2.8	76.6

a Bienes de consumo, productos intermedios por sector de origen y maquinaria y equipo productivo por sector de destino.
b Comprende construcciones.

1.75 por ciento por cada 1 por ciento de incremento del producto bruto. Además, su coeficiente de importación es muy elevado; 21.5 por ciento en 1955. Este grupo de actividades, que apenas representa el 13.4 por ciento del producto global de la economía, absorbe el 71.9 por ciento de las importaciones. (Véase el cuadro 2.) Es, pues, la zona de la economía argentina más vulnerable a las fluctuaciones y contingencias exteriores y en la que tendrán que cumplirse las más importantes sustituciones de importación.

La comparación de las necesidades de divisas anotadas en el cuadro 2 con la disponibilidad de divisas de la economía argentina —disponibilidad que se ha estimado mediante un análisis de las perspectivas de mercado para la producción agrícola exportable y los saldos que podrían quedar— indican que para lograr el ritmo de desarrollo que se postula, es indispensable llevar a cabo un gran esfuerzo de sustitución, esfuerzo cuya magnitud está implícita en la necesidad de rebajar los requisitos unitarios de importación en aquellos sectores en que son más altos.

El examen detallado de cada uno de los sectores productivos más importantes, ha permitido precisar en qué forma habría que modificar la estructura de la producción observada en 1955 para conseguir los niveles de desarrollo propuestos, sin tener que hacer frente a un desequilibrio grave del balance de pagos. Los datos respectivos son los que ofrece el cuadro 3.

Cuadro 3

ARGENTINA: INCREMENTOS PORCENTUALES DE LA PRODUCCIÓN BRUTA POR SECTORES QUE HABRÍA QUE LOGRAR Y LOS QUE SERÍAN NECESARIOS SI NO SE SUSTITUYE

Sector	Cambios propuestos		Cambios sin sustitución	
	1962	1967	1962	1967
1. Agropecuario	30.3	53.0	35.1	56.7
2. Yacimiento, canteras y minas . . .	98.2	186.7	32.5	68.1
3. Alimentos, bebidas y tabaco . . .	28.4	48.5	28.1	47.7
4. Textiles, confecciones y cuero . . .	37.8	65.7	37.3	64.5
5. Maderas y materiales de construcción	53.2	113.8	42.7	86.4
6. Papel e imprenta	66.1	126.0	48.4	90.3
7. Química y caucho	62.5	130.3	46.7	84.3
8. Combustibles, electricidad y obras sanitarias	62.0	114.2	46.8	82.8
9. Metales	92.5	176.1	47.2	87.0
10. Vehículos y maquinarias	111.3	164.2	77.5	129.4
11. Construcciones	24.0	74.3	24.0	74.3
12. Servicios en general	43.2	79.4	40.9	74.6

Conviene insistir aquí en que las cifras que tendría que alcanzar el valor bruto de la producción por sectores en caso de no efectuarse las sustituciones recomendadas, sólo tienen valor ilustrativo y pretenden mostrar el efecto de los esfuerzos productivos que supone la sustitución de importaciones y en qué sectores es relativamente más indispensable el esfuerzo sustitutivo. En modo alguno deben interpretarse esas cifras como metas realistas, pues representan un déficit de tal magnitud en el balance de pagos, que no serían factibles. En cam-

bio, si se realizan las sustituciones indicadas, son factibles las metas de producción con sustitución.

Vale la pena detenerse a examinar con cierto detalle los cambios que habrán de hacerse en la estructura de la producción. En el conjunto de las industrias manufactureras —lo mismo dinámicas que vegetativas— la producción tiene que aumentar en 107 por ciento hacia 1967. En cambio, la producción agropecuaria lo haría solamente en 53 por ciento de acuerdo con las proyecciones que se han elaborado. Por lo tanto, se habría transformado no sólo la estructura industrial del país mediante el desenvolvimiento de esas industrias de mayor complejidad técnica que las industrias vegetativas existentes, sino la estructura de la economía, pues aumentaría la importancia relativa de la industria y disminuiría la de la producción agropecuaria. La participación de ésta en el producto global era de 17 por ciento en 1955 y pasaría a ser de 15 por ciento en 1967, en tanto que la de la industria subiría de 23 a 27 por ciento en el mismo lapso.

Esas transformaciones hacia un más alto grado de industrialización no son el reflejo de una preferencia especial. Se deben a que la demanda interna de artículos industriales crece con mayor intensidad que la de productos agropecuarios, disparidad sólo en parte compensada con el aumento de las exportaciones agropecuarias. Ello sucede tanto en la Argentina como en otros países cuando aumenta el producto por habitante. Se acentuará así la desigualdad de crecimiento entre la producción industrial y la agropecuaria, pues la primera —además de estar sujeta a una demanda más intensa— deberá satisfacer una proporción creciente de esa demanda mediante la sustitución de importaciones.

Es este un aspecto de mucha importancia para comprender la orientación de la política económica, y con frecuencia se discute en la Argentina. Dado un determinado crecimiento de la demanda interna y externa, la relación entre producción agropecuaria y producción industrial no es arbitraria. Hay una estrecha interdependencia entre ellas, así como entre todos los sectores de la economía. La producción industrial no puede desarrollarse independientemente de aquélla. Para decirlo de un modo esquemático, dado un cierto ritmo de crecimiento de las exportaciones, el producto global de la economía sólo podrá crecer a ritmo más elevado si, además de otras sustituciones, se sustituye cierta cantidad de importaciones de artículos industriales. De lo contrario, tanto la producción industrial como el producto global tendrían que ser menores debido al desequilibrio exterior que se registraría.

Así pues, el equilibrio entre producción industrial y producción agropecuaria no significa que hayan de crecer paralelamente y sin tener en cuenta la evolución de la demanda. Es un equilibrio dinámico, cambiante, que va ajustándose a la situación de condiciones internas y externas. Ese equilibrio se encuentra perturbado en la Argentina, no porque la industria haya crecido mucho, sino porque no se han cumplido las sustituciones requeridas para que los sectores dinámicos puedan realizar sus importaciones esenciales. Aunque parezca paradójico, el estancamiento de la agricultura sólo puede superarse si la industria crece aceleradamente.

Ello quiere decir que el desarrollo industrial argen-

tino ha tenido que frenar sensiblemente su ritmo no por haber sido excesivo (sigue siendo inferior a lo que pudo ser y a lo que el país requiere), sino porque las sustituciones de importación fueron insuficientes y porque decayeron las exportaciones. De ahí el sentido de actuar enérgicamente en estos dos campos, así como en el del petróleo.

6. LOS CAMBIOS NECESARIOS EN LA ORIENTACIÓN DE LAS INVERSIONES

Tomando en consideración las metas de producción, la capacidad actual y las necesidades de reposición y equipamiento, es posible llegar a determinar la cuantía de la inversión bruta fija por sectores. Las cifras correspondientes se recogen en el cuadro 4.

La comparación de la asignación de las inversiones futuras con las registradas en 1955 da una idea bastante precisa del gran esfuerzo que hay que realizar en el campo de la reorientación de la economía argentina, esfuerzo que también se reflejará en la forma en que habrá de distribuirse la ocupación de la población activa.

7. EL FINANCIAMIENTO DEL PROGRAMA DE INVERSIONES

En el período 1955-57 el promedio anual de ahorro nacional —excluidas las inversiones extranjeras— ha sido de 14 230 millones de pesos de 1950, o sea alrededor de 20.6 por ciento del producto bruto. Hubiera sido correcto calcular las posibilidades futuras de ahorro utilizando ese coeficiente, pero por razones de prudencia financiera —y dadas las variaciones que suele tener este coeficiente— se ha preferido basar los cálculos sobre un coeficiente de 19.4 por ciento.

Si la tasa de ahorro se mantiene en el nivel propuesto y el producto aumenta 40 por ciento entre 1956 y 1962, la economía generaría ahorros nacionales por una suma igual a 111 073 millones de pesos para todo el período, es decir, 7 147 millones menos que el valor de las inversiones propuestas para esos 7 años. Esa suma tendría que financiarse con préstamos e inversiones netas de capital extranjero. En términos de dólares, alcanza a 1 060 millones y representa apenas 1.3 por ciento

del producto y 12.2 por ciento de las exportaciones totales del período.⁶ Si se cumplen las metas previstas de exportación y de sustitución de importaciones, esa suma de inversiones extranjeras puede amortizarse sin dificultad siempre que los plazos sean suficientemente holgados.

Se indicó antes que es preciso que el producto crezca en 40 por ciento para que la economía genere ahorros de magnitud suficiente como para financiar gran parte de las inversiones del período 1956-62. Es indispensable para que ello ocurra que la distribución de las inversiones a lo largo del período se haga cuidadosamente, sometiéndolas a un estricto orden de prelación, y realizando primero las que ejerzan un mayor efecto sobre toda la economía y aquellas otras para las cuales haya mejores posibilidades de conseguir financiamiento en el exterior. Sólo así será posible obtener que aumente el producto y se genere un mayor volumen de ahorro nacional para financiar una mayor cuantía de inversiones. El capital extranjero tiene precisamente como función principal la de contribuir a este proceso de autogeneración de ahorro.

Las medidas propuestas para resolver el problema del balance de pagos, conjuntamente con una política de continencia en los gastos corrientes del estado, permiten que en el período 1963-67 se incremente la tasa de ahorros a 23.00 por ciento del producto. Si se consigue esa tasa de ahorro nacional y el producto aumenta en la cuantía prevista, el volumen de ahorros que se genere será suficiente para financiar prácticamente todas las inversiones brutas, estimándose necesaria una inversión neta de capital extranjero de sólo 184 millones de dólares en ese período de 5 años.

Para tener una idea más concreta de los problemas del financiamiento, es conveniente examinarlos a través de un presupuesto nacional de ahorro e inversión en la forma que ofrece el cuadro 5.

El cuadro mencionado indica que en 1955 el sector público generó ahorros que fueron inferiores a las in-

⁶ Dólares con poder adquisitivo de 1955. Supone además la repatriación de capitales argentinos por un monto de 216 millones de dólares. En el caso de que esto último no ocurriera, las inversiones netas del extranjero tendrían que elevarse a 1 276 millones de dólares.

Cuadro 4

ARGENTINA: ESTIMACIÓN DE LAS NECESIDADES DE INVERSIÓN BRUTA FIJA POR SECTORES, 1956-1967
(A precios de 1950)

Sector	1955		1956-62 a		1963-67 a	
	Inversión bruta fija	Por ciento del total	Inversión bruta fija	Por ciento del total	Inversión bruta fija	Por ciento del total
Dinámicos	4 665	30.3	6 234	36.9	11 076	43.0
Manufacturas dinámicas	1 285	8.3	1 084	6.4	2 575	10.0
Petróleo			792	4.7	740	2.9
Energía eléctrica	596	3.9	590	3.5	1 196	4.6
Transportes			3 519	20.8	6 183	24.0
Comunicaciones	2 784	18.1	249	1.5	382	1.5
Sector agropecuario	1 515	9.8	3 279	19.4	3 393	13.1
Otros sectores de producción de bienes b	1 207	7.8	1 825	10.8	2 078	8.1
Resto de la economía c	8 040	52.1	5 551	32.9	9 232	35.8
Total	15 427	100.0	16 889	100.0	25 779	100.0

a Promedio anual para el período.

b Incluye industrias manufactureras vegetativas, minería y construcción.

c Incluye Estado, comercio, finanzas, servicios personales y viviendas.

Cuadro 5

ARGENTINA: PRESUPUESTO NACIONAL DE AHORRO E INVERSIÓN, 1955, 1956-62, 1963-67
(En porcientos del producto bruto)

	1955		1956-62 a		1963-67 a	
	Inversión	Ahorro	Inversión	Ahorro b	Inversión	Ahorro b
Privado	16.5	18.5	13.7	11.8	13.3	13.0
Público c	5.9	3.6	8.3	7.6	10.0	10.0
Nacional	—	22.1	—	19.4	—	23.0
Extranjero	—	0.3	—	1.3	—	0.2
Total	22.4	22.4	20.7	20.7	23.3	23.3

a Promedios anuales.

b Debido a que los préstamos e inversiones extranjeras son netos, no se considera en forma separada la amortización de la deuda externa.

c Para los períodos 1956-62 y 1963-67 se han incluido bajo el sector público la mayoría de las inversiones en transporte y energía, que este sector realizó hasta 1955. Sin embargo, en el futuro esas inversiones podrán ser financiadas por el sector privado. En ese caso el ahorro y la inversión privados aumentarán y disminuirán los del sector público.

versiones hechas en una proporción igual a 2.3 por ciento del producto global, diferencia que fue financiada mediante préstamos obtenidos del sector privado a través de diversos instrumentos financieros: emisión de valores, créditos de abastecedores, etc. Para el período 1956-62 se postula un aumento importante del ahorro público, aunque todavía insuficiente para financiar sus propias inversiones.⁷ Tampoco se prevé que el sector privado genere ahorros que excedan a sus inversiones. En ambos casos, las diferencias se saldarían con los préstamos e inversiones del exterior.

El aumento del ahorro nacional a 23 por ciento que se propone para el período 1962-67 no parece exagerado a la luz de la experiencia argentina. Todo el incremento del ahorro podría obtenerse si se consigue mantener la tasa tributaria en el nivel actual y se reducen los gastos de consumo del gobierno a 14.2 por ciento del producto global.

8. LAS METAS DE PRODUCCIÓN Y LA SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES

Ya se ha dicho que en los sectores dinámicos tendrá que cumplirse la mayor parte de la política sustitutiva de importaciones. Esto significa que una parte creciente de los bienes de capital y de las materias primas empleadas en esos sectores habrá de producirse en el país.

Para dar una primera idea de las dimensiones que tendrá que alcanzar el esfuerzo sustitutivo y su distribución en las diferentes industrias dinámicas se ha elaborado el cuadro 6, que contiene en forma muy condensada el resultado de un extenso trabajo de investigación efectuado en colaboración con expertos y dirigentes industriales argentinos.

¿Qué significan estas sustituciones? La demanda potencial de importaciones⁸ —excluido el petróleo— aumentaría en unos 1 197 millones de dólares entre 1955 y 1967, si el producto global de la economía se acrecentase en la forma que se postula. Como las sustituciones industriales llegarían en el mismo lapso a unos 721 millones, las importaciones efectivas crecerían en 476 millones, cantidad que si bien es menor que el incremento de la demanda, no deja de ser muy cuantiosa. La importancia de esta conclusión es considerable: si el país

⁷ Véase, sin embargo, la nota c del cuadro 5.

⁸ La que se generaría si no se hacen las sustituciones necesarias.

Cuadro 6

ARGENTINA: LAS NECESIDADES DE IMPORTACIÓN, CON Y SIN SUSTITUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES POR PRODUCCIÓN INTERNA, ENTRE 1955 Y 1967
(Millones de dólares) a

Sector económico	Importaciones efectivas 1955 (A)	Demanda potencial de importaciones 1967 (B)	Demanda efectiva de importaciones 1967 (C)	Sustituciones (B)-(C) (D)
Sectores dinámicos (excluyendo petróleo)				
Siderurgia	201	380	184	196
Metales no ferrosos . . .	42	79	63	16
Maquinaria, vehículos, equipo y otros bienes duraderos	303	738	625	113
Productos químicos . . .	79	212	88	124
Celulosa y papel	52	136	102	34
Otros	63	233	138	95
Subtotal	740	1 778	1 200	578
Petróleo	166	372	63	309
Sectores de menor crecimiento	266	425	282	143
Total	1 172	2 574	1 544	1 030

a Precios de 1955.

no llegara a disponer de los recursos necesarios para pagar estas importaciones insustituibles, el crecimiento del producto global no podría alcanzar la meta indicada y tendría que reducirse correlativamente a los menores recursos disponibles para importaciones.

De ahí la necesidad de aumentar las exportaciones y disminuir las importaciones de petróleo. Se ha calculado que las exportaciones agropecuarias podrían aumentar en 714 millones y las industriales en 122 millones, o sea un total de 842 millones, que comprende un pequeño incremento de exportaciones netas de servicios. (Véase el cuadro 7.) En cuanto al petróleo, se ha estimado que sus importaciones podrían disminuir en 103 millones de dólares entre 1955 y 1967 si se cumplieran las proyecciones de producción previstas.

Así pues, el aumento de exportaciones agropecuarias e industriales y la disminución de importaciones de

Cuadro 7

ARGENTINA: PROYECCIÓN DE LAS EXPORTACIONES
(Millones de dólares)^a

	1955	1962	1967
Agropecuarias	878	1 361	1 592
Industriales	52	120	170
Total exportaciones	929	1 481	1 762
Servicios netos	19	24	28
Total	948	1 505	1 790

^a A Precios de 1955.

petróleo permitiría cubrir el incremento de importaciones, además de los pagos financieros adicionales requeridos por los servicios de las nuevas inversiones extranjeras. Las estimaciones correspondientes se presentan en el cuadro 8. A los fines de ilustrar mejor el problema se han agregado las cifras calculadas para 1962.

El análisis de estas cifras da oportunidad de subrayar nuevamente el carácter de las estimaciones o proyecciones a que corresponden. Su propósito es sólo dar una idea de la índole y las dimensiones de las metas subsidiarias que habrá que cumplir para llegar al objetivo principal del incremento del producto. No se trata aquí de pronosticar lo que serán las sustituciones, el incremento de las exportaciones ni la disminución de las importaciones. Simplemente se señala que para lograr el aumento del producto es indispensable conseguir la conjugación de esas tres metas subsidiarias en el orden de magnitud indicado. Ahora bien, la forma en que se presenta esa conjugación no es arbitraria ni responde a un juego abstracto con los números, sino que resulta de un análisis de las posibilidades concretas realizado muy laboriosamente.

Así pues, este intento de expresión cuantitativa sólo responde al propósito de dar a la política económica, y especialmente a la programación del desarrollo, instrumentos de análisis más concretos y precisos que los que se desprenden de enunciaciones generales —exentas de toda apreciación del orden de magnitud aproximada— de las variables fundamentales del crecimiento económico.

Se dijo más arriba que en los sectores dinámicos de la economía la relación de las importaciones era muy elevada, a saber, 21.5 por ciento. En el resto de la economía —que abarca el 75 por ciento de su pro-

Cuadro 8

ARGENTINA: ELIMINACIÓN DEL ESTRANGULAMIENTO
EXTERIOR DE LA ECONOMÍA
(Incremento en millones de dólares)^a

	Entre 1955 y 1962	Entre 1962 y 1967	Total
1. Aumento de la demanda de importaciones	942	460	1 402
2. Sustitución de importaciones	600	430	1 030
3. Aumento de las importaciones efectivas (1—2)	342	30	372
4. Aumento de las exportaciones	552	280	832
5. Diferencia disponible para servicios financieros y nuevas reservas (4—3)	210	250	460

^a Precios de 1955.

ducto— el coeficiente de importaciones es apenas de 2.8 por ciento, siendo en conjunto de 7.5 por ciento. A primera vista podría extrañar que el problema de las importaciones haya llegado a desempeñar un papel tan decisivo en el crecimiento argentino, siendo como es tan pequeña la importancia relativa que ese coeficiente indica. Pero se trata en gran parte de ingredientes indispensables en el proceso económico, sin cuyo aumento no podría tampoco aumentar el producto, salvo en la medida en que se operen sustituciones de importación. Más aún, esos recursos se concentran en los sectores dinámicos y es allí sobre todo donde se manifiesta la vulnerabilidad exterior de la economía argentina, al igual que es precisamente en las industrias dinámicas donde deberá cumplirse el principal proceso de sustitución.

Desde otro punto de vista, cabe señalar que la índole de la vulnerabilidad exterior del país se ha transformado. En otros tiempos, cuando las exportaciones constituían una proporción muy elevada del producto global, su variación influía en forma tan marcada sobre la demanda global que hubiera sido sumamente difícil —si no imposible— contrarrestar el efecto de sus fluctuaciones. La importancia relativa de las exportaciones ha disminuído mucho hoy día, y el país tiene a su alcance los medios de compensar esas fluctuaciones. En este sentido, el crecimiento económico ha disminuído notablemente la vulnerabilidad exterior de la Argentina. Pero en otro sentido, el mismo crecimiento ha aumentado esa vulnerabilidad del lado de las importaciones. El país ha dependido siempre de la importación de bienes de capital y de materias primas e intermedias; pero también tenía que importar bienes de consumo. La comprensión de estas últimas importaciones le había permitido en otros tiempos seguir realizando las de aquellos otros bienes esenciales —sobre todo de materias primas e intermedias— que no admiten postergación. Ese margen comprimible ha terminado por desaparecer. Ahora el país ya no cuenta con él para aumentar a sus expensas las importaciones esenciales y esto plantea en términos diferentes el problema.

En efecto, mientras era posible restringir rápidamente las importaciones de bienes de consumo, la Argentina podía prescindir de una política previsora de sustitución de importaciones, pues los efectos inmediatos de aquella restricción le daban tiempo para llevar a la práctica esas sustituciones. La desaparición de ese margen obliga ahora a adoptar la política previsora indicada, y tanto más cuanto que las industrias que es necesario establecer requieren, por su misma complejidad, mucho más tiempo que las industrias corrientes de consumo. (Compárese, por ejemplo, la siderurgia y la petroquímica con las industrias de tejidos.)

Hay otro aspecto de la política sustitutiva de importaciones que no podría dejarse de mencionar aquí. Cumplida dentro de ciertos límites racionales de economía, la sustitución de importaciones es una exigencia ineludible del crecimiento económico. En los países en desarrollo de producción primaria el producto global tiende generalmente a crecer más que las exportaciones, y la demanda de importaciones a crecer más que el producto. Hay pues una tendencia hacia el desequilibrio que sólo podría contrarrestarse mediante la disminución

del ritmo de crecimiento del producto —lo cual no podría constituir un objetivo— o mediante la sustitución de importaciones. En el fondo, este fenómeno se debe al hecho, tantas veces señalado por la CEPAL en sus informes, de que conforme se eleva el producto por habitante, después de traspuesto cierto nivel muy bajo, la demanda de productos industriales tiende a crecer con mucha más intensidad que la demanda de productos primarios.

Ahora bien, la sustitución de importaciones de producción industrial interna se hace generalmente a un costo más alto que el de los productos similares que antes se importaban. Sin embargo, esta diferencia de costo es el precio que un país tiene que pagar para acrecentar su producto con una amplitud mucho mayor. En otros términos, se trata de una pérdida de producto en algunos sectores compensada con un incremento del propio producto considerablemente más grande que se registra gracias a ella, en otros sectores.

Sin embargo, esto no quiere decir que sea aconsejable cualquiera sustitución de importaciones. Por el contrario, se impone un criterio estrictamente selectivo, que dé prelación a todas aquellas sustituciones en que se cumplan estos dos requisitos primordiales: a) que la diferencia de costo con las importaciones sea la más baja y b) que la economía de divisas sea la más alta. Se ha procurado seguir este criterio en las posibles sustituciones que aquí se plantean, aunque siempre con un carácter de primera aproximación, hasta que el examen de proyectos concretos permita llegar a conclusiones más definitivas.

Acaba de afirmarse que la sustitución representa una pérdida de producto que se compara con un incremento mucho mayor. En realidad, esta pérdida incidiría sobre un coeficiente de importaciones relativamente pequeño. Se ha visto ya que en 1955 el coeficiente era de 7.5 por ciento y que hacia 1967 descendería a 5.6 por ciento en virtud de las sustituciones requeridas. Por lo tanto, el recargo de esta incidencia sería apenas como un 5.6 por ciento del producto global.

El que esto sea así, no debiera llevar a negar importancia a este problema. La tiene y en alto grado, pues ese recargo de costos se agrega a los que el proceso sustitutivo viene aparejando de tiempo atrás, a medida que se ha ido cumpliendo desde los comienzos de la industrialización. La Argentina necesita acrecentar intensamente su productividad y tiene grandes posibilidades de hacerlo. En este sentido, no basta aumentar el capital por persona, mejorar la técnica y aprovechar más adecuadamente el potencial humano. Habría además que obrar sobre el coeficiente de importaciones.

El coeficiente de 5.6 por ciento hacia 1967 representa una proporción sumamente baja, menor por ejemplo que la de 19 por ciento de los países de Europa Occidental en 1956. Los Estados Unidos por su parte tenían ya ese coeficiente en la época anterior a la gran depresión mundial (1920-24). Pero en aquel entonces ese país tenía 110 millones de habitantes (4 ½ veces más que los que se supone tendrá la Argentina en 1967), y ello daba dimensiones considerables al mercado de cualquier artículo que se sustituyese y permitía un alto grado de especialización y división de trabajo en escala verdaderamente continental. Si se agrega la enorme va-

riedad e importancia de los recursos naturales norteamericanos se comprenderá que, no obstante la magnitud parecida del coeficiente de importaciones de los dos países, las condiciones de la Argentina ofrecen un gran contraste con las de los Estados Unidos en aquel período.

Más aún, tal y como es posible discernir ahora las perspectivas, la Argentina tendrá que continuar en mayor grado una política sustitutiva con respecto a las importaciones de los grandes centros industriales más allá de 1967, y tropezará siempre con la falta de ciertos recursos naturales y con dificultades de especialización de la misma índole que otros países latinoamericanos. Todo esto es de enorme importancia para el problema del intercambio recíproco con los otros países de América Latina y explica el interés argentino en la discusión de las posibilidades de un mercado regional.

9. EL PAPEL BÁSICO DE LAS EXPORTACIONES EN EL PROCESO DE DESARROLLO ECONÓMICO Y LA TECNIFICACIÓN DE LA AGRICULTURA

El incremento de las exportaciones es tan importante como la sustitución de importaciones para que la industria pueda crecer vigorosamente y contribuir a elevar con celeridad el producto por habitante. Por desgracia, el mercado mundial para los productos agropecuarios no es ya lo que era en otros tiempos, cuando absorbía todo cuanto pudiese exportar la Argentina. Su capacidad de absorción es limitada y a ello se añade la competencia de los Estados Unidos en algunos productos muy importantes. Sin embargo, ha habido algunos países latinoamericanos que han logrado aumentar su participación en el mercado internacional, en tanto que la participación argentina ha disminuído. Tal es la consecuencia del fuerte descenso de sus exportaciones.

Es bien sabido que la política de precios adoptada en otros tiempos ha desalentado la producción agropecuaria exportable, en tanto que seguía creciendo el consumo interno, y ello ha provocado el sensible fenómeno que acaba de señalarse. Pero el problema cala más hondo. La Argentina tiene que hacer todavía un gran esfuerzo de producción agropecuaria para responder a las exigencias de su propio desarrollo y a las nuevas condiciones del mercado mundial. Ha quedado a la zaga del progreso técnico experimentado en otros países comparables, y en la región pampeana —de donde procede la mayor parte de sus exportaciones agropecuarias— el rendimiento medio no ha mejorado en los 3 decenios últimos, excepción hecha del quinquenio 1940-44.

Este hecho es tanto más grave si se considera que toda la tierra productiva de la región pampeana está ya ocupada y no es posible, como en otras épocas, aumentar rápidamente la producción mediante la incorporación de nuevas tierras a la frontera agrícola. De ahí la perentoria exigencia de aumentar los rendimientos. El rendimiento medio de granos y oleaginosas deberá incrementarse por lo menos en 17 por ciento hacia 1967 con respecto a 1953-57, para que —conjuntamente con el aumento de superficie— pueda alcanzarse esa meta.

Lo mismo podría decirse de la ganadería. En carne vacuna podría pasarse de los 50 kilogramos que ahora se producen aproximadamente por hectárea ganadera en la región pampeana, a unos 77 kilogramos hacia 1967. Se ha considerado que el rendimiento medio de las

tierras ganaderas podría aumentar progresivamente hasta llegar en 1967 a exceder en 58 por ciento el promedio de 1953-57.

Para ello se requiere un programa de acción técnica, apoyado en una investigación sistemática, que avance desde las medidas simples y de efecto inmediato hacia otras medidas que tardarán más tiempo en dar fruto. Todas ellas deberán subordinarse naturalmente a claros objetivos de orden económico.

Sin un programa enérgico de tecnificación el desenvolvimiento de la producción agrícola se hará en franco desmedro de la ganadera — así está sucediendo en los años últimos— y no podrán lograrse los aumentos sustanciales de producción que requiere el país.

Si se cumplieran los objetivos postulados, la producción agropecuaria y las exportaciones podrían experimentar los incrementos que expresa el cuadro 9.

Cuadro 9

ARGENTINA: INCREMENTO REQUERIDO EN LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACION AGROPECUARIAS ENTRE 1955 Y 1967

	Incremento porcentual con respecto a 1950-54 a	
	1962	1967
Producción agropecuaria.	51	78
Pampeana.	54	81
Resto del país.	47	71
Exportaciones	89	125

a Se elige el período 1950-54 para evitar en la comparación la influencia de los rendimientos anormales de 1955.

Pero no todo consiste en medidas técnicas destinadas a acrecentar la producción y las exportaciones. Hay aspectos institucionales cuya importancia es imposible pasar por alto. A las consecuencias de un régimen tradicional de tenencia de la tierra se han venido a sumar las de la congelación de arrendamientos. El 53 por ciento de las explotaciones agropecuarias en la región pampeana está en manos de arrendatarios y aparceros que explotan el 54 por ciento de su tierra productiva. El muy loable propósito de protegerlos de las consecuencias del movimiento adverso de los precios llevó en 1944 a la congelación de los arrendamientos y a la prohibición al propietario de desalojarlos de la tierra. Medidas de esta índole no pueden sustituir en forma alguna las reformas verdaderamente fundamentales del sistema de tenencia. Es indudable que han cumplido sus propósitos directos, pero al mismo tiempo han impedido la continuación del régimen de rotaciones en el campo entre agricultura y ganadería en franco desmedro de los rendimientos por hectárea.

¿En qué medida es compatible con una vigorosa tecnificación el régimen tradicional de tenencia de la tierra? No cabe duda que las medidas simples y de muy pronto efectos que se postulan para los próximos años podrían muy bien llevarse a la práctica por arrendatarios y aparceros. En cambio, es dudoso que éstos tengan gran interés en aplicarlas conforme la tecnificación avance y se adopten prácticas como la conservación del suelo, la rotación de cultivos, el uso de fertilizantes, la expansión de la superficie con pasturas artificiales permanentes, etc.

Por lo demás téngase presente que la imposibilidad de incorporar nuevas tierras al cultivo crea otras exigencias. Desde un punto de vista económico, mientras había tierra disponible en la región pampeana no tenía importancia decisiva que hubiera tierras deficientemente cultivadas. Pero ahora que el problema fundamental es el incremento de rendimientos, esa deficiencia supone un desperdicio de capacidad productiva que debilita la fuerza expansiva de la economía. No se trata sólo del caso de grandes extensiones no explotadas adecuadamente. En la Argentina existe también el problema de una excesiva parcelación de la tierra, que ha llevado a una multiplicación de extensiones antieconómicas. En efecto, se calcula que en la región pampeana casi 2 tercios de las explotaciones existentes en 1957 disponen de superficies inferiores a la considerada como unidad económica, de acuerdo con el concepto que sobre esto tienen el Ministerio de Agricultura y las Cámaras de Arrendamiento, es decir, que sea un ámbito agrícola suficiente para la vida y absorción del trabajo de una familia tipo. En el país, las explotaciones de menos de 10 hectáreas representan la quinta parte del total, tienen un promedio de 4 hectáreas por explotación y disponen de 0.24 por ciento del total de las tierras productivas. Todo ello —transportado a un plano más general— tiene consecuencias desfavorables que afectan a los rendimientos y conspira contra la eficacia de la tecnificación.

Finalmente, frente a la vasta transformación tecnológica y social que requiere el campo argentino para contribuir con eficacia al desarrollo de las exportaciones y del conjunto de la economía, hay que tener en cuenta lo que ha significado históricamente el actual régimen de tenencia de la tierra. El progreso técnico de la producción y los transportes ha redundado en última instancia en el incremento del valor del suelo. Este ha sido el hecho definitivo. El hecho circunstancial es el temporal mejoramiento del arrendatario o aparcerero. Más aún, las perspectivas de aumento del producto por hectárea, sea mediante la técnica a mediante los precios, han tendido con frecuencia a reflejarse anticipadamente en una valorización del suelo que hizo más difícil la radicación del arrendatario o aparcerero, pues la tierra adquiere así un valor exagerado en relación con su rendimiento presente, y tanto más si el fenómeno de valorización se acentúa al transformarse la tierra en refugio contra la inflación, según ocurre en la actualidad.

Esta repercusión del progreso técnico sobre el valor de la tierra es otra de las razones por las cuales la tecnificación agraria tiene que estar ineludiblemente vinculada al proceso de industrialización. Una de las funciones dinámicas de este proceso es absorber con alta productividad la mano de obra que la tecnificación vuelve superflua en el campo. Sin la industrialización, la redundancia de esa mano de obra impediría que el aumento del producto por hombre, en virtud de la tecnificación, se traslade en medida adecuada a los salarios efectivos de los trabajadores rurales, con lo cual la tendencia a la valorización del suelo podría desenvolverse sin obstáculo alguno.

Por otra parte, la tecnificación agropecuaria exige un uso más amplio de bienes de capital y de productos intermedios de origen industrial, que en caso de no abas-

tecerse con productos de la industria nacional tendrían que importarse. Si hay gran escasez de divisas será muy difícil optar por este último procedimiento, y ello pone más de manifiesto todavía la afirmación de que la industrialización es un complemento necesario de la tecnificación agraria y del aumento de su productividad.

Al hacer estas consideraciones no se ha querido entrar a fondo en un problema muy complejo y que sobrepasa el ámbito de estas páginas, pero al abordar brevemente el tema de la tecnificación del campo era necesario destacar al menos su íntima vinculación con el problema secular de la tenencia del suelo.

ALGUNAS CONSIDERACIONES SOBRE EL DESARROLLO INDUSTRIAL DEL PERÚ *

Surgido de una petición del gobierno peruano a la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL, el propósito esencial del estudio industrial del Perú fue presentar un examen de los problemas y perspectivas del desarrollo del país en ese campo. Su finalidad podría expresarse en suma en la presentación de los antecedentes y análisis básicos que contribuyeran a dar respuesta a tres interrogantes:

a) ¿con qué intensidad, a qué ritmo tendría que crecer en el futuro la industria nacional de modo que significase un aporte positivo al crecimiento de la economía en su conjunto y al progresivo mejoramiento del nivel de ingreso por habitante?

b) ¿qué cambios en la composición de la producción industrial y en la estructura de la capacidad productiva del sector manufacturero tendrían que acompañar a ese crecimiento?

c) ¿cómo, mediante qué medidas y estímulos podrían lograrse ese crecimiento y esos cambios?

Planteada así la finalidad de la investigación, es natural que no pudiera circunscribirse de manera absoluta a los aspectos estrictamente industriales, para considerarlos desvinculados de las perspectivas y los problemas del resto de las actividades económicas. Al contrario, un juicio más adecuado sobre el proceso de industrialización tenía que apoyarse necesariamente en una apreciación del conjunto de las condiciones presentes de la economía peruana, de lo que son las características de su crecimiento y de lo que hipotéticamente podría anticiparse sobre su desarrollo. Ello explica que la Primera Parte del estudio hecho se haya destinado a ese examen global para ofrecer un marco general de referencia, dentro del cual puedan abordarse luego los problemas particulares del desarrollo industrial, aunque obviamente no se pretenda presentar allí un análisis a fondo o suficientemente pormenorizado.

1. LA ETAPA ACTUAL DE DESARROLLO DEL PAÍS

El primer paso hacia ese objetivo fue procurar la sistematización de los principales antecedentes que permitieran caracterizar la etapa actual de desarrollo de la economía peruana.

Conforme a las estimaciones pertinentes, el nivel medio del ingreso por habitante habría alcanzado en 1955 a unos 187 dólares, cifra equivalente probablemente a no más de los $\frac{2}{3}$ de lo que es en la actualidad

* El texto de este artículo se basa en el de una conferencia pronunciada en Lima por el señor Pedro Vuskovic, economista de la División de Desarrollo Industrial de la CEPAL en el Instituto de Estudios Económicos y en que se resumieron y expusieron las líneas generales de la Primera Parte del estudio *El desarrollo industrial del Perú* (E/CN.12/493), volumen VI de la serie *Análisis y proyecciones del desarrollo económico* que viene publicando la Secretaría. Estima ésta que las páginas que siguen, sobre dar cabal idea de la investigación realizada, contribuyen a una mejor comprensión de los problemas peruanos en el campo de la industria y del desarrollo.

el promedio de ingreso por habitante en el conjunto de América Latina.

En el mismo año, alrededor del 60 por ciento de la población se radicaba en zonas rurales e igual proporción del empleo total correspondía a las actividades agropecuarias, donde se originaba un 30 por ciento del ingreso nacional. Esto constituye una primera indicación de la productividad relativamente baja que se registraba en ese sector. En contraste con lo anterior, se contaba con un sector muy productivo: el de las industrias extractivas, donde sin embargo se generaba sólo el 7 por ciento del ingreso y se daba ocupación a menos del 2 por ciento del total de población activa del país. En las actividades manufactureras, el ingreso generado en una industria propiamente tal, relativamente nueva, sumado al proveniente de formas artesanales de producción y la pequeña industria, representaba el 17 por ciento del total del ingreso nacional. Por último, se contaba con diversa índole de servicios de desarrollo variable, entre los que se destacaba el comercio, cuya participación en el ingreso total era superior inclusive al de la industria registrada.

El cuadro no quedaría completo si, al lado de esas cifras globales, no se hiciesen notar los acentuados contrastes que mostraba la economía en distintos órdenes: la coexistencia en el fondo de dos economías dispares —costa y sierra— con escasa vinculación entre sí y con desniveles de ingreso por habitante que pueden estimarse de uno a tres; una agricultura moderna de exportación frente a otra de subsistencia con gran retraso técnico; una industria eficiente y concentrada frente a una ocupación artesanal dispersa, cuatro veces mayor en términos de la población que empleaba; etc.

La importancia relativa del sector externo era más bien elevada, como lo indica el hecho de que el coeficiente de importaciones (relación entre el valor de las importaciones y el producto nacional bruto) alcanzaba al 18 por ciento. Las exportaciones por su parte alcanzaron en 1955 a unos 5 100 millones de soles, cifra equivalente en promedio a unos 30 dólares por persona. No sobra mencionar que esta última cifra no se compara muy favorablemente con la registrada en años recientes en otros países latinoamericanos¹ y contrasta en cierto modo con la creencia relativamente difundida de que el Perú tiene en materia de comercio exterior una posición más bien holgada. No puede descartarse esa circunstancia como posible origen de desequilibrios potenciales del balance de pagos, que tal vez no se han manifestado intensamente debido a la expansión, al efecto favorable de la relación de precios del intercambio exterior y al nivel y características de la distribución del ingreso.

¹ En efecto es apenas superior a la de Bolivia (29 dólares) y muy inferior a la de la Argentina (49 dólares), Chile (70 dólares) o Colombia (46 dólares).

En resumen, puede concluirse que en 1955 el Perú mostraba las características típicas de una economía poco desarrollada, en la que además las cifras medias y los promedios por habitante no podían interpretarse de modo directo, en vista de los acentuados contrastes que se anotaban en diversos aspectos.

En contraposición con lo anterior, el país contaba sin duda con excelentes recursos naturales, un coeficiente de inversión relativamente elevado y un acentuado ritmo de crecimiento económico.

2. EL CRECIMIENTO EN EL PERÍODO 1944-55

Este último aspecto puede ilustrarse mejor con una breve referencia a lo que fue el crecimiento del producto bruto a partir de 1945. Como consecuencia de un aumento moderado en el período 1945-50 y más rápido entre los años 1950 y 1955, el producto bruto se expandió a lo largo de todo el decenio a una tasa media acumulativa anual de 2.9 por ciento por habitante, con un crecimiento total en ese período de 63 por ciento. Esto acusa un ritmo de crecimiento muy favorable si se compara con el que en igual época registraron la mayoría de los países latinoamericanos y su mantenimiento no sólo aseguraría una progresiva mejora de las condiciones de vida de la población, sino que permitiría también al Perú ir mejorando su posición relativa en América Latina desde el punto de vista de su nivel de ingreso.

Junto al crecimiento del producto bruto, tuvo lugar también un proceso de urbanización de cierta importancia. Las estimaciones pertinentes indican que mientras el crecimiento de la población total fue de 34 por ciento, el de las zonas rurales fue de 23 por ciento y el de los centros urbanos de 52 por ciento, de tal modo que estos últimos representaban al final del período un 40 por ciento de la población total.

Conviene anotar sin embargo que el acentuado crecimiento económico que se registró durante el mencionado decenio no aparejó cambios estructurales igualmente intensos. El sector agropecuario expandió su producción en términos reales en 47 por ciento —y lo que es más significativo todavía: la producción agrícola de exportación aumentó en 59 por ciento, mientras la de consumo interno lo hizo en sólo 35 por ciento— y disminuyó su participación relativa en el conjunto del ingreso nacional de 33.5 a 30.2 por ciento. La industria manufacturera casi duplicó el volumen físico de su producción, pero su importancia relativa mejoró en pequeña proporción: de 15 a 17 por ciento del ingreso nacional. Por su parte, las industrias extractivas mantuvieron casi inalterada su participación en el producto bruto, como consecuencia de un descenso en el cuántum de producción a comienzos del período y un crecimiento muy rápido en los años siguientes. Por último, en los sectores de servicios se anotó el incremento en la proporción de algunos —construcción y transportes, por ejemplo— y la contracción de otros (incluido el sector público).

Desde el punto de vista de los bienes y servicios de que pudo disponer la economía para los fines de consumo e inversión, a ese crecimiento del producto bruto se superpuso el efecto favorable de otros factores

adicionales, en particular la evolución de la relación de precios del intercambio y un creciente aporte neto del movimiento de capitales extranjeros. Los primeros fueron en efecto favorables en cada uno de los años siguientes a 1945 y hasta 1955; en lo que atañe al segundo factor su influencia puede apreciarse mejor si se piensa que se pasó rápidamente de un excedente de exportaciones a otro de importaciones. A consecuencia de ello, mientras en 1945 los bienes y servicios disponibles fueron inferiores al producto bruto en más de 1 000 millones de soles, en 1955 fueron superiores en 350 millones de soles, lo que sin duda facilitó el proceso de inversiones a la vez que hizo posible paralelamente una rápida expansión del consumo.

A lo anterior se añade todavía otro elemento favorable. Para el logro del crecimiento del producto bruto que acaba de mencionarse no fue necesario un esfuerzo de inversión de análoga intensidad. Esto se explica porque en último término la cuantía del producto bruto que puede obtenerse depende en mucho de los factores determinantes: a) la dotación de capital que ha podido acumularse, y b) el grado de aprovechamiento del mismo que pueda lograrse, concepto este último que suele expresarse mediante la "relación producto-capital". Un intento de evaluación del orden de magnitud del capital existente en el país en 1955 condujo a estimarlo en una cifra aproximada de 80 000 millones de soles. Cotejada con el producto bruto que se obtuvo en igual año, esa cifra supondría una relación producto-capital de 0.40, que no sólo es relativamente alta en comparación con otros países de América Latina, sino que significa además un adelanto notable en relación con la que se registraba a comienzos de ese decenio. (La relación mejoró progresivamente de 0.34 en 1945 a 0.39 en 1951, nivel en el que se mantuvo luego relativamente estacionaria.) Esto alivió sin duda las exigencias de inversión nacional, a lo que se agrega todavía el hecho de que simultáneamente se contó con un apreciable aporte de inversiones extranjeras. En efecto, éstas representaron un 20 por ciento de la inversión total en el período 1951-55, con lo que el capital extranjero llegó a significar un 15 por ciento de la dotación total de capital que operaba en la economía.

El sector externo desempeñó por su parte un papel muy dinámico, como lo indica la circunstancia de que el coeficiente de importaciones aumentara de 13 por ciento en 1945 a 18 por ciento en 1955. He aquí un factor que podría sin duda conceptuarse como muy favorable, de no mediar otros que insinúan la conveniencia de observarlo con ciertas reservas; se trata primero de la forma en que se financió el incremento de las importaciones y luego de los cambios que tuvieron lugar en la composición de éstas. En efecto, el crecimiento de las importaciones no se vio acompañado por una expansión de las exportaciones en magnitud siquiera comparable: mientras las primeras lo hicieron (en términos reales) en 120 por ciento, el aumento de las últimas fue de sólo 40 por ciento; sin embargo no puede atribuirse una permanencia indefinida a los factores que explican tal disparidad de tendencias —el mejoramiento de la relación de precios del intercambio y la afluencia de capital extranjero— y se trata por lo tanto de circunstancias con las cuales no podría proba-

blemente contarse en el futuro. En lo que atañe a la composición de las importaciones (examinadas a los precios constantes de 1955), no se logró tal vez el mejoramiento que podría haberse facilitado con una expansión tan acentuada; por el contrario, la proporción de bienes de consumo aumentó de 20.7 por ciento en 1945 a 26 por ciento en 1951 y a 24 por ciento en 1955, mientras la correspondiente a bienes de capital disminuía de 49.7 a 44.1 por ciento.

Las tendencias que acaban de indicarse significan la manifestación de una elasticidad de la demanda de bienes de consumo importado muy elevada: casi 2.0 si se considera lo ocurrido entre 1945 y 1955. Conviene anotar que muy difícilmente podría mantenerse a largo plazo una elasticidad-ingreso de la demanda de importaciones tan alta, ya que ello significaría en términos prácticos que a cada incremento de 1 por ciento en el ingreso nacional tendría que asociarse un aumento de más de 2 por ciento en las importaciones, que exigiría una ampliación de la capacidad para importar.

Los comentarios y cifras anteriores configuran también un cuadro a la luz del cual puede apreciarse mejor hasta qué punto fue satisfactorio el crecimiento industrial registrado durante ese período. Aunque en términos absolutos la expansión de la producción manufacturera fue muy acentuada, no puede desconocerse que el incremento del coeficiente de importaciones, la mayor participación que dentro de éstas correspondió a los bienes de consumo (competitivos en alto grado con la producción interna), y aun dentro de las importaciones de bienes de capital la mayor participación de los materiales de construcción (también de elaboración parcial en el país), son todos elementos indicativos de que el crecimiento industrial no fue quizá suficientemente intenso y que en cierto sentido la industria nacional no aprovechó todas las perspectivas de incremento que le ofrecía la ampliación de la demanda interna.

En suma, la economía peruana mostró en el decenio 1945 a 1955 un incremento muy acentuado, si se juzga a través del ritmo de aumento anual del producto bruto y el consumo por habitante: 2.9 y 3 por ciento en uno y otro caso. Pero ese crecimiento no fue sólo fruto del esfuerzo interno, sino de la confluencia de varios factores favorables, entre los que destacan: un crecimiento demográfico relativamente moderado, un mayor aumento de los bienes y servicios disponibles en comparación con el producto bruto (lo que facilitó una más rápida expansión del consumo), un mejoramiento de la relación de precios del intercambio exterior, un acentuado aumento de la relación producto-capital y un incremento del coeficiente de importaciones.

El problema puede plantearse ahora en términos de si es razonable esperar una confluencia igualmente favorable de ese tipo de factores o, en su defecto, cuál sería la magnitud del esfuerzo que tendría que desplegarse para mantener en los años venideros un ritmo de crecimiento económico de igual dimensión.

3. ALCUNAS HIPÓTESIS SOBRE LAS PERSPECTIVAS DE LA ECONOMÍA

Examínese brevemente lo que parecen ser las perspectivas de algunos de los factores que acaban de mencionarse.

En lo que atañe al crecimiento demográfico, la población aumentó entre 1940 y 1955 a una tasa media acumulativa anual que fluctuó entre 19 y 19.9 por mil; hacia fines del período se hacía ya evidente que su crecimiento vegetativo tendía a aumentar gracias a una reducción en la tasa de mortalidad (fruto a su vez principalmente del mejoramiento en las condiciones sanitarias) y al mantenimiento de la tasa de natalidad. Teniendo en cuenta tales tendencias y complementándolas con un examen más minucioso de la estructura de la población por edades, puede estimarse una tasa media de crecimiento del orden de 24 por mil para el período 1955-60 y de 25.6 por mil para el quinquenio 1960-65; a lo largo de todo el decenio, la población total crecería así en unos 2.5 millones de personas y llegaría en 1965 a casi 11.5 millones de habitantes. Esto sugiere por lo pronto una primera consecuencia: para mantener aquella tasa de incremento del consumo por habitante de 3 por ciento anual, el consumo total tendría que expandirse en 75 por ciento en un decenio, en lugar de sólo el 65 por ciento registrado en el decenio anterior. Con todo, no es esto lo más importante; es más significativo que las mismas estimaciones lleven a concluir que entre 1955 y 1965 la población activa, la fuerza de trabajo del país, aumentaría en casi 1 millón de personas. Esto constituye probablemente uno de los factores claves que más han de influir en el desarrollo de la economía peruana; se trata, en efecto, de 1 millón de personas a las que habrá que proporcionar oportunidades de empleo productivo en las varias ramas de la actividad económica, a la vez que dotarlas de los indispensables recursos de capital.

Poco puede decirse sobre el segundo factor —la relación de precios del intercambio exterior—, cuyas perspectivas son sin duda mucho más inciertas. Es preciso reconocer sin embargo que desde 1955 a la fecha ya ha ocurrido una evolución desfavorable, de modo que tal vez pueda considerarse casi optimista la hipótesis que contemple su recuperación y mantenimiento en un nivel análogo al de aquel año, sobre todo si se tiene en cuenta que no sólo depende de los precios de exportación sino también de los de las importaciones. Esto tendrá asimismo consecuencias importantes para el crecimiento futuro en comparación con el del período anterior, ya que significa en términos prácticos que los aumentos del consumo exigirán un esfuerzo proporcionalmente mayor.

Por último, en lo que atañe a la relación producto-capital, se señaló ya el acentuado mejoramiento que mostró de 1945 a 1955, y también que su nivel actual es relativamente elevado. Su curso futuro depende de factores contrapuestos, entre los que cuentan en un sentido las mayores necesidades de expansión de actividades que se caracterizan por una intensidad de capital más alta y en sentido contrario las posibilidades de lograr un aprovechamiento más intenso de la actual dotación de capital. Sea como fuere, no parece pesimista la hipótesis del informe en el sentido de que la relación producto-capital se mantendrá en un nivel similar al de 1955.

En las condiciones descritas, no parece posible que el país pueda mantener con iguales modalidades el ritmo de crecimiento del decenio anterior, sobre todo

en lo que atañe al sector externo. No es difícil anticipar que ello conduciría a un acentuado déficit potencial del balance de pagos y que plantearía exigencias muy elevadas de afluencia neta de capital extranjero, así como una demanda de importaciones de gran magnitud. La primera de esas exigencias puede apreciarse mejor con el auxilio de unas cuantas cifras ilustrativas que resultan de una serie de cálculos en que se tienen en cuenta las limitaciones ya anotadas y cuyo detalle parece innecesario repetir. En suma, se concluye que para que el consumo total aumentase de 26 200 millones de soles en 1955 a 45 400 millones de soles en 1965 (un ritmo medio anual de 3 por ciento por habitante), mientras el producto bruto lo hiciese de 32 000 a 54 600 millones de soles entre iguales años (un crecimiento por habitante de 2.9 por ciento por año), se necesitaría un excedente de los bienes y servicios disponibles sobre este último equivalente a unos 1 780 millones de soles, que sólo podría cubrirse con una afluencia neta de capitales extranjeros. En lo que atañe a lo segundo, aun sin tener en cuenta una elasticidad-ingreso de la demanda de importaciones tan elevada como la registrada en el decenio 1945-55 (que como se recordará era de 2.0), sino la más moderada de 1.57 que correspondía al período 1948-55, la demanda de importaciones alcanzaría en 1965 a unos 14 000 millones de soles de poder adquisitivo constante de 1955 (en comparación con sólo 5 700 millones de soles en este último año). ¿Sería razonable esperar que pudieran satisfacerse una y otra de esas exigencias?

Conforme a los datos asequibles, el total de capital extranjero invertido en el país habría alcanzado en 1955 a unos 590 millones de dólares. Las inversiones brutas representaron ese año unos 71 millones de dólares y las remesas al exterior por varios conceptos —amortizaciones, utilidades, intereses— sumaron casi 59 millones. Por lo tanto la afluencia neta fue de sólo 12.2 millones. Si se toma como punto de partida para un examen de las posibilidades futuras la estimación formulada en ciertos círculos en el sentido de que el total de capital extranjero alcanzaría en 1965 a unos 1 000 millones de dólares, y se analizan con cierta minuciosidad las probables modificaciones en las tasas de amortización, reinversión e intereses, se concluiría que, con una afluencia bruta de capital nuevo de 90 millones de dólares, habría en definitiva una salida neta de capital extranjero del orden de los 28 millones de dólares. Sólo con un capital total de 1 200 millones de dólares e inversiones brutas superiores a los 100 millones de dólares anuales se lograría un equilibrio entre los ingresos y egresos totales de capital extranjero. Sin embargo, de no mediar circunstancias muy excepcionales, parecería imposible lograr una entrada neta de los 1 780 millones de soles que postulaba la exigencia anotada.

A una conclusión igualmente negativa conduce el examen de la segunda exigencia, relativa a la demanda potencial de importaciones, según se deduce de las proyecciones que presenta el informe con cierto detalle sobre las exportaciones agropecuarias y mineras. En lo que atañe a las primeras, se supone como hipótesis inicial de trabajo que la superficie de cultivo pueda expandirse de 400 000 a 500 000 hectáreas, lo que representaría un incremento considerable sobre el total actual

de 2.5 millones de hectáreas. Teniendo en cuenta el crecimiento de la población y su mayor nivel de ingreso, se estima que el aumento de producción de aquellos bienes en que el país es actualmente autárquico podría exigir 360 000 hectáreas, y la sustitución de las importaciones más importantes que se hacen ahora (considerada también la mayor demanda futura) requeriría por su parte de unas 195 000 hectáreas. Quedarían así disponibles 140 000 hectáreas para el incremento de los cultivos de exportación, lo que podría significar en su conjunto una expansión de la producción de 40 por ciento sobre el volumen físico actual de los productos exportables. En cuanto a las industrias extractivas, las estimaciones pertinentes se apoyan en los planes más importantes de las empresas; se supone por ejemplo que en 1965 se alcanzaría una exportación de cobre de 210 000 toneladas, 151 000 toneladas de plomo, 286 000 de zinc, casi 7 millones de toneladas de mineral de hierro, etc. Todo ello significaría aumentar en 148 por ciento los niveles presentes de exportación de este tipo de bienes, en términos reales.

En suma, el volumen físico de las exportaciones totales podría duplicarse entre 1955 y 1965 y alcanzar en este último año a unos 10 000 millones de soles.² Sin embargo, esto sería todavía insuficiente para atender la demanda potencial de importaciones que, como se recordará, se estimó del orden de los 14 000 millones de soles.

A la luz de las consideraciones que acaban de exponerse, parece altamente improbable que pueda mantenerse el mismo ritmo de crecimiento con iguales modalidades que en el período anterior. De ahí la hipótesis más probable que plantea el estudio, y que supone en resumen: *a*) como punto de partida, que se desee mantener el ritmo de crecimiento del producto bruto por habitante (2.9 por ciento anual); *b*) que se registre un aumento de igual intensidad en los bienes y servicios disponibles, en vista de que no se contaría con factores favorables adicionales; *c*) que, en consecuencia, el crecimiento del consumo tenga que ser algo menor que el producto bruto (2.2 por ciento anual por habitante). A su vez, estas hipótesis suponen por lo menos dos requisitos: *i*) que pueda elevarse el coeficiente de inversiones de 19.2 a 23.7 por ciento, y *ii*) que pueda disminuirse la elasticidad-ingreso de la demanda de importaciones de 2.0 a 1.57 a sólo 1.2, con exigencias adicionales en cuanto a su composición.

Conviene anotar que ambos requisitos parecen factibles. Aunque en años aislados el coeficiente de inversiones ha alcanzado ya cifras muy cercanas a las que se indican y su mantenimiento persistente en ese nivel relativamente elevado significaría sin duda un esfuerzo importante, no parece fuera de las posibilidades del país. En cuanto a la disminución en la elasticidad-ingreso de la demanda de importaciones, no sobra señalar que aun en esas condiciones se admite un crecimiento de las importaciones algo más rápido que el del producto bruto, y que en este sentido el problema se plantearía en el Perú en términos mucho menos agudos que en otros países latinoamericanos, donde las perspectivas de la capacidad para importar son muy inferiores al de

² Con poder adquisitivo constante e igual al de 1955.

cualquiera tasa razonable de crecimiento del ingreso por habitante.

4. LA CONTRIBUCIÓN NECESARIA DEL CRECIMIENTO INDUSTRIAL

Tal es en términos muy esquemáticos el marco general del que pueden deducirse las necesidades de crecimiento de la industria. Surgen así por lo menos dos factores que parecen decisivos para la intensidad del proceso de industrialización del país: la contribución de la industria a la absorción de mano de obra, y su contribución a la sustitución de importaciones.

El primer factor adquiere sin duda una importancia notable. El crecimiento de la fuerza de trabajo que tendrá lugar el próximo decenio será muy importante no sólo en términos absolutos —1 millón de personas activas—, sino en términos relativos, ya que representará un incremento de 27 por ciento sobre toda la ocupación actual. Esto significaría en sí mismo un serio problema, que bien puede agravarse con la tendencia que parece observarse al presente en diversos sectores de la actividad económica a economizar el máximo de mano de obra.³ Además, la tendencia es explicable en sectores que tienen que procurar mejorar persistentemente su posición competitiva en el mercado internacional, o en aquellas ramas de la industria nacional que enfrentan con mayor rigor la competencia de las importaciones. Sin embargo, cabría preguntarse si se trata en todos esos casos de una distribución óptima de los recursos relativos de mano de obra y capital con que cuenta el país.

Conviene todavía ilustrar este aspecto con algunas de las cifras más significativas. La expansión de la producción agropecuaria requerida para atender al crecimiento de la demanda interna, para sustituir muchas de las actuales importaciones e incrementar las exportaciones, podría representar un 46.2 por ciento sobre los niveles presentes; dada su baja productividad actual, la presión demográfica en ciertas zonas y la inevitable incorporación de algunos progresos técnicos, hay que admitir que tendrá que ocurrir algún mejoramiento de productividad. Si se supone que éste alcance en promedio a 20 por ciento durante los 10 años, la agricultura estaría en condiciones de absorber 490 000 personas, lo que dejaría todavía $\frac{1}{2}$ millón de personas que tendrían que emplearse en actividades no agrícolas. Si la industria aumentase su participación dentro de estas últimas en forma muy moderada —sólo de 40.5 a 42 por ciento—, tendría que absorber 230 000 personas, de las cuales probablemente no menos de 100 000 tendrían que ocuparse en la industria propiamente dicha, cuya ocupación total en 1955 no fue muy superior a 120 000 personas.

No menos ardua sería su tarea frente a las necesidades de sustitución de importaciones. Como se recordará, una primera aproximación indicó que las necesidades totales de sustitución podrían representar hacia 1965 unos 4 000 millones de soles. Si se supone que

³ Así ocurre por ejemplo con los planes de expansión de la minería, en los que se contemplan aumentos acentuados de producción que en muchos casos irían acompañados de un incremento muy pequeño de la ocupación.

el país lograra satisfacer todas sus necesidades agropecuarias, con la sola excepción de un déficit de trigo y el mantenimiento de una importación muy moderada de frutas, y teniendo en cuenta las perspectivas actuales del petróleo, se concluiría que más de las tres cuartas partes de esas necesidades totales de sustitución tendrían que enfrentarse en el campo de la producción manufacturera. Con las necesidades secundarias que se derivarían de esa misma sustitución, podría estimarse que la expansión industrial requerida con esta sola finalidad representaría un valor de producción del orden de los 4 400 millones de soles, equivalente a su vez a alrededor de 30 por ciento del valor total de la producción manufacturera en 1955.

En resumen, con esas exigencias del aumento del empleo y de la sustitución de importaciones, sumadas a las derivadas de la creciente demanda interna y a la necesaria compatibilidad entre el crecimiento de la industria y los otros sectores de la actividad económica, se concluye que el volumen físico de la producción industrial tendría que aumentar en 118 por ciento entre 1955 y 1965. Para ello sería necesario duplicar la dotación actual de capital empleado en este sector y destinar a la inversión industrial no menos de la cuarta parte del total de la inversión bruta del país. Sólo así podría la industria desempeñar un papel positivo en la tarea de mantener el ritmo de crecimiento económico; al mismo tiempo, se fortalecería la posición relativa de la industria propiamente tal (o industria registrada), aumentaría la productividad media del sector en alrededor de 58 por ciento y su participación dentro del conjunto del ingreso nacional se elevaría a 21.3 por ciento.

He aquí pues la tentativa respuesta del informe al primero de los interrogantes planteados inicialmente.

5. CAMBIOS NECESARIOS EN LA COMPOSICIÓN DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL

Conviene referirse ahora, aunque sea en forma breve, al segundo de esos interrogantes, o sea el relativo a los cambios en la composición de la producción industrial y en la estructura de la capacidad productiva de la industria que tendrían que acompañar a ese crecimiento.

Es indudable que el crecimiento no podría tener la misma intensidad en todas las ramas de la producción manufacturera. Por lo pronto, el propio desarrollo impone la necesidad de algunos cambios, en vista de las diferentes elasticidades de la demanda según los varios tipos de productos manufacturados. En efecto, el mejoramiento en los niveles de ingreso va acompañado inevitablemente de una tendencia de los consumidores a modificar la composición de su consumo, expandiendo el consumo de algunos bienes con más celeridad que el de otros. Basta mencionar a título ilustrativo que, conforme a las estimaciones que se utilizan en el estudio, la elasticidad media para el conjunto de los productos manufacturados sería algo mayor que la unidad, en tanto que sólo alcanzaría a 0.94 para los alimentos elaborados. Compárase con 2.07 para los productos de papel, 2.8 para los productos químicos, 3.0 para los bienes procedentes de las industrias mecánicas de transformación, etc. A lo anterior se añade el hecho de que las oportunidades presentes de sustitución de importa-

ciones son también diferentes en las diversas ramas de la actividad manufacturera, consideración que puede tener particular importancia en vista de las grandes exigencias globales de sustitución.

Una rápida observación de la estructura actual de la industria nacional pone de relieve su alto grado de concentración en torno a tres ramas industriales: alimentos elaborados, bebidas y productos textiles. Se concentra en ellas más de la mitad del total de la ocupación industrial y tiene lugar casi el 60 por ciento del valor de la producción, mientras la producción acumulada de las industrias químicas y las mecánicas de transformación representan menos de 10 por ciento del total. Desde otro punto de vista, más de los dos tercios de la producción corresponden a bienes de consumo, en tanto que los bienes de capital no alcanzan a representar el 5 por ciento. Se trata en cierto modo de una etapa normal del proceso de industrialización, en que se procura cubrir primero las líneas de producción que son en general de menor complejidad técnica y no exigen una intensidad de capital muy elevada. Conviene anotar sin embargo que en el curso de un crecimiento industrial más o menos rápido como el ocurrido en períodos anteriores, no se observan cambios muy acentuados hacia una mayor diversificación, como lo demuestra que de 1948 a 1955 los bienes de consumo disminuyeran apenas su participación en el total de 60 a 58.5 por ciento, ni tampoco se registran tendencias de esa índole en la estructura de la capacidad productiva: las tres ramas mencionadas comprendían en 1955 un 63 por ciento del capital contable y efectuaron un 60 por ciento de las adquisiciones totales de maquinarias y equipos en ese año.

Otra observación importante es la que se refiere a la proporción del abastecimiento interno que cubrían las varias ramas de la industria nacional. En 1955, las importaciones de manufacturas⁴ representaron una cuarta parte de las necesidades totales de este tipo de bienes. Aunque se registraron importaciones procedentes de casi todas las ramas de la actividad manufacturera, se destacaron dos de particular importancia: las químicas y las mecánicas y metalúrgicas, ya que los productos de ese origen sumaron 69 por ciento del total de las importaciones de manufacturas. La participación de las importaciones alcanzó también cierta importancia en el abastecimiento de bienes procedentes de las industrias de papel y celulosa (50 por ciento), maderas (30 por ciento), caucho (25 por ciento) y minerales no metálicos (22 por ciento). En cambio, fue relativamente reducida en los casos de alimentos elaborados, bebidas, textiles y calzado y confecciones, pero aún éstos sumaron 804 millones de soles, es decir, que con esta finalidad se ocupó alrededor de 15 por ciento del total de la capacidad para importar del país. En general, en este aspecto no se advirtieron tampoco mejoramientos apreciables; antes al contrario: entre 1948 y 1955 la disponibilidad total de productos manufacturados en el país aumentó 71 por ciento, merced a un incremento de 90 por ciento en las importaciones y de sólo 67 por ciento en la producción interna.

La consideración conjunta de los dos elementos anteriores dentro del marco de proyecciones hipotéticas que

⁴ Expresadas en valores CIF, lo que en la práctica implica subestimarlas en cierta medida.

se presentan en el estudio, permite ilustrar en suma la dirección y magnitud de los cambios que podrían tener lugar entre 1955 y 1965. Las estimaciones pertinentes indican, por ejemplo, que —aunque todas las ramas incrementarían en proporciones variables el volumen físico de su producción— la importancia relativa de las industrias alimenticias disminuiría de 36.4 a 29.2 por ciento y la de textiles de 11.3 a 10.8 por ciento. En cambio, sería mayor la de las industrias químicas (de 3.4 a 4.3 por ciento), mecánicas de transformación (de 4.6 a 5.8 por ciento), y metálicas básicas (de 7.3 a 14.2 por ciento), etc.

6. EL MARCO INSTITUCIONAL EN QUE SE DESENVUELVE LA INDUSTRIA

El crecimiento de la demanda interna y las necesidades de sustitución de importaciones y de absorción de mano de obra son en definitiva factores determinantes, que hacen imperioso cierto ritmo de expansión industrial y una serie de cambios en la composición de su producción por ramas de industrias. Ello requiere la ampliación y la diversificación de la capacidad productiva, lo que a su vez significa financiamiento y dirección adecuada de las inversiones. ¿Cuenta la industria del país con las condiciones y el clima propicio que aseguren la posibilidad de que ese incremento global y esos cambios ocurran efectivamente en la práctica? He aquí el tercer interrogante, que plantea un problema sin duda arduo, en el que se comprenden aspectos internos de las propias empresas, así como los que conciernen a la política tributaria, crediticia, de protección, etc., que en definitiva configuran aquello que se ha designado en la investigación como el marco institucional en que se desenvuelve la industria. Es preciso reconocer que en esta materia no se ha intentado un examen pormenorizado de la cuestión ni mucho menos llegar a conclusiones definitivas, sino analizar apenas algunos de los hechos presentes y ciertos datos que muy bien pueden constituir tema de investigaciones especiales.

Por lo pronto, no es ocioso señalar que una vez fijadas las necesidades de expansión de la producción, el esfuerzo de inversión necesario dependerá en alto grado de cómo se utilice la dotación actual de capital, es decir, de la relación producto-capital que se logre en la industria. El examen concreto de este aspecto no resulta nada fácil, en vista de la carencia casi absoluta de estadísticas fidedignas sobre el monto real de los capitales invertidos en el sector. Sólo se dispone de informaciones parciales sobre el capital contable, de escasa significación si se piensa que se trata de la acumulación de inversiones efectuadas en distintos períodos, depreciadas con criterios también contables y no reales de depreciación, etc. Con todo, un intento de medición indirecta condujo a la conclusión de que el total de capital fijo depreciado y a costo de reposición empleado en la industria en 1955 habría sido del orden de los 13 000 millones de soles. A su vez, esto habría significado una relación producto-capital bastante favorable: 0.41, en comparación con sólo 0.33 en 1945, es decir, que se repite —y en forma aún más acentuada— aquel fenómeno señalado para el conjunto de la economía de un mejoramiento pretérito de esa relación que alivió

entonces el esfuerzo de inversión. Sin embargo, el favorable nivel de 1955 no puede interpretarse en el sentido de que se estaban utilizando con mucha intensidad los capitales ya instalados —al contrario, había todavía en esa materia muchas posibilidades de mejoramiento—, sino que constituye más bien la consecuencia de la elevada participación del artesanado y la pequeña industria con recursos de capital muy limitados y el predominio de ramas industriales de menor intensidad de capital. En lo que atañe al porvenir, la mayor importancia relativa que sin duda irá teniendo la industria propiamente dicha y el crecimiento más acentuado de ramas industriales de mayor intensidad de capital, serán factores que contribuirán a empeorar esa relación, lo que sólo podría compensarse con una creciente utilización de la dotación actual de capital. He aquí pues uno de los factores que dependen principalmente de lo que pueda hacerse dentro de las propias empresas.

Aun si se logra éxito en el mantenimiento de la relación producto-capital, la mayor preocupación queda así centrada en los incentivos y estímulos que puedan ofrecerse para el incremento y diversificación de las inversiones, y da por lo tanto más realce a dos aspectos básicos: a) el de los métodos de financiamiento, y b) el de las medidas de protección industrial.

Una adecuada consideración del primer aspecto exigiría el examen detenido de las posibilidades de movilización de recursos propios de las empresas y de los que deben provenir de otras fuentes. Si se observan con tal fin algunas de las experiencias ocurridas en 1947-55, podría comprobarse que, de acuerdo con los balances de una muestra muy amplia aunque variable de empresas, sus activos totales pasaron de 1 500 a 9 000 millones de soles; casi 40 por ciento de este incremento tuvo lugar gracias a aumentos de capital, recurso que sin embargo no puede calificarse como completamente externo a las empresas, en vista de que en buena medida corresponde a la emisión de acciones liberadas, que sólo es en el fondo una forma de reinversión de utilidades; un sexto de la misma expansión se financió con recursos típicamente internos, en forma de aumento de reservas, una pequeña proporción se habría financiado con recursos transitorios, y casi 40 por ciento con recursos típicamente externos. En suma, las informaciones disponibles no permiten afirmaciones muy concluyentes, de modo que es éste uno de los aspectos complementarios que seguramente merecerá una investigación más pormenorizada; mientras tanto, la ya realizada se limita a examinar muy superficialmente algunos de los principales mecanismos de movilización de recursos destinados a la inversión industrial.

Uno de éstos, que podría adquirir considerable importancia no sólo para la ampliación sino para la diversificación de las inversiones industriales, es el mercado de capitales. En la actualidad, la mayor parte de las empresas están constituidas legalmente en forma de sociedades anónimas; a pesar de ello, no existen una superintendencia de sociedades anónimas u organismos con atribuciones suficientes, que puedan complementar las actividades más bien limitadas de la Bolsa de Comercio. Además, con el sistema actual, la mayor parte de las acciones no se cotizan en la Bolsa, donde aparentemente se efectúa una proporción muy reducida de las transac-

ciones totales. Así parece deducirse del hecho de que en 1956, mientras el total de capital nuevo inscrito alcanzaba a 776 millones de soles y los aumentos a 247 millones, el movimiento total de valores en la Bolsa de Comercio apenas fue de 14.8 millones.

A la reinversión de utilidades, por su parte, corresponderá sin duda un importante papel en la ampliación futura de la capacidad productiva de la industria. Durante el período comprendido entre 1947 y 1955 la suma de las utilidades netas de las empresas industriales registradas alcanzó a unos 2 500 millones de soles, de los que se capitalizó menos de 25 por ciento, proporción que sería probablemente muy inferior si se tuviese en cuenta la gran cantidad de establecimientos más pequeños no incluidos en esos datos. La magnitud de la reinversión de utilidades depende indudablemente de muchos factores, ajenos en su mayoría a las finalidades inmediatas del estudio. Baste pues con hacer breve mención de sólo dos de ellos: la política tributaria, en primer término, no parece ofrecer grandes estímulos a la reinversión, porque no contempla una diferenciación desde el punto de vista impositivo entre las utilidades distribuidas y las no distribuidas; aún más importante es lo que concierne a la constitución de las reservas de depreciación, cuyo cómputo sobre la base del valor original de adquisición de los activos en lugar de su costo de reposición conduciría a la formación de reservas muy insuficientes, si no se las complementase con reservas adicionales que quedan de este modo afectas al pago de impuestos como si se tratase de utilidades efectivas.

Por grande que fuese el esfuerzo de inversión con fondos propios, la magnitud de la necesaria expansión de la capacidad productiva de la industria no podría probablemente enfrentarse sin una adecuada disponibilidad de recursos crediticios. El total de colocaciones bancarias en la industria alcanzaba al 31 de diciembre de 1955 a 1 154 millones de soles, monto equivalente a menos del 10 por ciento del activo de las empresas manufactureras. Cerca del 95 por ciento de esas colocaciones totales correspondía a los bancos comerciales, que destinaron a esa finalidad cerca de la cuarta parte de su capacidad de préstamo, lo que significaba un leve mejoramiento en la participación de la industria con respecto a los años inmediatamente anteriores. En cambio, no ocurría lo mismo con los bancos de fomento, de cuyas colocaciones totales —898 millones de soles— menos de 10 por ciento se destinaron al sector industrial, en comparación con su participación en 1945, que fue más de 40 por ciento. Estos cambios en la importancia relativa del origen de los recursos crediticios de que puede disponer la industria no sólo tiene significación cualitativa sino cuantitativa, en vista de las diferentes tasas de interés y sobre todo de las diferencias en cuanto al plazo de amortización que caracterizan a una y otra modalidad.

Por último, existen otras fuentes adicionales de financiamiento, cuya importancia relativa ha sido sin embargo más bien limitada en el pasado. Así, por ejemplo, el total de las inversiones públicas alcanzó en 1955 a 1 764 millones de soles, de los cuales no más de 70 millones podrían considerarse relacionados directamente con la promoción industrial. Por su parte, las inversiones extranjeras en actividades manufactureras se han incrementado considerablemente —de 14.9 millones de

dólares en 1951 a 26.8 millones de dólares en 1955—, pero su significación no es aún muy alta en comparación con el total de las inversiones industriales o con la participación que el propio capital extranjero ha alcanzado en otras actividades de la economía nacional.

A los factores anteriores, que en general atañen de modo principal a los varios aspectos de financiamiento de la expansión industrial, se añade todavía todo aquel conjunto de estímulos que pueden ofrecerse mediante las medidas de protección y fomento al desarrollo industrial. Aunque no exista una participación directa del sector público en actividades industriales, el gobierno puede ejercer sin duda una influencia poderosa en su desarrollo, no sólo mediante la provisión del capital social básico —transporte, energía, etc.— imprescindible para el crecimiento de la industria, sino a través de numerosas formas de estímulo, muchas de las cuales recoge la ley general de industria que se propicia en la actualidad.

Un aspecto de particular importancia en esta materia es el que se refiere a la protección a la industria nacional frente a la competencia de las importaciones. Desde 1949, al suspenderse los controles directos de las importaciones, el mecanismo de protección ha quedado circunscrito básicamente a la tarifa arancelaria, que suele obedecer sin embargo a propósitos fiscales antes que a un afán proteccionista deliberado y con una clara orientación de las necesidades del crecimiento industrial. En 1955, la incidencia total de los derechos aduaneros representó 11 por ciento del valor de las importaciones, incidencia relativamente baja en comparación con la registrada en otros países latinoamericanos. Además, un cotejo más detallado con los sistemas y tasas vigentes en Colombia, Chile y Venezuela muestra que en el caso del

Perú los derechos arancelarios son relativamente bajos para los bienes de consumo, sin que lleguen tampoco a ser mayores en los bienes intermedios y muy similares en el caso de los bienes de capital. A veces, la tarifa grava en forma más acentuada a los bienes procedentes de industrias de alta complejidad técnica, mientras que se mantiene relativamente reducida para otros que serían susceptibles de sustitución a corto plazo por producción interna. Con todo, trátase de un problema muy difícil de juzgar en términos generales, en vista de los elementos de juicio contrapuestos que exige tener en cuenta: así, por ejemplo, el bajo nivel de protección puede haber restado estímulo a la consolidación de nuevas actividades industriales sustitutivas de importación, pero al mismo tiempo el ambiente relativamente competitivo con las importaciones en que se ha desenvuelto la industria del país le ha impuesto una preocupación por la eficiencia productiva no siempre manifiesta en otros países latinoamericanos. En definitiva, probablemente el aspecto más importante sea la conveniencia de llegar en esta materia a contar con la flexibilidad suficiente para que pueda irse adaptando a las variables condiciones futuras, de modo que contribuya a asegurar la intensidad necesaria del desarrollo industrial del país.

En resumen, la aspiración de la investigación hecha por la Secretaría de la Comisión Económica para América Latina en los aspectos económicos de la industria peruana es la de llegar a ofrecer un cuadro que ayude a formular una política industrial, de modo que la industria pueda desempeñar un papel positivo y no de obstáculo en la ardua tarea de mantener —ahora en condiciones menos propicias— un ritmo satisfactorio del crecimiento del conjunto de la economía.

EL CAFÉ EN AMÉRICA LATINA: EL PROBLEMA DE LOS PRODUCTORES

por Onno van Teutem *

I. INTRODUCCIÓN

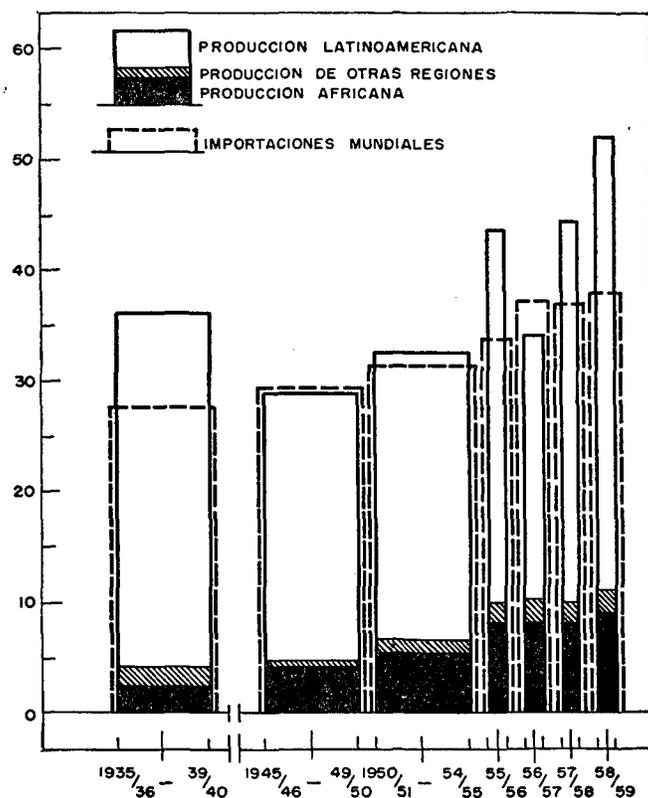
El renovado desequilibrio entre la producción y el consumo mundiales de café hizo que el año pasado se concentrara la atención en la industria cafetalera latinoamericana. Se celebraron varias conferencias entre los principales países productores —incluyendo a veces productores no latinoamericanos— y algunos de los países consumidores más importantes. En octubre de 1957, siete de los grandes productores de café de América Latina (el Brasil, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, México y Nicaragua) suscribieron el llamado "convenio de México" para regular sus exportaciones de un año mediante la retención de parte de las cosechas. Como resultado de nuevas deliberaciones, a principios de 1958 se estableció la Organización Internacional del Café con sede en el Brasil, a fin de fomentar el comercio y el consumo de café en el mundo y de mejorar las condiciones de su producción.

En junio de 1958 se formó en Washington un Grupo Internacional de Trabajo encargado de estudiar la adopción de nuevas medidas económicas. Los países latinoamericanos productores de café que integraban este grupo suscribieron un convenio comprometiéndose a retener parte de sus cosechas de 1958/59 para obtener la comercialización ordenada del café en el período de octubre de 1958 a septiembre de 1959. Estos países convinieron en retener el 5 por ciento de su producción total exportable, hasta un volumen de 300 000 sacos de 60 kilogramos, y el 10 por ciento de las cantidades exportables que excedieron este tope, pero la cuota de retención de la producción exportable de Colombia se fijó en 15 por ciento y la del Brasil en 40 por ciento.

El actual convenio de retención del café es una medida excepcional. La producción mundial de café exportable aumentó considerablemente en los dos últimos años cafetaleros: de un total aproximado de 34.4 millones de sacos para 1956/57 pasó a 44.4 millones de sacos en 1957/58 y a 51 millones en el año cafetalero actual de 1958/59.¹ Mientras la producción mundial se elevaba en 29 y 15 por ciento respectivamente en años sucesivos, el consumo seguía su aumento normal de casi 2 por ciento anual.² Se acumularon así

enormes existencias, sobre todo en el Brasil, y su venta libre podría haber conducido a una fuerte reducción de los precios del mercado mundial por ser notable la falta de elasticidad del consumo del café con respecto a las fluctuaciones de los precios.³

Gráfico I
PRODUCCIÓN EXPORTABLE Y CONSUMO DE CAFÉ
(Millones de sacos)
ESCALA NATURAL



FUENTE: Departamento de Agricultura de los Estados Unidos y Oficina Paname-ricana del Café.

* Economista de la Oficina Regional de la FAO para América Latina miembro del grupo de expertos encargado del estudio conjunto CEPAL/FAO sobre el café en El Salvador y Colombia. Este artículo refleja sus opiniones personales y no necesariamente las de la Secretaría de la CEPAL.

¹ Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, *Foreign Agricultural Circular, Coffee*, 13 de octubre de 1958; esta estimación fue corregida posteriormente quedando en alrededor de 52 millones de sacos.

² FAO, *La industria latinoamericana del café, Situación económica y perspectivas*, noviembre de 1958, documento LARC 58/18, presentado a la Quinta Conferencia Regional de la FAO para América Latina, San José, Costa Rica.

³ La elasticidad-precio de la demanda del café depende de muchas variables. Las principales de ellas serían el nivel de ingreso por habitante y el propio nivel del precio del café. En un estudio reciente, la FAO estima el promedio de la elasticidad-precio en 0.2, aproximadamente (Comité de Problemas de Productos Esenciales, documento CCP 56/6, abril de 1956, apéndice II). Partiendo de una base puramente hipotética, este coeficiente podría entregarse en relación con los datos recientes relativos al intercambio y a los precios del café. Por ejemplo, la diferencia entre las importaciones reales de 1957 y la producción mundial exportable de 1958/59, que llega a unos 13.5 millones de sacos,

Pero, aunque el convenio de retención impidió que se produjera un trastorno en el mercado cafetalero mundial, estas medidas de comercialización no influyen directamente en el nivel anual de la producción ni del consumo. Tampoco contribuyen a fortalecer la posición competitiva de los productores latinoamericanos de café en momentos en que el aumento de la producción en otras partes del mundo amenaza a los mercados tradicionales de exportación de la región.

Por consiguiente, es ahora indispensable estudiar otras medidas que permitan restablecer en el mercado del café un equilibrio más esencial, mediante la introducción de cambios más trascendentales en la producción agrícola de las zonas cafetaleras que los permitidos por la reglamentación de las exportaciones exclusivamente.

En los países productores, para que esas medidas sean eficaces habrá que conceder especial atención al problema complejo de la estructura de la producción. En general no se conocen tan bien las condiciones de producción como las de intercambio y consumo internacionales, sobre todo en el caso de cultivos tropicales de exportación, entre ellos el café. Con todo, los estudios realizados conjuntamente en los últimos años por la CEPAL y la FAO sobre la producción cafetalera de varios importantes países productores latinoamericanos han contribuido a una mejor comprensión del problema

habría sido absorbida por un mercado libre únicamente a precios que fluctuasen entre 10 y 15 centavos la libra en Nueva York si la elasticidad-precio media se hubiese mantenido en 0.2 para esa amplia escala de precios. Sin embargo, los numerosos factores imponderables del mercado cafetalero no permiten en las condiciones actuales hacer estimaciones concretas.

II. CAUSAS FUNDAMENTALES DEL PROBLEMA CAFETALERO EN AMÉRICA LATINA

Hasta ahora la producción cafetalera ha reaccionado tradicionalmente en forma lenta y rezagada frente a una nueva situación del mercado. A esto se debe la reaparición de fluctuaciones cíclicas periódicas en el desarrollo de la industria. Gran parte de las dificultades actuales obedecen también al aumento de la producción, originado por la reanudación del movimiento cíclico de post-guerra.

Aunque la producción cafetalera aumentó más bien repentinamente en los dos últimos años cafetaleros, el problema de la industria cafetalera mundial en general y el de la industria latinoamericana en particular tienen raíces más profundas que el mero desequilibrio que empieza a observarse entre la producción y el consumo. Las verdaderas causas son más antiguas. Son la consecuencia de acontecimientos que se produjeron alrededor de 1930, o tal vez antes, y que recientemente han cobrado vigor, sobre todo en el decenio de 1949 a 1958, cuando los precios del café fueron favorables. Dichos acontecimientos pueden clasificarse en tres grupos: 1) la aparición excesiva de nuevas plantaciones en los principales centros productores de América Latina; 2) la mayor competencia de zonas no latinoamericanas, sobre todo del continente africano, y 3) la persistente inferioridad del nivel técnico y de productividad en el cultivo del café en América Latina, así como la lentitud con que se

agrícola. Se han publicado recientemente⁴ los resultados de los estudios en dos países, Colombia y El Salvador, y se está preparando otro acerca del Estado de São Paulo (Brasil).

Otro medio de resolver el problema del café depende del aspecto consumo. Por ejemplo, podrían organizarse campañas y otras actividades promotoras para estimular el consumo. Entre los problemas más difíciles del momento cabe mencionar el mayor consumo en los Estados Unidos de café soluble y la preparación de infusiones cada vez menos concentradas, dos tendencias que influyen en el nivel de las importaciones. Además, en muchos países europeos todavía se grava el café con aranceles de importación o impuestos al consumo. Entonces, tal vez se pueda, hasta cierto punto reducir la diferencia actual entre el consumo y la producción (véase el gráfico I) aumentando aquél. Pero es poco probable que con ello se reduzca la necesidad de introducir en la estructura de la producción los ajustes más fundamentales que se examinan más adelante.

No se propone el presente artículo juzgar las medidas adoptadas hasta la fecha en relación con el café, ni se refiere tampoco a los aspectos del consumo; trata más bien de explicar algunos factores pertinentes que se relacionan con la situación de los productores, tal como se presentaron a través de los estudios de la productividad, y señalar en qué dirección pueden buscarse en el plano de los caficultores las posibles variantes de una solución al problema de los excedentes de este grano.

⁴ *El café en América Latina. Problemas de la productividad y perspectivas. I. Colombia y El Salvador* (E/CN.12/490), publicación de las Naciones Unidas (Nº de venta: 58.II.G.4).

introducen en escala comercial más avanzados métodos de cultivo.

1. EXCESO DE PLANTACIONES EN AMÉRICA LATINA

En los últimos tiempos y en muchas partes del mundo se han hecho nuevas plantaciones, en proporción muy superior a la necesaria para suplir la probable demanda mundial de café. La mayor parte de estas plantaciones se halla en América Latina. Lógicamente, el principal factor que determina el volumen de las nuevas plantaciones cafetaleras en un período dado es su relativa rentabilidad en relación con la de los usos competitivos de la tierra y el capital. En el caso del café, la rentabilidad está determinada sobre todo por el nivel de los precios en el mercado mundial.

En los años treinta el precio del café era sumamente bajo por causa de la depresión mundial y la excesiva producción. En el Brasil, principal país productor, se acumularon enormes existencias, y para deshacerse de gran parte de este excedente no exportable fue necesario quemarlo. Además, muchas de las plantaciones viejas fueron abandonadas y casi se suspendió la plantación de nuevos cafetales. Al parecer la situación era diferente en los otros países latinoamericanos productores de café y pocas plantaciones, o tal vez ninguna, fueron realmente abandonadas. No obstante, sólo se registraron

muy pocas inversiones nuevas en lo que se refiere al sector cafetalero.

La pérdida de gran parte del mercado cafetalero mundial durante la guerra sólo contribuyó a acentuar estas tendencias. Los países productores mantenían grandes existencias y no había incentivo para establecer nuevas plantaciones. Al comienzo de la postguerra esta situación se modificó poco y la producción, sobre todo en el Brasil, fue considerablemente menor que antes de la guerra. Se hizo frente al mayor consumo mundial de café agotando las existencias acumuladas y el precio del grano sólo aumentó moderadamente hasta que las existencias se agotaron en 1949.

Sin embargo, se produjo entonces un cambio repentino en el mercado internacional del café. En menos de un año los precios de las variedades brasileñas aumentaron en Nueva York de unos 30 centavos a más de 50 centavos la libra. Aunque en los años subsiguientes hubo grandes fluctuaciones, los precios se mantuvieron por encima de este nivel hasta el segundo trimestre de 1958.

La consecuencia lógica del poderoso estímulo de los precios, que repercutió de inmediato entre los productores, fue un notable incremento de nuevas plantaciones. No se conocen cifras exactas del total de árboles plantados en cada zona. No obstante, se sabe que el aumento más sensacional ocurrió en la parte septentrional del Estado de Paraná (Brasil), donde las condiciones climáticas se consideraban marginales para el cultivo del café a causa de las heladas periódicas que allí ocurren, pero donde la calidad del suelo y la topografía de la tierra son especialmente favorables. Durante el presente decenio se extendió el cultivo del café a grandes extensiones de tierras vírgenes situadas al norte de Paraná, entre el Estado de São Paulo y el Paraguay. Como en muchos casos, se utilizó un excelente material de plantación, y los rendimientos son excepcionalmente elevados en los años buenos. Así, pese a las grandes fluctuaciones que ocasionan las heladas, el producto medio por hectárea parece ser bastante superior al nivel marginal.

Aunque las plantaciones de Paraná habían crecido bastante a comienzos del presente decenio y alcanzaban plena madurez a los cuatro años, su plena influencia en realidad no se dejó sentir hasta la cosecha de 1958. En dos oportunidades, en 1953 y en 1955, las heladas destruyeron los cafetos jóvenes y dañaron los cafetos de más edad, de modo que en cada ocasión la producción se redujo considerablemente en las dos cosechas subsiguientes por lo menos.

Sin embargo, como después de cada helada se reemplazaron de inmediato las plantaciones dañadas tardarán varios años más en madurar los nuevos cafetos y la edad media de todas las plantaciones habrá disminuído en la proporción correspondiente. Se calcula que la edad actual de gran parte de los árboles oscila entre los 3 y los 7 años.

En consecuencia, muchas de las plantaciones del Paraná sólo llegaron a plena producción en 1958 y el rendimiento de estos cafetales habrá de aumentar durante varios años.⁵ Por otra parte, el establecimiento de nuevas plantaciones ha descendido del nivel máximo

⁵ De las investigaciones realizadas conjuntamente por la CEPAL y la FAO, se desprende que en Colombia y El Salvador

que alcanzara entre 1950 y 1953, pero se puede calcular que la producción máxima en el Estado de Paraná se alcanzará en unos cinco años, si no hay nuevas heladas. Como la producción de Paraná en el presente año cafetalero representa casi la tercera parte de toda la producción latinoamericana, estos cambios tendrán enorme influencia en la industria cafetalera de toda la región.

Aunque ha sido mucho menos notable el establecimiento de nuevos cafetales en otras partes de América Latina casi todos los países han aumentado algo el número de sus plantaciones. Debido a ello la producción ha aumentado considerablemente en el actual decenio. En 1958/59 la producción cafetalera exportable de México, América Central y Colombia era respectivamente 23, 31 y 15 por ciento mayor que los promedios de 1950/51 - 1954/55. Cabe comparar estas cifras con el aumento de 77 por ciento en el total de la producción exportable brasileña durante el mismo período.⁶

Aunque la mayor demanda de la postguerra justificaba una cierta ampliación de la capacidad, es evidente que ésta ha aumentado excesivamente dando comienzo a un período de superproducción que no habría alcanzado aún su intensidad máxima.

2. LA COMPETENCIA DE OTRAS REGIONES

El aumento del cultivo cafetalero no se ha limitado a América Latina exclusivamente. En realidad y por primera vez en la historia del café, otro continente, África, está surgiendo como competidor importante en el mercado mundial. El marcado aumento de la producción cafetalera africana registrado desde los años treinta y las perspectivas de un mayor incremento de los cafetales en dicho continente plantean a América Latina más graves problemas que se agregan a sus propias dificultades.

En el cuadro 1 puede verse el curso seguido desde antes de la guerra por la producción mundial de café, en las principales regiones productoras. Casi todo el incremento de la producción mundial con respecto a 1934-38 se ha producido en el período más reciente. El mayor aumento relativo corresponde a África, cuya producción exportable normal es casi cuatro veces superior a la de antes de la guerra. Por otro lado, la producción brasileña sólo ahora ha excedido su nivel anterior a la guerra. Sin embargo, la de otros países latinoamericanos también ha aumentado en forma considerable.

El 61 por ciento con que contribuía el Brasil antes de la guerra bajó en este decenio a menos de la mitad de la producción mundial total, salvo en el año cafetalero 1958/59. En cambio, la contribución africana aumentó en más del doble durante el mismo período, llegando este año al 17 por ciento del total mundial. El incremento de la participación de los demás países latinoamericanos no bastó para contrarrestar totalmente la declinación proporcional a largo plazo del Brasil y

los rendimientos llegan al máximo cuando los cafetos tienen de 10 a 12 años; desde entonces empieza la declinación gradual a no ser que se adopten medidas de compensación. Los datos preliminares obtenidos para el Brasil parecen confirmar esta modalidad, por lo menos lo que se refiere a los cafetos existentes. Cuéntase ahora con nuevas variedades que maduran más pronto y alcanzan mucho antes su rendimiento máximo. Véase E/CN.12/490, *op. cit.*, pág. 88.

⁶ Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, *op. cit.*

Cuadro 1

CAFÉ: PRODUCCIÓN MUNDIAL EXPORTABLE POR REGIONES PRINCIPALES

Región	1935/36- 1939/40	1950/51- 1954/55	1958/59	1935/36- 1939/40	1950/51- 1954/55	1958/ 1959
	(Millones de sacos)			(Porcientos)		
América Latina	32.0	26.1	41.0	88	80	79
Brasil	22.0	14.7	26.5	61	45	51
Otros países	10.0	11.4	14.5	28	35	28
África	2.4	5.7	9.1	7	18	17
Resto del mundo	1.8	0.8	2.0	5	2	4
Total	36.2	32.6	52.1	100	100	100

FUENTE: 1935/36-1939/40: Pan American Coffee Bureau, *Coffee Statistics*, Nos. 14 y 15. 1950/51-1954/55: Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, *Foreign Agriculture Circular*, 13 de octubre de 1958. 1958/59: Estimación más reciente del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos.

la participación de América Latina en la producción cafetalera mundial disminuyó de 88 por ciento antes de la guerra a 79 por ciento en 1958/59.

El incremento un tanto espectacular de la producción africana de café obedece a varios factores. Acaso el más importante sea la posición unilateral adoptada por el Brasil para sostener los precios del mercado mundial en los años treinta al amparo de la cual pudo aumentar la producción de otras regiones. Parece que antes de la guerra tanto los otros países latinoamericanos como el África aprovecharon este resguardo del precio para aumentar su participación en el mercado. El actual convenio de retención ha modificado la situación: ahora todos los países latinoamericanos contribuyen a proteger los precios del café en el mercado mundial, si bien el Brasil todavía soporta la carga mayor. Sin embargo, hasta ahora no ha sido posible extender el convenio de retención para incluir a los productores africanos y parece que la situación actual vuelve a colocar al África en posición ventajosa respecto de América Latina.

Es probable que el gran aumento de la producción africana de café no sólo se deba a este factor. En efecto, los gobiernos de muchos territorios africanos han estimulado activamente la expansión del cultivo cafetalero con diversas medidas. Sobre todo en el Congo Belga y en el África Oriental Británica se ha progresado mucho en resolver las dificultades técnicas de la producción. En éstas y otras zonas funcionan estaciones experimentales modernas y se han organizado servicios eficaces de divulgación agrícola en escala poco común en América Latina. También se aplican sistemas de respaldo de los precios en diversas zonas y el café africano recibe un tratamiento preferencial por parte de los países europeos importadores con los cuales tienen los africanos vinculación especial. Por ejemplo, en Francia se aplica un arancel *ad-valorem* de 20 por ciento al café procedente de "zonas extranjeras", y el mercado común de países europeos también dará preferencia al café de los territorios asociados antes que al producido en América Latina.⁷

Como bien se sabe, un factor especial que ha favorecido el uso del café africano ha sido el cambio ocurrido recientemente en la modalidad del consumo en los

Estados Unidos y en algunos países importadores menores, al aumentar el consumo de cafés solubles. Mientras que en 1949 sólo un 2 por ciento de las importaciones de café en los Estados Unidos se destinaba a la elaboración de cafés solubles, ese tanto por ciento llegó a 20 en 1957. En 1958 habría continuado la misma tendencia. Gran parte del café que se emplea en este procedimiento es del tipo "Robusta", variedad que constituye el 80 por ciento de la producción africana.⁸

Por último, la existencia de niveles de salarios inferiores a los de América Latina también ha contribuido al desarrollo del cultivo cafetalero africano. Este factor, junto con el mayor rendimiento de las variedades "Robusta", ha permitido la explotación lucrativa de las plantaciones africanas pese a que los precios del café africano "Robusta" en el mercado mundial han estado muy por debajo del precio medio obtenido por el café latinoamericano, que es del tipo "Arabica" exclusivamente.

La creciente competencia de las regiones productoras no latinoamericanas ha llegado a ser pues, una característica importante y permanente del mercado mundial del café. Es casi seguro que esta competencia será todavía mayor en el difícil período que se avecina. Por lo tanto, la industria latinoamericana en conjunto tendrá que hacer un esfuerzo supremo para robustecer su posición frente a sus rivales.

3. PRODUCTIVIDAD DE LA INDUSTRIA CAFETALERA LATINOAMERICANA

Un aspecto que ha merecido hasta ahora poca atención en los debates nacionales o internacionales sobre la situación del café, es el de la relativa eficiencia de los métodos de producción. No obstante, como la baja productividad es una de las principales causas de las dificultades con que se enfrenta la industria latinoamericana, es indispensable que todo intento serio por resolverlas trate a fondo de la compleja estructura de productividad del café.

Debido en parte a esta falta de atención a los problemas de la productividad, muchos gobiernos latinoamericanos no han contado con suficientes datos para llegar a conclusiones firmes sobre estos problemas o para determinar su importancia relativa. Los estudios del café, a que se ha hecho referencia, efectuados con-

⁷ FAO. Serie de Productos, N° 29, *Productos agrícolas y el mercado común europeo*, 1957.

⁸ FAO, *La industria latinoamericana del café*, op. cit.

juntamente por la CEPAL y la FAO, fueron los primeros en examinar la productividad en el orden nacional mediante extensas y representativas investigaciones sobre el terreno. El análisis que se hace a continuación se basa principalmente en las observaciones contenidas en los estudios aludidos.⁹

Una de las principales conclusiones a que se llegó en los estudios efectuados en El Salvador y Colombia era que en gran parte de las fincas cafetaleras se aplicaban métodos primitivos de producción. Como sólo se efectúan muy pocas operaciones de cultivo, es muy bajo el producto medio por hectárea o por hora-hombre. Así puede verse en el cuadro 2, que muestra la aplicación de las principales faenas de cultivo en ambos países.

Cuadro 2

CAFÉ: FRECUENCIA DE LAS PRINCIPALES LABORES DE CULTIVO EN COLOMBIA Y EL SALVADOR
(Porcientos de la superficie total de los cafetales en producción)

	Colombia 1955/56	El Salvador 1954/55
Deshierbes	97	99
Poda del caféto	27	49
Aplicación de fertilizantes	13	34
Conservación del suelo	15	11
Combate de plagas y enfermedades	22	52

FUENTE: *El café en América Latina. Problemas de la productividad y perspectivas: I. Colombia y El Salvador* (E/CN.12/490), publicación de las Naciones Unidas (Nº de venta: 58.II.C.4), pp. 48 y 130.

Se advierte que hasta en El Salvador, considerado comúnmente como el país que cuenta con los métodos más adelantados, en 1954/55 no se usaron abonos en dos tercios de la superficie cultivada; en casi el 90 por ciento de ésta se hizo caso omiso de las prácticas de conservación del suelo, pese a que predomina la tierra montañosa, y en casi la mitad de las plantaciones no se podaron las plantas ni se combatieron las plagas y enfermedades, tan comunes cuando el café se cultiva a la sombra (como ocurre en ambos países). En Colombia, los datos del estudio relativo al año 1955/56 demuestran la existencia de métodos de producción menos intensivos aún. En dicho país, los métodos modernos de producción sólo se aplican ocasionalmente al cultivo del café y puede calcularse que bastante más de la mitad de todas las plantaciones no reciben cuidado alguno, salvo un pequeño deshierbe. Esto guarda relación sobre todo con las nuevas fincas recientemente establecidas en zonas apartadas como los departamentos de Boyacá, Huila y Magdalena, donde el rendimiento medio por hectárea es bajo.¹⁰

Existe además la tendencia a cultivar el café en escala muy reducida y en condiciones primitivas. Así, en Colombia el 36 por ciento y en El Salvador el 50 por ciento de las fincas tenían cada una menos de una hectárea de cafetales en producción.¹¹ Es sumamente difícil

⁹ Por razones obvias no es posible examinar aquí todos los aspectos de estos estudios. Para el análisis detallado de la productividad del cultivo del café se remite al lector al documento citado en la nota 4.

¹⁰ Véase CEPAL/FAO, *Estudio del café en Colombia*, op. cit.

¹¹ E/CN.12/490, op. cit., pp. 30 y 116. Estas pequeñas fincas representaron el 5 y el 4 por ciento, respectivamente, de la producción total.

aplicar métodos eficaces en esas fincas y si muchas de ellas obtuvieron ingresos razonables fue solamente porque los precios del café eran buenos en el último decenio.

Otro indicio de las dificultades fundamentales con que se enfrenta la industria es la gran proporción de cafetos viejos y que deben reemplazarse. Como el rendimiento por árbol empieza a declinar gradualmente una vez alcanzado el máximo, que en estos dos países suele ser a los 10 o 12 años, los gastos medios de producción aumentan hasta el punto de resultar antieconómico conservar la plantación vieja.

En El Salvador y Colombia se descubrió que el 63 y el 61 por ciento, respectivamente, de todas las plantaciones existentes tenían más de 15 años cuando se efectuaron los estudios. Puede considerarse antieconómica la producción de una proporción elevada de dichas plantaciones sobre todo si se tiene en cuenta que ahora prevalece una baja general del precio pagado a los caficultores, lo que tiende a acentuar la obsolescencia económica de las plantaciones viejas.

Los datos que se conocen de otros países latinoamericanos acusan la existencia de problemas análogos o más críticos aún. Se sabe que en el Brasil, por ejemplo, las condiciones de muchas de las plantaciones del Estado de São Paulo son deficientes debido a la edad excesiva, al mal cuidado y a la abundancia de variedades de cafetos de bajo rendimiento. Con arreglo a los niveles de precios y salarios de fines de 1958, se estimó que para que el cultivo fuera económicamente factible, el rendimiento mínimo por hectárea debería ser de 500 a 600 kilogramos. Se ha podido comprobar que de un total de 1 400 millones de cafetos, unos 500 millones, o sea casi el 36 por ciento, son de rendimiento inferior a ese mínimo.

A estos factores técnicos, que influyen en las principales regiones productoras, cuya producción de café es por lo demás satisfactoria, viene a añadirse el problema del cultivo del café en las regiones ecológicamente marginales. En todos los países hay zonas en las cuales se cultiva el café a grande o poca altura sobre el nivel del mar, en terrenos muy inclinados o en suelos inadecuados. En Colombia, por ejemplo, se comprobó que casi el 10 por ciento de las plantaciones estaban a menos de 1 000 metros sobre el nivel del mar, altura considerada mínima en ese país para que sea eficaz la producción.

En algunas partes de América Latina también han tenido enorme influencia sobre los costos de producción algunos factores económicos generales ajenos a la estructura propiamente dicha de la producción cafetalera. El ejemplo más notable de ello lo presenta Venezuela donde los salarios rurales han acusado un firme y brusco aumento, estimulados por el desarrollo de la industria petrolera y la rápida urbanización. Como el alza de los salarios fue de tal magnitud que los caficultores no pudieron contrarrestarla con el mejoramiento de la técnica, actualmente la industria se encuentra en decadencia. Aunque esta situación extrema no existe en otros países latinoamericanos, el ejemplo de Venezuela merece que se le preste atención ya que en otras partes podría producirse una situación análoga con efectos muy parecidos en el sensible sector cafetalero.

En forma paradójica, el último decenio de precios

favorables para el café parece haber acentuado y no disminuido los problemas de la baja productividad. En este período los caficultores no se vieron en gran necesidad de concentrar su atención en medidas encaminadas a reducir los gastos de producción o a introducir nuevas técnicas. Además, la tendencia a una excesiva dispersión del cultivo del café y el evidente aumento del número de plantaciones muy pequeñas contribuyeron a que resultara más difícil hacer conocer a los agricul-

tores mejores métodos en lo que se refiere a la producción.

Por esto la industria cafetalera latinoamericana se encuentra hoy ante un importante problema estructural de baja productividad que debe su origen a varios factores. Este problema se hace más patente ahora con la fuerte competencia, por lo que es preciso darle una pronta solución para proteger los fundamentos de esta industria.

III. POSIBLES SOLUCIONES DEL PROBLEMA A LARGO PLAZO Y SUS REPERCUSIONES SOBRE LA POLÍTICA ECONÓMICA

Pese a la gravedad de la situación, América Latina cuenta con los instrumentos, los recursos y la experiencia necesaria para hacer los ajustes estructurales requeridos. Pero es poco probable que éstos sean eficaces a menos que el productor se familiarice con las diversas soluciones que se le presentan y a menos también que se estudie la posibilidad práctica de las diversas variantes desde el punto de vista de la política nacional. En las condiciones actuales, la autoridad de normas oficiales, moderadas pero eficaces, contribuiría mucho a aliviar la incertidumbre que prevalece entre los caficultores acerca del porvenir de la industria. Sin embargo, tales normas suelen tener en cuenta tanto la situación de divisas de cada país como el problema a largo plazo de la productividad del café y la situación económica de la población cafetalera.

El examen de dichas soluciones y de algunas de las formas en que pueden efectuarse cabe dividirlo del modo siguiente:

1. Posibilidades de mejorar la eficacia de la producción cafetalera y de reducir los gastos unitarios de producción aumentando los rendimientos.
2. Cambios en el uso de los recursos agrícolas de las zonas productoras de café, que suponen:
 - a) eliminar la excesiva capacidad de producción mediante el abandono o eliminación de las zonas marginales;
 - b) sustituir por otras empresas agrícolas y pecuarias a fin de reforzar los ingresos de los caficultores y aprovechar los recursos desplazados.

En una política cafetalera eficaz se combinan ambos enfoques. Es evidente que la disminución de la capacidad de producción sería más provechosa para la industria si se combinara con un aumento de la productividad media y con una mayor diversificación de la producción agropecuaria en las zonas cafetaleras. Sin embargo, será necesario equilibrar cuidadosamente las normas que persigan este fin para impedir el aumento de la producción cafetalera total, lo que podría ser el resultado de la adopción general de mejores métodos de cultivo. Parece que desde el punto de vista de la industria en su conjunto sería mejor establecer una correlación entre los aumentos de la productividad y las reducciones de la capacidad mediante incentivos adecuados.

1. POSIBILIDAD DE AUMENTAR LA PRODUCTIVIDAD DE LOS CULTIVOS DE CAFÉ

Desde el punto de vista individual de los caficultores la solución más aceptable del problema del café es la que

les permita mantener su ingreso neto total aun cuando baje el precio del café. Uno de los medios de conseguirlo consiste en mejorar su sistema de cultivo y aumentar la productividad de los principales recursos utilizados en el cultivo cafetalero: tierra, mano de obra y capital.¹²

Uno de los factores esenciales para mejorar la productividad consiste en aumentar el rendimiento por hectárea. Los estudios del café realizados en virtud del programa CEPAL/FAO han señalado la estrecha relación que existe entre el rendimiento y la productividad de la mano de obra, como puede verse en el cuadro 3. Por

Cuadro 3

COLOMBIA: PRODUCTIVIDAD MEDIA DE LA MANO DE OBRA Y PROPORCIÓN DE LAS PLANTACIONES PARA LOS DIVERSOS RENDIMIENTOS, 1955/56

Rendimiento por hectárea (Kg de café trillado)	Productividad de la mano de obra (Kg por hora-hombre)	Proporción del total de las plantaciones (Porcientos)
Hasta 250	0.33	19
251 a 400	0.52	24
401 a 550	0.49	16
551 a 700	0.60	17
701 a 850	0.65	11
851 a 1 100	0.65	8
más de 1 100	0.81	7
<i>Total nacional</i>	<i>0.66</i>	<i>100</i>

FUENTE: Estudio del café CEPAL/FAO, cifras inéditas.

ejemplo, en las plantaciones de rendimiento más elevado la productividad de la mano de obra era dos veces y media superior a la del grupo de menor rendimiento, que constituye casi la quinta parte de todas las plantaciones.

La magnitud de estas diferencias de productividad entre importantes sectores de las plantaciones cafetaleras de un país que utiliza métodos de producción relativamente homogéneos, demuestra que la estructura de la

¹² En general los gastos en mano de obra representan más del 70 por ciento del total de los gastos corrientes de operación de la industria cafetalera latinoamericana. Para fines de simplificación, sólo se empleará el término productividad de la mano de obra para significar el volumen total de café producido por unidad de mano de obra empleada en un año cafetalero, sin tener en cuenta los efectos separados de la tierra y el capital. En todos los casos se cita el volumen total de mano de obra empleada, es decir, incluyendo la cuantía importante del trabajo familiar no remunerado.

productividad del cultivo del café es más variada y tal vez más flexible de lo que a veces se supone.

Gran parte de las diferencias de productividad que se han encontrado en distintas partes de Colombia parecen deberse a diferencias en las condiciones naturales de producción más bien que a diferencias en la técnica empleada. Esto se explica porque una vez plantados los cafetos suele prestarse poca atención a su cultivo y porque el proceso de producción consiste sobre todo en la recolección periódica de las cosechas.

Por lo tanto, en estas condiciones, que parecen prevalecer en muchas partes de América Latina, los rendimientos bajos suelen corresponder con desfavorables condiciones de cultivo. Parece probable, pues, que las autoridades encargadas de dictar normas concluyan que se podrá mejorar la situación si se desalienta la producción cafetalera en dichas partes y se concentra la producción en las zonas más apropiadas, con mayor facilidad que si se trata de perfeccionar los métodos de cultivo en las demás.

En general, la mayor utilidad por unidad invertida en los servicios de divulgación y en programas técnicos análogos se obtiene en las zonas de elevado rendimiento que ya cuentan con mejores sistemas de producción que el término medio, pero donde hay todavía grandes posibilidades de mejorar el cultivo del café. En este caso, el problema consiste en fijar prioridades para el uso de los escasos fondos disponibles teniendo en cuenta el interés nacional en su totalidad.

Sin embargo, la existencia de una correlación entre el bajo rendimiento y las condiciones desfavorables de cultivo en el país no debería ocultar la existencia de otra correlación importante entre el rendimiento y los métodos de producción. Aunque el cultivo del café dependa casi exclusivamente de la mano de obra y aunque sólo haya sido posible hasta ahora utilizar apenas el material que ayuda a economizar el uso de aquella (factor que en otros tipos de agricultura aumentaría considerablemente la productividad de la mano de obra), parece que todavía hay mucho campo para aumentar la productividad del café. Frecuentemente, la base de esa mejora podría encontrarse en el empleo más parejo y efectivo de la mano de obra en las diversas operaciones de cultivo, a las que habría que intensificar moderadamente al propio tiempo que se utilizan mejores variedades de cafetos, de abonos y de otros elementos que aumenten el rendimiento.

Un programa de investigaciones a largo plazo en el Estado de São Paulo ha puesto en evidencia un importante ejemplo práctico de lo que técnicamente puede hacerse. Aquí, pese a las condiciones naturales favorables, el bajo nivel técnico ha hecho con frecuencia que zonas productivas se vuelvan antieconómicas. Bajo la presión del anterior período de excedentes de café en los años treinta, el Instituto Agronómico de Campinas ha efectuado investigaciones en el último cuarto de siglo sobre el uso integrado de los factores de producción y métodos de la producción cafetalera, llegando a la creación de un "nuevo sistema" adaptado a las condiciones que prevalecen en São Paulo. Dicho sistema supone el uso de cafetos de alto rendimiento, una menor distancia entre los árboles, un uso intensivo de abonos y la conservación del suelo y del agua. La combinación de estas

medidas más adelantadas tuvo como resultado un rendimiento por hectárea cuatro o cinco veces superior al obtenido en las plantaciones antiguas. Los gastos totales de producción unitaria también se reducen considerablemente con estos métodos, aunque las grandes economías que se lograron en el uso de la tierra y la mano de obra quedan anuladas en parte por el mayor gasto que se hizo de abonos.

El sistema de producción de Campinas ya ha sido adoptado en escala comercial por muchas fincas progresistas de São Paulo sin especial incentivo económico. No obstante, se podría contribuir ahora a la adopción más general del "nuevo sistema" mediante un programa moderado de asistencia financiera. Este programa ayudaría a estimular el proceso de adaptación ya iniciado dando a conocer a los agricultores las posibilidades de una producción lucrativa.

Como en casi ningún otro país latinoamericano se ha efectuado una investigación de esta especie, todavía no pueden hacerse recomendaciones concretas acerca de las prioridades que deben fijarse en cada zona a los diversos adelantos técnicos. Los estudios de la productividad realizados en Colombia y en El Salvador han hecho que se comprenda mejor el problema y pueden ofrecer alguna orientación, pero no podrán suplantar las investigaciones integradas ni los programas experimentales que se propongan concretamente proporcionar una solución a largo plazo para los problemas de la productividad en cada zona.

Es imprescindible determinar qué aumentos de los rendimientos y de la productividad de la mano de obra puede esperarse en las actuales circunstancias de las diversas variantes prácticas que ya se ofrecen a los agricultores. Por ejemplo, no se sabe con certeza si sería más conveniente emplear cualquier mano de obra adicional en el replante, en nuevas podas o en un deshierbe más a fondo y mejor; por esto se debería prestar mayor atención a estos problemas prácticos fundamentales. Por otra parte, también es necesario emprender proyectos de larga duración análogos a los que se aplican en el Brasil para apreciar la importancia de los cultivos de cafetos a la sombra en relación con los cultivos sin sombra. Las actuales dificultades de la industria cafetalera demuestran la urgencia de hacer más aún por coordinar los programas técnicos de la región a fin de llegar a soluciones integradas.

Ofrece un ejemplo concreto de cómo puede mejorar el rendimiento con la aplicación de métodos más adelantados adaptados a las condiciones de la producción comercial, el estudio acerca de los efectos de los fertilizantes realizado en relación con el estudio del café CEPAL/FAO en Colombia.¹³ Se seleccionaron con este fin varias fincas del departamento de mayor producción (Caldas) donde las condiciones de cultivo son bastante homogéneas. Después de dejar un margen de tolerancia para el efecto de las diferencias de insumo de mano de obra y de altura sobre el nivel del mar, se aisló la relación entre los rendimientos de café y la intensidad de la aplicación de abonos. Los resultados aparecen en el cuadro 4.

Los rendimientos adicionales aumentaron mucho en

¹³ *El café en América Latina, op. cit.*, pp. 66 a 68.

Cuadro 4

CAFÉ: RELACIÓN NETA^a ENTRE LA APLICACIÓN DE FERTILIZANTES Y LOS RENDIMIENTOS DE LAS FINCAS COMERCIALES DE CALDAS, COLOMBIA
(Kilogramos por hectárea)

Insumo de fertilizantes b	Rendimiento en café	
	Total	Marginal
0	710	—
1-100	730	20
101-200	800	70
201-300	890	90
301-400	1 235	345
401-500	1 320	85
501-600	1 360	40
601-700	1 380	20
701-750	1 390	10

FUENTE: *El café en América Latina, op. cit.*, p. 68.

a Dejando un margen de tolerancia por las diferencias de insumo de mano de obra y de altitud.

b Incluidos los fertilizantes minerales y orgánicos; los últimos en función de los primeros (sobre la base de su valor).

esas fincas con pequeñas aplicaciones de fertilizantes. Pero luego mejoraron y alcanzaron el máximo cuando el insumo fue de 201 a 300 y de 301 a 400 kilogramos de abono por hectárea, para decaer después rápidamente. Este proceso es normal: el rendimiento marginal aumenta con aplicaciones muy pequeñas de fertilizantes y disminuye cuando las proporciones son muy altas. La aplicación de fertilizantes es, sin duda alguna, uno de los principales factores que influyen en la productividad del café. Sin embargo, como las condiciones no son las mismas, sería necesario evaluar los gastos y el producto obtenido con la aplicación de fertilizantes en cada región y compararlos con los de las demás labores que mejoran el cultivo antes de determinar el nivel del insumo óptimo de fertilizantes.

Entre las medidas de orden económico que podrían utilizarse para aumentar la productividad de los cultivos del café merece especial mención el uso más intensivo del crédito a la producción. En casi todas partes este crédito, sea cual fuere su fin, es concedido exclusivamente por instituciones comerciales que no siempre tienen cabalmente en cuenta los problemas particulares de la industria cafetalera. En la ejecución de programas agrícolas se ha comprobado casi siempre que uno de los medios más eficaces de influir en los métodos de producción es combinar las diferentes tasas de interés para los diversos tipos de crédito a la producción con la inspección técnica del uso que se da a los fondos prestados. Como muchos caficultores dependen habitualmente del crédito y como existen muchas instituciones crediticias en casi todas las zonas cafetaleras, la concesión de créditos supervisados podría tener consecuencias incalculables sobre todo para las fincas pequeñas que hasta ahora han utilizado muy poco los métodos avanzados.

El plan de créditos constituye actualmente uno de los pocos vínculos reales entre los caficultores y el resto de la economía. En la mayoría de las zonas productoras, su expansión no supondría un aumento importante de los gastos generales, ni tampoco innovaciones técnicas, dado que para este objeto podrían emplearse las instituciones financieras existentes asesoradas por los servicios de divulgación.

2. CAMBIOS EN EL USO DE LOS RECURSOS EN LAS FINCAS CAFETALERAS

El solo aumento de la eficiencia no puede resolver el problema y apenas representa una fase del problema total de modificación de la estructura. En realidad, a menos que se siga una política adecuada, es muy posible que el aumento de la productividad resulte en una producción total todavía mayor. Por lo tanto, es necesario considerar el mejoramiento de la productividad simultáneamente con la reducción de la producción y buscar medidas capaces de promover estos dos objetivos que al parecer son contradictorios.

La única manera de contener el aumento de la producción es dejar fuera de producción parte de la superficie cultivada. Pero es poco probable que los caficultores acepten este criterio, a menos que puedan usar la tierra, la mano de obra y los demás recursos que queden disponibles como consecuencia de esa medida en otras empresas que les proporcionen ingresos análogos o aún mayores.

a) La reducción de la capacidad productiva

No es fácil definir el concepto de "producción excesiva" en relación con el café. No sólo depende, como en el caso de otros productos, del nivel de los precios, sino que la misma capacidad de producción varía continuamente debido a que las nuevas plantaciones han entrado en producción, a que las plantaciones adultas han llegado al ciclo de rendimiento, y al reemplazo o abandono de las plantaciones muy viejas. Por lo tanto sería sumamente difícil mantener un equilibrio entre la producción y el consumo aunque prevaleciera en el mercado internacional precios de equilibrio a largo plazo.

En las condiciones actuales de demanda sería muy difícil estabilizar los precios a los niveles que prevalecían en julio de 1958, cuando comenzó el presente año cafetalero, sin reducir la producción. Esto se comprueba al saber que aun cuando América Latina retiró cerca de 12 millones de sacos, es decir, el 29 por ciento de su producción exportable de 1958/59,¹⁴ ello no bastó para estabilizar los precios del mercado internacional. Entre julio y diciembre de 1958 el precio del café Santos bajó en Nueva York de 47 a 41 centavos por libra, aproximadamente.

La magnitud del problema del exceso de capacidad se acentúa más aún si se considera que nuevas plantaciones entrarán en el período de producción y que esta última seguirá aumentando probablemente en los años venideros. Parece que con arreglo a las tendencias actuales y a menos que se adopten medidas especiales, el excedente en América Latina será por lo menos igual durante muchos años a un tercio de su producción total.¹⁵

Es poco probable que los productores se decidan, por propia iniciativa, a reducir la producción de café

¹⁴ Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, *Foreign Agriculture Circular, op. cit.*

¹⁵ Una reducción de esta magnitud plantearía un enorme problema a los caficultores. Como cabe suponer que las plantaciones de rendimientos más bajos serían las primeras en quedar fuera de producción, para reducir ésta en un tercio habría que eliminar más de la mitad del total de las plantaciones cafetaleras de América Latina lo que perjudicaría a millones de personas.

en proporción tan importante. La experiencia enseña que hasta en los períodos de precios muy bajos del café, como en los años treinta, fue muy lento el proceso de abandono de las plantaciones o de su sustitución por otros cultivos, y que en muchas regiones no se redujo la capacidad. A los precios relativamente elevados que se pagan actualmente al caficultor, que son una consecuencia del apoyo prestado por el mercado internacional mediante la retención de una parte de las existencias disponibles, parece que habrá muy poco incentivo para reducir la producción cafetalera.

Esta renuencia de los caficultores a eliminar siquiera sus plantaciones menos productivas como consecuencia de las fluctuaciones del mercado mundial, no sólo obedece a la necesidad de encontrar nuevas fuentes de ingreso en efectivo, sino a que los productores consideran estas plantaciones una inversión valiosa cuya pérdida tendría que ser compensada de algún modo. Además, la eliminación misma de las plantaciones y la preparación de la tierra para otras empresas agropecuarias requiere nuevas inversiones que tendrían que hacerse en una época de descenso de los ingresos agrícolas corrientes.¹⁶

Estas consideraciones sugieren varias posibilidades en relación con la política cafetalera oficial. En caso de prestarse una asistencia financiera especial para salvar cada uno de los obstáculos mencionados, tal vez el cultivo del café se adaptaría rápidamente a las nuevas condiciones del mercado y se reduciría el período de sobreproducción. Es lamentable que no haya en América Latina precedentes en esta materia, razón por la que es necesario proceder a un cuidadoso estudio para determinar la eficacia, la viabilidad y el costo de las diversas medidas.

Los fondos oficiales que se utilizan para poner en práctica la política cafetalera hasta ahora se destinan principalmente a la adquisición, el transporte y el almacenamiento de cantidades inexportables de café y no se han usado en gran escala con el fin especial de estimular los ajustes estructurales de la producción o de mejorar los métodos de cultivo. Se han acumulado así grandes existencias que no sólo constituyen una carga para el mercado internacional y una causa permanente de incertidumbre respecto de los precios, sino que representan una inversión costosa e improductiva que los países latinoamericanos mal pueden soportar en estos momentos.

Por ejemplo, el programa del Brasil para 1958/59 prevé que el Instituto Brasileiro do Café comprará el 40 por ciento de la producción exportable, es decir, más de 10 millones de sacos, lo que representa una inversión de 12 700 millones de cruzeiros. Si se destinara parte de estos recursos más bien a eliminar las plantaciones viejas (mediante préstamos a los agricultores dispuestos a renunciar al cultivo del café) y a estimular la producción agrícola de otra índole, tal vez se obtendrían resultados más económicos. Como en este caso falta experiencia, no es fácil predecir las consecuencias que tendría la aplicación de una política oficial enérgica para eliminar, pongamos por caso, las plantaciones de bajo rendimiento. Pero las sumas gastadas en 1958/59

¹⁶ Más adelante se estudiará por separado el problema de las posibilidades de producir otros cultivos en las regiones cafetaleras.

serían más que suficientes, por ejemplo, para compensar a los agricultores de São Paulo el capital representado por los 500 millones de cafetos de mínimo rendimiento y reducir de modo permanente la capacidad productiva en unos 2.5 millones de sacos.¹⁷

Hasta valdría la pena estudiar en algunos casos si conviene estimular el replante. Una de las ventajas del reemplazo parcial de los cafetales viejos y de bajo rendimiento por plantaciones nuevas de alta productividad sería la disminución real de la capacidad productiva. Las nuevas plantaciones tardarían tres o cuatro años en madurar y es probable que entonces las condiciones del mercado hayan mejorado algo si las otras medidas resultaran eficaces. También es probable que esta variante sea la más aceptable para los caficultores porque, además de permitirles continuar en sus negocios habituales, contribuiría a diversificar la estructura de su producción¹⁸ y a robustecer su posición competitiva en el mercado cafetalero internacional. Por otra parte, a menos que la nueva capacidad productiva alcanzada fuera mucho menor que la eliminada, con ello sólo se conseguirá aplazar por algunos años el grave inconveniente de la sobreproducción.

Parecen ahora más favorables que en los años treinta las perspectivas de ejecutar un plan encaminado a reducir la capacidad productiva total mediante la eliminación de las plantaciones marginales. La demanda mundial de café acusa un nivel sin precedentes y sólo recientemente la producción cafetalera ha llegado a exceder las necesidades del consumo. Al propio tiempo han mejorado en forma notable las posibilidades de diversificación, como se verá en el apartado siguiente. Sin embargo, la experiencia enseña que la reducción de la producción total es uno de los objetivos más difíciles para cualquier sector de la agricultura y que en el caso del café se requerirá un gran esfuerzo para que los resultados sean satisfactorios.

b) *La diversificación de la agricultura en las zonas cafetaleras*

La manera de resolver el problema de la sobreproducción de café que despertará tal vez mayor interés es la de transferir los recursos que ahora se emplean en el cultivo de este grano a otras actividades agropecuarias. Se conseguiría así que los ingresos agrícolas estuvieran menos expuestos a los descensos del precio del café.

En general puede innovarse mucho en ese sentido. En relación con períodos anteriores de sobreproducción de café, como el de los años treinta, son mucho mayores y más variadas las diversas posibilidades que se ofrecen a los caficultores. Han evolucionado rápidamente los mercados internos de los países productores de café y en consecuencia ha aumentado considerablemente la demanda de todos los productos alimenticios y agrícolas,

¹⁷ En estos cálculos se supone que el valor unitario medio de los cafetos de bajo rendimiento es de unos 20 cruzeiros.

¹⁸ Como en São Paulo los rendimientos medios de las nuevas plantaciones a menudo serían cuatro o cinco veces superiores a los de los cafetales que se fueran eliminando, este procedimiento tal vez permitiría reducir hasta en un 80 por ciento la superficie cafetalera, quedando disponible para otros fines gran parte de la tierra.

Cuadro 5

INDICES DE PRECIOS DEL CAFÉ Y OTROS PRODUCTOS AGRÍCOLAS EN EL BRASIL Y COLOMBIA, 1948-58
(1948 = 100)

Año	Brasil			Colombia		
	Precio interno de exportación del café	Precios al por mayor de los productos agrícolas excluido el café	Relación 1 + 2	Precio interno del café	Precio al por menor de los productos alimenticios	Relación 4 + 5
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1949	122	105	116	130	106	123
1950	203	106	192	188	127	148
1951	213	132	161	227	139	163
1952	216	155	139	243	145	168
1953	252	181	139	262	152	172
1954	464	214	217	359	168	214
1955	452	266	170	302	162	186
1956	482	318	152	404	173	234
1957	487	355	137	457	215	213
1958a	533	378	141	468	240	195

FUENTE: 1. *Boletín Mensual de Estadística*, Naciones Unidas. 2. *Conjuntura Económica*, Brasil. 4 y 5. *Revista del Banco de la República*, Colombia.
a Preliminar basado en los 8-10 primeros meses.

muchos de los cuales se podrían producir en las zonas que ahora se destinan principalmente al cultivo cafetalero.

Sin embargo, el alto nivel de los precios del café durante la postguerra en gran parte ha impedido hasta ahora que esta mayor demanda de otros productos influyera en la estructura de producción de las zonas cafetaleras. Aunque las alzas registradas por los precios del café en el mercado internacional —que llegaron al tope en 1949— no pasaron íntegramente a los productores (siendo absorbidas en parte por los derechos de exportación, las diferencias de cambio y otros gravámenes especiales),¹⁹ en general los precios del café en el mercado interno subieron hasta 1954 mucho más que los de otros productos agrícolas. (Véase el cuadro 5.) Por otra parte, con medidas oficiales se logró evitar de 1954 a 1957 que recayera sobre los productores todo el peso de la disminución en los precios del café.

Las cifras para 1958 que aparecen en el cuadro 5 todavía no son un reflejo exacto de lo ocurrido en el segundo semestre del año, cuando los precios del café (en moneda local) sufrieron un marcado descenso al propio tiempo que subían bruscamente los precios de otros productos agrícolas. En todo caso, parece que el efecto de las recientes fluctuaciones de precios ha sido anular la ganancia de los precios del café en relación con los de otros productos agrícolas desde que se inició en 1949 el auge de postguerra del café y nuevamente la relación entre los precios internos del café y de otros productos es menos favorable para el primero.

Parece que tanto en el Brasil como en Colombia se produjo un cambio importante en las relaciones de precios desde mediados de 1957 cuando los precios del café comenzaron a bajar. (Véase el cuadro 6.) A fines de 1958, los precios pagados al productor en las principales zonas cafetaleras habían disminuído en casi un 30 por ciento en relación con los niveles tope registrados en 1957,

¹⁹ Los precios en moneda local ascendieron más que los precios de Nueva York pero también hay que tener en cuenta el aumento general de los precios locales. Por consiguiente, los precios del café en relación con otros productos agrícolas no aumentaron tanto como lo habrían justificado las variaciones de los precios en el mercado internacional.

Cuadro 6

INDICE DE PRECIOS DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS AGRÍCOLAS EN RELACIÓN CON EL CAFÉ EN EL BRASIL Y COLOMBIA
(Relación de precios con el café en julio 1957 = 100)

Producto	Colombia		Brasil	
	Julio 1958	Diciembre 1958 a	Julio 1958	Diciembre 1958 a
	Arroz	115	159	163
Frijoles	120	141	99	159
Maíz	139	179	131	285
Carne	123	175
Leche	135	179

FUENTE: Precios mayoristas en el mercado de Bogotá; *Boletín Mensual de Estadística*. Precios medios recibidos por los agricultores en el Estado de São Paulo; Secretaría de Agricultura.
a Preliminar.

mientras que los precios de otros productos agrícolas continuaron en firme alza. Por consiguiente, en estos 18 meses los precios de los productos alimenticios básicos en ambos países, por ejemplo, aumentaron considerablemente en relación con los precios del café. Es poco probable que variaciones de esta magnitud, que pueden intensificarse en los años más próximos, no influyan en la estructura agrícola. Los gráficos II y III ilustran mejor las recientes variaciones de precios de algunos productos básicos en los dos principales países productores. La reciente declinación de los precios pagados al productor en moneda local se explica por la tendencia de los gobiernos a dejar que los productores soporten el peso de una parte creciente de la carga financiera constituida por la sobreproducción.

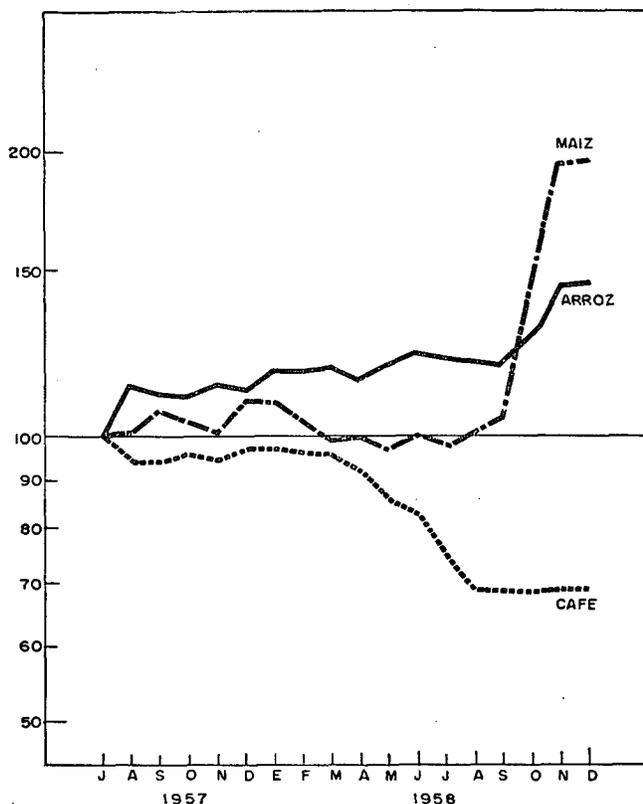
Todo indica que la nueva situación en materia de precios hace que se abandone el cultivo del café en algunas regiones. Así en el nordeste del Estado de São Paulo hacia fines de 1958 ya estaban disminuyendo, al parecer, las plantaciones de bajo rendimiento.²⁰ Gran parte de la tierra que quedaba libre se estaba convir-

²⁰ Observaciones basadas en una visita hecha en noviembre de 1958.

Gráfico II

BRASIL: ÍNDICES DE PRECIOS DE ALGUNOS PRODUCTOS AGRÍCOLAS^a
(Julio de 1957 = 100)

ESCALA SEMILOGARÍTMICA



FUENTE: Secretaría de Agricultura.
a Precios medios pagados a los agricultores en el Estado de São Paulo.

tiendo en pastizales para ganado lechero o se explotaba con cultivos anuales, de maíz por ejemplo, pero casi siempre se volvía a plantar parte de ella con cafetos según el "nuevo sistema". Ocurrieron estos cambios sin más incentivo financiero especial que la modificación de las relaciones de precios del café. Parece también que muchos agricultores sólo esperaban conocer las nuevas normas oficiales de carácter económico antes de pasar del café a otros cultivos. Pero en la mayor parte de América Latina no se han producido ni se han comunicado hasta ahora cambios espontáneos en la producción, por lo que es probable que la diversificación llegue a ser más difícil.

Mientras que la estructura de precios se ha vuelto más favorable para los productos distintos del café, y cabe suponer que esta situación perdurará, son varios los obstáculos importantes de carácter general que entorpecen el rápido aumento de la producción de otros cultivos en las fincas cafetaleras, como las dificultades de comercialización y transporte, por ejemplo.

La gran importancia del cultivo del café en América Latina se debe en no pequeña proporción a las ventajas especiales que presenta el manejo de este grano en relación con los otros productos agrícolas. Una vez elaborado en las fincas, el alto valor unitario del café hace

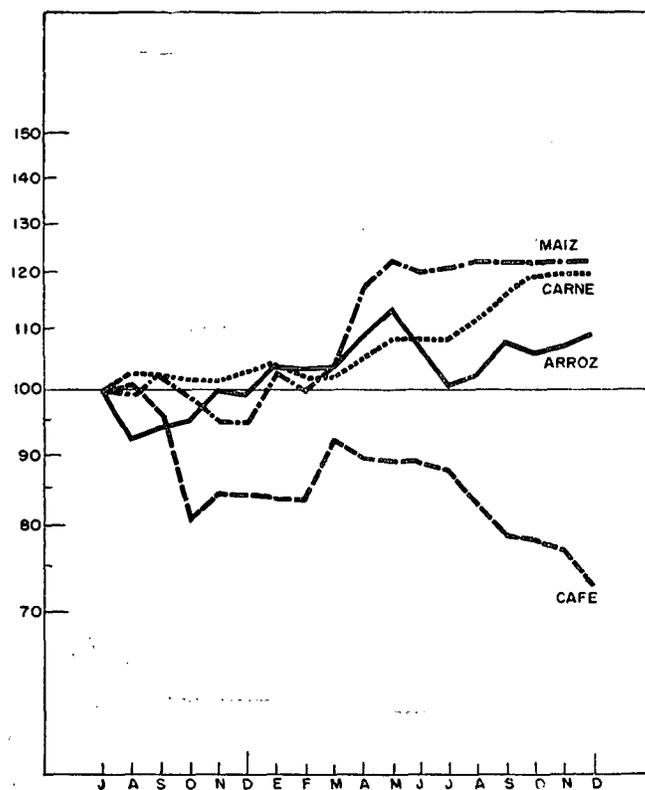
que sea económico su transporte a largas distancias; además, puede almacenarse por largos periodos sin que sufra la calidad. Como en América Latina los buenos medios de transporte no son comunes en el campo, es evidente que muchos distritos cafetaleros distantes de los centros de consumo no podrán abastecer a éstos, sobre una base competitiva, de productos agrícolas más voluminosos y/o más perecederos. Sería necesario reducir primero los gastos de transporte y mejorar los medios de acarreo.

Por otro lado, la mayoría de los caficultores tiene muy poca experiencia en la producción comercial de otros productos agrícolas distintos del café, de modo que habría que organizar campañas de divulgación técnica para ayudarlos. Además, como en general los servicios técnicos existentes se han preocupado sobre todo del cultivo del café, todos ellos tendrían que puntualizar la nueva importancia de los demás productos. La actitud que prevalece en muchas partes frente a las posibilidades de diversificación se ha ido formando en épocas muy distintas de la que ahora se inicia. Por lo tanto, es general la necesidad de volver a examinar las oportunidades varias que se presentan y de crear grupos de estudio con este fin.²¹

Gráfico III

COLOMBIA: ÍNDICES DE PRECIOS DE ALGUNOS PRODUCTOS AGRÍCOLAS^a
(Julio de 1957 = 100)

ESCALA SEMILOGARÍTMICA



FUENTE: Departamento Administrativo Nacional de Estadística, *Boletín Mensual de Estadística*, Bogotá.
a Precios mayoristas en Bogotá.

²¹ El Comité Nacional de Cafeteros de Colombia acaba de

Por último, el tamaño relativamente pequeño de las fincas cafetaleras de muchas partes de América Latina puede también demorar la sustitución del café por otros productos. Como el cultivo del café depende del empleo relativamente grande de la mano de obra, se puede obtener una buena producción en pequeñas unidades de explotación. Esto es menos cierto respecto de otros cultivos. Por consiguiente, las necesidades de mano de obra pueden ser distintas para otros tipos de agricultura y esto significa que los cambios de la producción de las actuales fincas cafetaleras deben estudiarse tanto en relación con la mano de obra como con la tierra.

En las fincas cafetaleras de muchos otros países hay una gran variedad de cultivos que en muchas regiones se explotan principalmente para suplir las necesidades alimenticias de las familias campesinas o de sus vecinos más cercanos; pero en algunas partes ha surgido gradualmente de este proceso la producción comercial. No obstante, estos cultivos se destinan en casi todos los casos al consumo interno de los propios países productores y no a la exportación.

En Colombia, por ejemplo, la mayor parte de las fincas cafetaleras informaron que producían, además del café, uno o varios cultivos distintos.²² Los de bananos y plátanos eran los más frecuentes, seguidos a gran distancia por los de caña de azúcar, raíces, tubérculos, maíz, cacao y otros de menor importancia. Sin embargo, en casi todos los casos el valor de estos cultivos suplementarios representaba una proporción relativamente pequeña del valor total del producto de las fincas cafetaleras y sólo excepcionalmente se encontró una producción en escala comercial. También se observó que el grado de especialización de las fincas cafetaleras aumentaba bruscamente cuanto mayor era el tamaño medio de los cafetales, lo que prueba una vez más que en las fincas más pequeñas los cultivos distintos del café sólo se producen con fines de subsistencia.

En El Salvador, la importancia relativa de los cultivos suplementarios en las zonas cafetaleras es menor aún por cuanto en las partes más elevadas las tierras se destinan casi exclusivamente al cultivo del café. Los datos parciales disponibles para otras zonas productoras señalan que las condiciones no difieren mucho de las de Colombia o El Salvador, excepción hecha de algunas partes del Brasil.

En este último país la diversificación ha adquirido el más alto grado de desarrollo en el Estado de São Paulo. En los últimos 25 años ha disminuído notablemente la superficie total de los cafetales y muchos otros cultivos han adquirido mayor importancia comercial. Entre éstos cabe citar el algodón, la caña de azúcar, el arroz, el maíz, los frijoles y las frutas cítricas. Más recientemente se ha encontrado en algunos casos que el cultivo del café puede combinarse en forma provechosa con la explotación del eucaliptus, la semilla de castor, el sisal y hasta con frutales como viñas e higueras. El dinámico progreso económico del Estado ha servido de gran incentivo para la adopción de estas nuevas combinaciones de cultivos.

Como la producción de estos nuevos cultivos aumenta gradualmente con el estímulo de la competencia local y

nacional, conviene considerar la posibilidad de exportar parte de las cosechas. São Paulo ya exporta azúcar, frutas cítricas y maní cuando el mercado interno de esos productos está saturado. Si bien la exportación regular y en gran escala de los productos que podrían explotarse en las tierras cafetaleras marginales requeriría el establecimiento de organizaciones comerciales adecuadas, hasta ahora el principal impulso para su producción lo ha recibido del creciente mercado interno.

Por consiguiente, las posibilidades de aumentar la producción de los cultivos distintos del café mediante la sustitución parcial de las plantaciones cafetaleras marginales varían según los países y según las zonas. Pero parece, en general, que esas posibilidades han sido antes muy descuidadas y que mucho puede hacerse por aumentar la diversificación de los cultivos, sobre todo a medida que la explotación cafetalera tiende a ser menos lucrativa.

Otra posibilidad de diversificación es la expansión de la ganadería en las fincas cafetaleras, que es viable en razón del rápido crecimiento del mercado potencial de productos ganaderos en América Latina como resultado de una elevada elasticidad-ingreso de la demanda. El consumo por habitante de carne, leche y productos avícolas suele ser bajo, sobre todo en las zonas cafetaleras de la región. El incremento de la producción ganadera, en relación con los cambios de la estructura de la explotación cafetalera, sería provechoso por otra razón, la necesidad de abonos orgánicos.

En la actualidad es bastante frecuente la combinación café-ganadería. En Colombia, por ejemplo, se comprobó que en el 15 por ciento de todas las fincas cafetaleras la ganadería es principal fuente de ingresos después del café. Casi la mitad del valor producido por todas las actividades no cafetaleras de las fincas puede atribuirse a la ganadería y el valor representado por esta producción corresponde al 10 por ciento del valor del café. Resulta obvio, pues, que la ganadería es viable en las fincas cafetaleras, hasta en los períodos en que los precios del café eran favorables a los productores.²³

La importancia de la ganadería en las regiones cafetaleras parece explicarse en el caso de Colombia por la accidentada topografía del país, que a menudo hace muy difícil la producción de cultivos anuales. En el resto de América Latina la modalidad puede ser diferente, pero la explotación pecuaria combinada con el cultivo del café es cada vez más frecuente en muchas regiones donde el cultivo de este grano está firmemente establecido.

En todo caso, la expansión de la ganadería ofrece grandes posibilidades a la mayoría de las regiones cafetaleras latinoamericanas. La modalidad de producción en cada caso dependerá, como es natural, de la ubicación de la finca, de la situación del mercado y de la calidad y cantidad de la tierra disponible para este fin. En las zonas relativamente muy desarrolladas, la combinación café-productos lácteos o café-productos avícolas podría dar resultados muy satisfactorios, en tanto que en las regiones más apartadas la producción de ganado para carne tal vez tenga mejores perspectivas. En todos los casos podría aprovecharse el estiércol en las plantaciones de café. En algunas partes de São Paulo, el precio elevado de los abonos ha llegado a convertir al es-

establecer un grupo de estudio con este fin.

²² *El café en América Latina*, obra citada, capítulo IV.

²³ E/CN.12/490, p. 32; se hace referencia al año 1955/56.

tiércol en el producto máspreciado del ganado de las fincas cafetaleras.

En general, una mayor explotación ganadera requeriría más tierra y menos mano de obra que el incremento de los cultivos distintos del café. Esto ocurre principalmente con la cría de ganado vacuno, lo que afecta hasta cierto punto la situación de Colombia, donde es típica la pequeña finca cafetalera. Pero se ha demostrado que la superficie media de tierra agrícola y de pastoreo por finca cafetalera colombiana es de 20.1 hectáreas, en comparación con sólo 3.3 hectáreas efectivamente plantadas con café. De aquí se deduce que las perspectivas que presenta allí la ganadería no son tan desfavorables como a veces se supone.

En general, parecen bastante favorables las perspectivas de aumentar la explotación ganadera en las regiones productoras de café de América Latina, sobre todo si se proporcionara a los agricultores orientación técnica, financiera y de comercialización, y si se hicieran localmente estudios pormenorizados para determinar el

uso más lucrativo de los recursos de los cuales se dispone.

Aunque las medidas concretas para estimular la sustitución o el abandono de las plantaciones cafetaleras marginales dependen de las condiciones locales de cada zona, parece la más probable una combinación de subsidios directos y de créditos supervisados técnicamente. Tal vez haya que pagar subsidios monetarios a los agricultores para compensarlos por la eliminación de sus cafetos en producción, pero ese pago sólo se haría una vez probada dicha eliminación. Por otra parte, el crédito técnicamente supervisado podría sentar la base para reajustar la estructura de la producción, tanto estimulando la producción no cafetalera en las fincas como mejorando la productividad de los cafetos restantes.

Parece, pues, que se puede llegar simultáneamente a reducir la superficie de las plantaciones de café, disminuir la producción total, aumentar la productividad de los cultivos de dicho grano y proceder a una mayor diversificación.

IV. RESUMEN

1. Por primera vez, desde la guerra, la industria cafetalera latinoamericana tiene que hacer frente a un serio problema de sobreproducción porque han entrado en producción las grandes plantaciones establecidas en el decenio pasado. Este problema se agrava con el incremento de la producción de café africano.

2. Aunque el consumo mundial de café acusa un nivel sin precedentes y tal vez continúe aumentando, es probable que la mayor producción no pueda ser absorbida por el consumidor a precios que el productor estime razonables.

3. Por consiguiente, las perspectivas del mercado cafetalero dependerán en gran parte de la adopción por los países productores de normas que permitan hacer los ajustes necesarios en la estructura de la producción. Las medidas nacionales e internacionales adoptadas hasta ahora han contribuido a una estabilización temporal del mercado mundial, pero el problema consiste en determinar si los propios caficultores deben adoptar algunas medidas y, en caso afirmativo, cuáles son esas medidas.

4. La eliminación del exceso de capacidad productiva es una posibilidad que merece especial atención en las condiciones actuales. Como no es probable que la simple caída de los precios dé lugar a la necesaria reducción de la superficie plantada, los gobiernos podrían adoptar medidas destinadas concretamente a lograr este objetivo mediante la ayuda financiera a los agricultores. Si disminuyera el producto de las zonas cafetaleras menos productivas y peor situadas, se reforzaría la posición competitiva de la industria.

5. El reemplazo de la producción cafetalera por otra recibiría un gran impulso en caso de poder encontrarse distintos usos lucrativos para los recursos que quedarán libres. Aunque las fincas cafetaleras son por tradición

altamente especializadas, el crecimiento de los mercados internos ha abierto nuevas oportunidades para aumentar la producción de otros cultivos y de la ganadería en las zonas cafetaleras. Las recientes variaciones registradas en las relaciones de los precios agrícolas contribuyen a favorecer esta evolución.

6. El mayor problema a largo plazo que presenta el cultivo cafetalero en América Latina sigue siendo la baja productividad media de la mano de obra y de la tierra. Con los adelantos técnicos disponibles se podría aumentar considerablemente la productividad, aunque el cultivo del café siga dependiendo del uso intensivo de la mano de obra. Una mayor eficiencia ayudaría a los productores latinoamericanos a hacer frente a la creciente competencia mundial.

7. En casi todas las regiones cafetaleras faltan datos suficientes que permitan preparar programas integrados que contribuyan a mejorar la industria cafetalera abarcando simultáneamente los problemas planteados por el exceso de capacidad, la baja productividad y las oportunidades de diversificación. Entonces, uno de los requisitos principales sería coordinar y reforzar los diversos servicios técnicos existentes, creando a la vez grupos de estudio nacionales para examinar el problema en su totalidad.

8. Los recursos financieros que requiera el cumplimiento de un programa eficaz para la industria cafetalera latinoamericana podrían obtenerse aprovechando, por ejemplo, parte de los fondos que habitualmente se invierten en la acumulación de existencias. Uno de los instrumentos financieros que podrían utilizarse para influir en los agricultores sería la concesión de créditos técnicamente supervisados a fin de estimular la adopción de las recomendaciones que se hayan formulado para cada zona.

SUPLEMENTO ESTADÍSTICO

ÍNDICE DE MATERIAS

Cuadro	Página	Cuadro	Página
GENERAL		COMERCIO INTERNACIONAL	
1. Algunos indicadores económicos a corto plazo para América Latina (trimestrales)	48	11. Valor de las exportaciones e importaciones (trimestral)	57
FINANZAS		12. Índices trimestrales de exportaciones (1950 = 100)	58
2. Reservas de oro en América Latina	49	13. Índices trimestrales de exportaciones (1950 = 100)	59
3. Reservas de divisas en América Latina	49	14. Exportaciones trimestrales de productos principales	60
4. Balance de pagos de América Latina con los Estados Unidos (trimestral)	50	15. América Latina: Exportaciones de productos principales según destino	64
PRODUCCIÓN MINERA		16. Importaciones desde América Latina F.O.B.	68
5. Volumen de la producción minera en América Latina	51	17. Exportaciones a América Latina F.O.B.	70
6. Refinación de minerales metálicos no ferrosos	51	PRECIOS	
7. Producción de determinados minerales	52	18. Precios de las principales exportaciones latinoamericanas en el mercado mundial	72
PRODUCCIÓN MANUFACTURERA		19. Precios al por mayor en algunos países latinoamericanos	73
8. Volumen de la producción manufacturera en América Latina	53	20. Costo de vida en algunos países latinoamericanos	73
9. Producción manufacturera en algunos países latinoamericanos	54	NOTAS EXPLICATIVAS	
10. Producción manufacturera en algunas industrias	55		74

INTRODUCCIÓN

En los últimos diez años, la CEPAL ha tabulado una cantidad considerable de datos estadísticos para la región latinoamericana. Algunas de las series han aparecido en el *Estudio Económico* anual o en los estudios presentados a diversas conferencias. Sin embargo, muchas de las series se han usado sólo como antecedentes para los análisis de los economistas de la CEPAL y, por consiguiente, no se han puesto a disposición del público. De ahí que el lector no haya contado con series cronológicas continuas.

Antes, los recursos de que disponía la CEPAL no permitían la publicación sistemática de los datos, pero ahora se ha resuelto presentar suplementos al *Boletín Económico* y al *Estudio Económico*, con las series anuales y trimestrales básicas del trabajo de la Comisión. El primer grupo de esos cuadros apareció en el último número del *Boletín Económico* —Vol. III, N° 2 (octubre de 1958)—, y en él se incluyeron informaciones básicas sobre población, ingreso nacional, capitalización, financiamiento, balance de pagos, precios y comercio. En el presente número se actualizan las series trimestrales publicadas en el número anterior. Además, se han agregado otras series relacionadas con la producción minera e industrial y el destino de los principales productos exportados por América Latina. También se presentan los índices del comercio calculado sobre el año-base de 1955 (que ha sido adoptado para los estudios actuales de la CEPAL). Todavía no se publican series relativas a la producción agropecuaria porque es necesario eliminar algunas discrepancias en los datos nacionales (especialmente el tratamiento estadístico que se da a las cosechas que no coinciden con el año calendario). Sin embargo, se está trabajando por resolver este problema y se espera poder presentar estas series en fecha próxima.

Cabe subrayar que los cuadros se limitan a presentar los datos adoptados o elaborados por la CEPAL para uso interno y en ningún caso deben considerarse como sustituto de las estadísticas publicadas oficialmente por el país interesado o por la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas. Asimismo conviene señalar que los datos para el año más reciente presentado en los cuadros deben aceptarse como provisionales y en algunos casos son estimaciones basadas en informaciones parciales.

Cuadro 1
ALGUNOS INDICADORES ECONÓMICOS A CORTO PLAZO PARA AMÉRICA LATINA (TRIMESTRALES)

Serie	Unidad	1956				1957				1958		
		I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III
<i>Producción</i>												
1. Minería	1955 = 100	108	108	113	115	124	127	124	120	116	114	119
2. Industria manufacturera.	1955 = 100	99	107	109	104	103	109	114	111	106	113	116
<i>Comercio internacional ^a</i>												
3. Importaciones totales, valores	Millones de dólares	1 893	1 946	1 956	2 133	2 272	2 320	2 381	2 528	2 044	2 174	2 129 *
4. Exportaciones totales, valores.	"	2 145	2 130	2 076	2 177	2 281	2 165	2 092	2 112	2 011	2 023	1 972 *
5. Balanza comercial, valores	"	+ 252	+ 184	+ 120	+ 44	+ 9	- 155	- 289	- 416	- 33	- 151	- 157 *
6. Importaciones desde Estados Unidos	"	882	906	884	1 096	1 037	1 124	1 110	1 195	1 041	1 017	972
7. Exportaciones a Estados Unidos	"	1 007	905	908	820	1 030	900	881	957	933	908	818
8. Importaciones desde Europa Occidental ^b	"	448	482	460	560	544	548	584	677	573	552	547 ^c
9. Exportaciones a Europa Occidental ^b	"	589	614	618	656	743	761	698	628	621	622	586 ^c
10. Exportaciones totales: cuántum	1955 = 100	—————→ 109 ←————				115	108	108	112	108	108	110 *
11. Exportaciones totales: valor unitario	1955 = 100	—————→ 98 ←————				99	100	97	94	93	94	89 *
<i>Precios y finanzas</i>												
12. Exportaciones de productos alimenticios y materias primas: índice de precios												
(a) Total	1955 = 100	100	100	101	101	104	102	98	97	95	93	91
(b) Total excluyendo petróleo	1955 = 100	100	100	100	100	104	101	97	95	92	90	87
13. Tenencias de oro y divisas ^d	Millones de dólares	3 550	3 525	3 525	3 680	3 700	3 995	3 865	3 805

FUENTES Y MÉTODOS: Ver *Notas Explicativas*.

^a Los datos se indican con valores f.o.b. a excepción de las importaciones totales (rubro 3). ^b Excluyendo España, Finlandia, y Yugoslavia. ^c Incluye estimación para Bélgica basada en dos meses. ^d Fin del período.

Cuadro 2
RESERVA DE ORO EN AMÉRICA LATINA ^a
(Millones de dólares)

País	1957				1958		
	Marzo	Junio	Septiembre	Diciembre	Marzo	Junio	Septiembre
Argentina	193	181	166	126	126	125	...
Bolivia	1	2	2	1	1	1	1
Brasil	324	324	324	324	324	325	325
Colombia	57	58	58	62	65	67	70
Chile	46	43	40	40	40	40	40
Ecuador	22	22	22	22	22	22	22
Perú	35	35	35	28	20	20	20
Uruguay	183	183	183	180	180	180	180
Venezuela	669	669	719	719	719	720	720
Subtotal b	1 530	1 517	1 549	1 502	1 497	1 500	...
Costa Rica	2	2	2	2	2	2	2
Cuba	136	136	136	136	136	136	135
El Salvador	32	31	31	31	31	31	31
Guatemala	27	27	27	27	27	27	27
Honduras	—	—	—	—	—	—	—
México	166	165	182	180	158	153	147
Nicaragua	1	1	1	1	1	1	1
Panamá	—	—	—	—	—	—	—
República Dominicana	11	11	11	11	11	11	11
Subtotal b	375	372	391	388	368	360	354
Total América Latina b	1 900	1 890	1 940	1 890	1 865	1 860	...

FUENTE: *International Financial Statistics*, octubre de 1958 y marzo de 1959.

^a Al fin del mes especificado.

^b Incluye estimaciones para los países no especificados. En algunos casos la suma de las cifras para los países especificados sobrepasa el total indicado para América Latina en la fuente utilizada.

Cuadro 3
RESERVA DE DIVISAS EN AMÉRICA LATINA ^a
(Millones de dólares)

País	1957				1958		
	Marzo	Junio	Septiembre	Diciembre	Marzo	Junio	Septiembre
Argentina	206	242	206	185
Bolivia	1
Brasil	249	124	122	150	39	120	152
Colombia	152	154	74	83	52	42	68
Chile	26	24	13	6	10	7	9
Ecuador	10	15	18	17	10	10	15
Perú	24	24	8	6	9	7	8
Uruguay	18	7	—	—	—	—	—
Venezuela	258	656	704	726	518	585	355
Subtotal b	945	1 250	1 145	1 175
Costa Rica	17	17	13	10	14	20	14
Cuba	341	399	370	305	301	289	275
El Salvador	26	30	19	8	14	16	6
Guatemala	55	51	41	47	44	42	28
Honduras	20	24	18	16	17	13	10
México	303	240	240	272	239	177	191
Nicaragua	12	18	10	10	21	23	11
Panamá	37	39	37	29	32	38	42
República Dominicana	24	27	26	34	28	30	32
Subtotal b	855	855	780	740	720	648	609
Total América Latina	1 800	2 105	1 925	1 915

FUENTE: *International Financial Statistics*, octubre de 1958 y marzo de 1959.

^a Al fin del mes especificado.

^b Incluye estimaciones para los países no especificados.

Cuadro 4
BALANCE DE PAGOS DE AMERICA LATINA CON LOS ESTADOS UNIDOS (TRIMESTRAL)
(Millones de dólares)

Rubro	1957				1958		
	I	II	III	IV	I	II	III
A. Bienes y servicios:							
Saldo total a	- 231	- 486	- 445	- 463	- 262	- 274	- 316
Bienes: Saldo	- 6	- 225	- 227	- 241	- 92	- 89	- 97
Exportaciones a los Estados Unidos	+1 062	+ 945	+ 926	+ 996	+ 967	+ 950	+ 892
Importaciones desde los Estados Unidos	-1 068	-1 170	-1 153	-1 237	+1 059	-1 039	- 989
Servicios: Saldo	- 225	- 261	- 218	- 222	- 170	- 185	- 219
Importaciones desde los Estados Unidos	- 473	- 504	- 488	- 482	- 417	- 434	- 468
de las cuales: ingresos sobre las inversiones	- 251	- 271	- 243	- 250	- 206	- 211	- 226
Exportaciones a los Estados Unidos	+ 248	+ 243	+ 270	+ 260	+ 247	+ 249	+ 249
B. Movimientos de capital privado de los Estados Unidos y otros (total)	+ 241	+ 595	+ 306	+ 315	+ 141	+ 243	+ 40
Capital privado de los Estados Unidos	+ 232	+ 583	+ 295	+ 306	+ 134	+ 234	+ 32
Donaciones	+ 9	+ 12	+ 11	+ 9	+ 7	+ 9	+ 8
C. Superávit o déficit resultante de las transacciones en bienes de servicios, donaciones y capital privado de los Estados Unidos (A + B)	+ 10	+ 109	- 139	- 148	- 121	- 31	- 276
D. Préstamos del gobierno de los Estados Unidos (excluida la ayuda militar), y otros (total)	+ 45	+ 55	+ 73	+ 94	+ 94	+ 75	+ 248
Préstamos	+ 14	+ 24	+ 49	+ 59	+ 57	+ 39	+ 222
Donaciones	+ 31	+ 31	+ 24	+ 35	+ 37	+ 36	+ 26
E. Variaciones en las tenencias extranjeras de oro y activos en el exterior (total)	- 17	- 354	- 8	+ 205	+ 84	+ 35	+ 223
Variaciones en los activos a largo plazo	- 10	- 1	-	+ 7	+ 4	+ 66	+ 6
Variaciones en los activos a corto plazo	- 13	- 366	- 23	+ 151	+ 80	- 31	+ 205
Compras o ventas de oro	+ 6	+ 13	+ 15	+ 47	-	-	+ 12
F. Errores, omisiones y transferencias interregionales de dólares	- 38	+ 190	+ 74	- 151	- 57	- 79	- 195

FUENTE: *Survey of Current Business*; junio, septiembre y diciembre de 1958.
a Excluidas las transferencias militares.

Cuadro 5
VOLUMEN DE LA PRODUCCIÓN MINERA EN AMÉRICA LATINA
 Producción bruta a precios internacionales de 1955
 (Índices: 1955 = 100)

	Ponderación en 1955	1945	1948	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
A. Por productos											
Carbón	4.7	75	81	79	83	88	93	94	100	102	99*
Petróleo crudo	69.9	44	63	71	80	84	83	89	100	113	125
Mineral de hierro	3.2	8	29	34	47	51	65	83	100	127	167
Mineral de cobre	11.6	105	98	87	91	94	86	86	100	114	112
Mineral de plomo	2.3	76	79	96	99	106	101	97	100	99	107
Mineral de zinc	1.0	64	57	72	68	85	85	88	100	97	94
Mineral de estaño	1.4	152	132	112	118	114	124	102	100	96	99
Plata	2.1	113	104	100	99	113	104	92	100	94	99*
Oro	1.6	123	97	109	104	108	110	99	100	96	91*
Azufre	0.4	8	5	7	13	21	16	30	100	150*	200*
Salitre	1.8	90	119	104	109	93	92	102	100	75	84*
Total	100.0	57	70	75	82	86	82	89	100	110	121*
B. Por países											
Argentina	2.5	79	80	81	85	91	95	97	100	101	111
Bolivia	2.0	126	120	103	110	107	111	96	100	100	104
Brasil	2.3	66	72	75	80	88	93	89	100	102	124*
Colombia	4.2	60	60	80	89	88	93	96	100	111	111
Chile	12.9	100	105	90	94	96	89	89	100	108	108*
México	12.3	71	77	87	89	93	89	92	100	104	104
Perú	4.3	62	51	66	74	79	84	96	100	109	120
Venezuela	58.7	40	60	67	77	82	80	87	100	115	130

FUENTES Y MÉTODOS: Ver *Notas Explicativas*.

Cuadro 6
REFINACIÓN DE MINERALES METÁLICOS NO FERROSOS
 (Porcentaje de los minerales de origen nacional que se funden o refinan en el país)

País	Cobre			Plomo			Zinc			Estaño		
	1945-	1950-	1955-	1945-	1950-	1955-	1945-	1950-	1955-	1945-	1950-	1955-
	47	52	57	47	52	57	47	52	57	47	52	57
Argentina	a	a	a	94	94	88	12	65	56	76	84	85
Bolivia	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Chile	98	95	94	—	—	—	—	—	—	—	—	—
México	88	89	83	98	90	95	27	25	22	99	66	50
Perú	79	73	72	74	52	51	2	2	11	a	a	a
Total	92	88	90	89	74	74	19	18	20	2	2	2

FUENTES Y MÉTODOS: Ver *Notas Explicativas*.
 a Todo el mineral refinado es importado.

Cuadro 7

PRODUCCIÓN DE DETERMINADOS MINERALES

País	1945	1948	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
CARBÓN (miles de toneladas)										
Argentina.	3	18	26	40	112	82	93	133	152	206
Brasil	2 073	2 025	1 959	1 963	1 960	2 025	2 055	2 268	2 234	2 060 *
Colombia.	730	882	1 010	1 115	966	1 230	1 500	1 800	1 900	...
Chile a	2 078	2 271	2 181	2 211	2 417	2 336	2 267	2 308	2 277	2 096
México.	915	1 057	912	1 119	1 317	1 432	1 314	1 342	1 408	1 421
Perú.	201	189	197	186	225	281	258	115	129	140
Venezuela	17	18	26	28	25	29	32	31	31	35
Total	6 017	6 460	6 311	6 662	7 022	7 415	7 519	7 997	8 131	...
PETRÓLEO CRUDO (miles de toneladas)										
Argentina.	3 274	3 323	3 357	3 501	3 552	4 079	4 229	4 367	4 440	4 860
Bolivia	50	60	80	68	67	78	221	351	417	466
Brasil	10	19	38	90	98	120	130	264	524	1 321
Colombia.	3 157	3 291	4 711	5 311	5 351	5 454	5 530	5 493	6 104	6 336
Chile	—	—	82	99	119	164	226	336	462	565
Ecuador	345	338	347	357	375	391	415	466	451	421
México.	6 231	8 372	10 363	11 062	11 057	10 364	11 969	12 793	12 972	12 696
Perú.	1 827	1 872	2 051	2 139	2 259	2 126	2 280	2 302	2 544	2 556
Venezuela	47 304	71 672	79 975	91 007	96 571	94 229	101 186	115 168	131 521	148 380
Total	62 198	88 947	101 004	113 634	119 449	117 005	126 186	141 540	159 435	177 601
MINERAL DE HIERRO (miles de toneladas de contenido metálico)										
Brasil	442	1 069	1 351	1 637	2 150	2 460	2 088	2 300	2 073	2 780 b
Chile	173	1 681	1 771	1 961	1 426	1 723	1 365	940	1 663	1 678
México.	175	227	286	313	340	331	314	429	489	575
Perú.	—	—	—	—	—	558	1 118	1 024	1 561	2 077
Venezuela	—	—	127	813	1 261	1 470	3 469	5 401	7 049	9 770
Total	790	2 977	3 408	4 724	5 177	6 542	8 354	10 094	12 835	16 880
MINERAL DE COBRE (miles de toneladas de contenido metálico)										
Bolivia c	6.1	6.6	4.7	4.8	4.7	4.5	3.7	3.5	4.4	3.9
Cuba	8.9	15.4	21.0	19.6	17.7	15.5	15.4	17.7	14.6	13.9
Chile	470.2	445.1	362.9	380.7	408.6	362.2	363.7	433.5	489.7	484.3
México.	61.7	59.1	61.7	67.4	58.5	60.1	54.8	54.7	73.3	60.7
Perú.	31.9	18.1	30.3	32.3	30.4	35.4	37.7	43.4	46.2	58.5
Total	578.8	544.3	480.6	504.8	519.9	477.7	475.3	552.8	628.2	621.3
MINERAL DE PLOMO (miles de toneladas de contenido metálico)										
Argentina.	18.2	25.5	24.9	29.3	24.9	19.0	21.4	26.8	29.2	30.7
Bolivia c	9.5	25.6	31.2	30.6	30.0	23.8	18.2	19.1	21.6	26.3
Chile	0.1	6.2	3.4	7.3	6.6	5.2	4.0	4.0	3.2 *	3.6 *
México	205.3	193.3	238.1	225.5	246.0	221.5	216.6	210.8	199.6	214.9
Perú.	53.7	48.5	64.9	82.4	95.8	114.6	110.1	118.8	121.1	131.3
Total	286.8	299.1	362.5	375.1	403.3	384.1	370.3	379.5	374.7	406.8
MINERAL DE ZINC (miles de toneladas de contenido metálico)										
Argentina.	13.1	12.2	12.7	15.5	15.4	16.1	18.9	21.2	23.9	29.4
Bolivia	21.0	21.1	19.6	30.5	35.6	24.0	20.4	21.3	17.1	19.7
México.	209.9	179.0	223.5	180.1	227.4	226.5	223.7	269.4	248.9	243.0
Perú.	61.2	58.8	87.9	101.2	127.8	139.1	158.6	166.1	175.1	157.6
Total	305.2	271.1	343.7	327.3	406.2	405.7	421.6	478.0	465.0	449.7
MINERAL DE ESTAÑO (toneladas de contenido metálico)										
Argentina.	1 101	284	261	241	265	156	97	86	85	184
Bolivia c	43 168	37 935	31 714	33 664	32 472	35 384	28 287	28 369	27 273	28 242
México.	177	185	447	372	419	483	355	615	508	481
Total	44 446	38 404	32 422	34 277	33 156	36 023	29 739	29 070	27 866	28 907
PLATA (toneladas)										
Argentina.	223	212	235	240	340	223	155	100	52	42
Bolivia d	208	235	204	223	220	190	157	184	235	167
Colombia	5	3	4	4	4	4	4	4	3	...
Chile.	25	27	29	37	44	47	46	53	57	48
Honduras.	110	97	136	125	112 e	173 e	107 e	— e	— e	...
México.	1 900	1 789	1 528	1 362	1 566	1 464	1 241	1 492	1 340	1 467
Perú.	404	289	416	541	597	611	635	714	700	787
Total	2 875	2 652	2 552	2 532	2 883	2 642	2 345	2 547	2 387	...

Véanse las notas al finalizar el cuadro.

Cuadro 7 (Continuación)
PRODUCCIÓN DE DETERMINADOS MINERALES

País	1945	1948	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
Oro (kilogramos)										
Bolivia d	183	208	240	99	335	713	1 325 * c	2 296 c	750 c	1 460 e
Brasil e	5 073	4 051	4 082	4 228	4 252	3 604	3 718	3 409	3 802	3 547
Colombia	15 760	10 428	11 801	13 397	13 133	13 562	11 741	11 845	13 634	10 114
Chile	5 610	5 105	5 984	5 439	5 229	4 065	3 887	3 822	2 938	3 222
Ecuador	2 155	2 466	3 059	392	756	909	589	476	469	504
El Salvador	354	646	916	767	800	620	166	119	93	...
Honduras e	585	688	1 137	1 039	1 104	1 479	635	25	50	...
México	15 530	11 434	12 694	12 237	14 289	15 038	12 034	11 909	10 893	10 771
Nicaragua e	6 419	6 850	7 157	7 792	7 921	8 058	7 252	7 141	6 728	6 212
Perú	5 370	3 458	4 602	4 923	4 073	4 412	4 585	5 311	4 948	4 786
Venezuela	2 390	1 547	1 072	89	149	849	1 744	1 902	2 111	2 803
Total	59 429	46 881	52 744	50 402	52 041	53 309	47 676	48 255	46 416	...
AZUFRE (miles de toneladas)										
Argentina	11.5	8.4	7.8	7.7	18.6	19.0	21.3	18.7	18.9	17.3
Bolivia e	0.6	2.7	4.4	7.8	5.6	2.5	2.6	4.0	3.5	0.8
Chile	20.8	13.3	15.4	30.2	48.6	32.6	39.7	50.9
México	8.5	5.2	11.4	29.1	49.1	34.1	114.5	521.3	794.6	1 068.7
Perú	1.2	1.0	0.1	2.3	5.1	5.0	—	—	—	...
Total	42.6	30.6	39.1	77.1	127.0	93.2	178.1	594.9
SALITRE (miles de toneladas)										
Chile	1 384	1 835	1 608	1 680	1 438	1 421	1 574	1 540	1 159	1 300 * f

FUENTES Y MÉTODOS: Ver *Notas Explicativas*.

a Comprende la lignita.

b Estimación basada en la tendencia de exportación.

c Exportaciones.

d Exportaciones más las compras del Banco Central y del Banco Minero.

e Oro de minas solamente.

f Estimación a base de los primeros 10 meses.

Cuadro 8

VOLUMEN DE LA PRODUCCIÓN MANUFACTURERA EN AMÉRICA LATINA
Promedio regional de índices nacionales ponderados por valores agregados
(Índices: 1955 = 100)

Grupo de industrias	Grupos CIU	Ponderación en 1955 a	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
A. ÍNDICES ANUALES												
Total manufacturas	2—3	100.0	73	74	79	83	83	85	93	100	105	109
De las cuales:												
Alimentos, bebidas, tabaco	20—22	29.0	72	74	81	85	90	92	96	100	106	113
Textiles	23	12.8	84	86	86	86	83	85	95	100	103	98
Papel y productos papeleros	27	2.1	64	66	76	82	77	81	91	100	111	123
Productos químicos, petróleo a	31—32	16.4	64	68	76	78	77	77	88	100	111	118
Productos minerales no metálicos	33	5.7	55	61	69	73	74	83	91	100	109	117
Metales básicos	34	4.8	62	68	78	81	82	84	92	100	107	113
B. ÍNDICES TRIMESTRALES												
Total manufacturas	2—3	99	107	109	104	103	109	114	111	106	113	116
De las cuales:												
Alimentos, bebidas, tabaco	20—22	98	106	113	106	107	111	116	115	109	117	...
Textiles	23	96	105	108	103	94	100	103	95	86	97	...
Papel y productos papeleros	27	107	111	114	111	121	115	132	123	122	127	...
Productos químicos, petróleo a	31—32	108	108	112	115	110	117	124	120	120	125	...
Productos minerales no metálicos	33	104	112	112	110	111	116	119	121	108	117	...
Metales básicos	34	108	110	109	99	108	112	112	118	114	124	...

FUENTE: Naciones Unidas, *Monthly Bulletin of Statistics*, enero y noviembre de 1958. Las cifras para 1958 fueron proporcionadas directamente por la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas.

a A base del valor agregado de 1955 a precios de 1953.

b Comprende productos manufacturados de carbón.

Cuadro 9
PRODUCCIÓN MANUFACTURERA EN ALGUNOS PAÍSES LATINOAMERICANOS
 (Índices: 1955 = 100)

Agrupación	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
ARGENTINA										
Alimentos	89	89	91	87	90	95	96	100	117	111
Bebidas	76	80	85	88	84	82	85	100	96	94
Tabaco	87	93	91	94	100	99	95	100	98	97
Textiles	109	113	110	109	90	89	95	100	102	95
Confección	122	118	106	100	89	93	84	100	97	90
Madera y muebles	125	113	115	115	99	104	106	100	99	107
Papel y cartón	70	68	78	86	74	65	85	100	111	114
Imprentas y editoriales	115	106	121	103	74	79	90	100	104	126
Cuero y sus productos a	133	122	123	119	101	99	96	100	99	99
Productos de caucho	70	62	58	82	85	70	86	100	97	102
Productos químicos	80	80	88	91	82	81	88	100	102	111
Refinación de petróleo	63	63	78	78	84	88	94	100	103	125
Cemento, vidrio y cerámica	88	93	98	96	87	85	91	100	107	115
Productos metálicos básicos	78	84	90	93	69	69	87	100	98	103
Productos metálicos (excluidas maquinarias)	79	71	76	83	72	66	80	100	90	108
Vehículos y maquinarias	120	86	78	83	83	79	85	100	83	103
Maquinaria y aparatos eléctricos	53	54	62	69	78	75	79	100	98	110
Astilleros y talleres navales	76	64	60	80	103	95	92	100	57	50
Varios	77	81	94	105	106	91	104	100	92	83
<i>Índice general</i>	91	88	91	93	86	84	90	100	99	102
BRASIL										
Alimentos	64	68	75	82	87	94	89	100
Bebidas	57	58	69	82	89	92	94	100
Tabaco	45	52	59	70	77	79	92	100
Textiles	66	71	75	73	77	81	95	100
Calzado	68	69	76	92	84	87	83	100
Papel y cartón	60	69	79	83	83	93	96	100
Caucho y sus productos	50	62	70	80	86	97	97	100	93	98
Productos farmacéuticos	76	80	94	117	109	112	121	100
Vidrio y cerámica	51	58	66	79	82	97	95	100
Cemento	43	49	53	56	62	78	93	100	126	123
Siderurgia	43	51	66	72	70	85	98	100	114	121
<i>Índice general</i>	60	65	73	77	80	87	95	100
CHILE										
Alimentos	75	76	78	82	86	102	104	100	106	106
Bebidas	67	70	70	70	82	95	92	100	108	108
Tabaco	94	90	92	86	93	96	98	100	100	85
Textiles	82	83	82	81	87	94	98	100	90	92
Calzado y confección	97	87	88	86	89	97	99	100	87	90
Papel y cartón	75	77	78	81	84	91	100	100	98	111
Productos químicos	91	92	93	104	107	101	104	100	106	113
Derivados del carbón	99	102	102	97	95	102	101	100	100	98
Cemento y vidrio	93	88	90	98	108	102	102	100	91	81
Siderurgia	30	39	25	84	105	112	119	100	144	149
<i>Índice general</i>	67	70	70	82	91	98	103	100	107	106
PERÚ										
Alimentos	65	71	75	76	80	90	94	100	101	
Bebidas	43	45	53	64	86	103	95	100	99	
Tabaco	74	87	93	90	90	98	104	100	103	
Textiles	75	80	71	79	81	81	101	100	106	
Calzado y confección	37	40	47	56	64	74	86	100	112	
Madera y muebles	32	32	53	83	83	84	89	100	104	
Papel y cartón	39	45	39	64	55	76	102	100	130	
Imprentas y editoriales	35	61	52	68	65	69	85	100	113	
Cuero	62	64	78	87	89	88	88	100	117	
Productos de caucho	53	52	50	79	68	105	99	100	93	
Productos químicos	44	59	52	67	74	75	87	100	124	
Refinación de petróleo	81	83	82	91	93	94	98	100	105	
Cemento, vidrio y cerámica	67	65	64	66	64	75	90	100	95	
Productos metálicos básicos	38	50	52	63	64	74	76	100	122	
Industrias mecánicas de transformación	53	60	61	86	91	108	87	100	107	
<i>Índice general</i>	53	60	61	69	72	81	88	100	111	

Véanse las notas al finalizar el cuadro.

Cuadro 9 (Continuación)
PRODUCCIÓN MANUFACTURERA EN ALGUNOS PAÍSES LATINOAMERICANOS
(Índices: 1955 = 100)

Agrupación	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
VENEZUELA										
Alimentos	37	41	46	49	58	68	81	100	102	101
Bebidas	46	55	61	73	85	87	92	100	104	110
Tabaco	55	61	61	65	78	85	95	100	102	105
Textiles	40	39	38	54	65	76	93	100	105	127
Confección	21	23	27	31	43	66	80	100	122	103
Madera y muebles	35	41	48	48	52	65	86	100	106	118
Papel y cartón	96	92	84	98	101	96	92	100	109	128
Imprentas y editoriales	19	28	32	37	47	58	65	100	96	102
Piel y cueros	64	64	67	64	71	77	87	100	105	112
Productos de caucho	11	8	27	33	41	57	96	100	122	142
Productos químicos	39	39	40	44	59	80	91	100	111	134
Productos farmacéuticos	30	38	38	41	65	75	89	100	91	90
Refinación de petróleo	8	17	45	59	68	73	76	100	108	125
Materiales de construcción	19	26	38	45	59	72	89	100	112	143
Industria metalúrgica	4	8	15	26	34	47	83	100	93	117
Varios	16	23	26	30	46	64	84	100	118	146
Índice general b	31	36	43	51	61	71	85	100	105	118
GUATEMALA										
Alimentos	96	103	100	100	100	96	77	100	106	131
Bebidas	93	93	98	99	104	102	107	100	111	118
Tabaco	86	91	95	100	103	97	104	100	107	106
Textiles	121	103	104	82	106	95	105	100	111	121
Vestuario	88	86	87	76	86	91	88	100	106	137
Madera	72	72	73	71	63	58	69	100	130	117
Piel y cueros	112	103	111	119	115	109	122	100	117	107
Industrias químicas	60	94	91	93	99	104	96	100	104	131
Índice total e	89	91	94	92	97	95	95	100	109	121

FUENTES Y MÉTODOS: Ver *Notas Explicativas*.

a Incluye calzado de cuero.

b Incluye producción de electricidad y suministro de agua.

c Incluye el grupo minerales no metálicos y excluye electricidad.

Cuadro 10
PRODUCCIÓN MANUFACTURERA EN ALGUNAS INDUSTRIAS
(Miles de toneladas)

País	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
CEMENTO								
Argentina	1 568	1 543	1 539	1 659	1 707	1 869	2 029	2 340
Brasil	1 386	1 456	1 619	2 030	2 477	2 720	3 267	3 211
Colombia	580	648	700	873	962	1 046	1 220	1 211
Cuba	316	382	419	405	420	463	613	651
Chile	513	698	818	762	775	804	771	727
Ecuador	58	79	89	91	95	145	152	155
México	1 388	1 535	1 640	1 672	1 766	2 086	2 277	2 519
Perú	329	360	371	449	483	545	555	547
República Dominicana	72	104	137	130	160	234	263	280
Uruguay	300	293	287	294	295	292	348	424
Venezuela	501	621	840	982	1 213	1 282	1 451	1 747
Otros países	116	157	185	214	240	273	318	365
Total	7 127	7 876	8 644	9 561	10 593	11 759	13 264	14 177
ARRABIO								
Argentina	18	19	32	36	40	35	35	34
Brasil	729	775	812	880	1 089	1 069	1 152	1 252
Colombia	—	—	—	—	—	99	116	126
Chile	110	240	270	286	305	256	367	382
México	227	254	304	242	252	328	408	429
Total	1 084	1 288	1 418	1 444	1 686	1 787	2 078	2 223

Véanse las notas al finalizar el cuadro.

Cuadro 10 (Continuación)
PRODUCCIÓN MANUFACTURERA EN ALGUNAS INDUSTRIAS
(Miles de toneladas)

País	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
LINGOTES DE ACERO								
Argentina.	130	132	126	174	186	218	202	222
Brasil.	789	843	893	1 016	1 148	1 156	1 375	1 299
Colombia.	—	—	—	—	—	77	100	129
Chile.	56	172	243	313	321	290	381	388
México.	391	473	544	537	591	725	888	1 050
Uruguay.	—	—	—	—	—	—	13	10
Total.	1 366	1 620	1 806	2 040	2 246	2 466	2 959	3 098
ACERO TERMINADO								
Argentina.	268	302	301	286	538	677	631	703
Brasil.	623	697	719	841	971	1 030	1 142	973
Colombia.	—	—	—	—	—	35	81	112
Cuba.	—	—	—	—	—	—	15	15
Chile.	...	139	188	217	238	236	276	269
México.	383	465	526	431	503	586	710	880
Perú.	—	—	—	—	—	—	—	6
Uruguay.	...	32	26	32	30	30
Total.	...	1 635	1 734 *	1 775 *	2 276	2 596	2 885	2 988
ÁCIDO SULFÚRICO								
Argentina.	77.2	64.5	60.4	56.6	54.0	100.0	122.5	117.5
Brasil.	121.8	107.7	150.4	96.5	...	121.0	185.0	302.0
Colombia.	6.5	6.5	6.5	8.2	8.0	10.0	10.5	9.8
Cuba.	25.3	26.9	24.3	26.0	31.9	27.5	32.2	32.2
Chile.	13.0	16.0	17.5	17.5	20.0	40.0	45.0	45.0
México.	43.4	56.7	92.2	102.5	110.0	126.5	158.8	181.6
Perú.	10.7	12.4	13.1	13.1	15.1	14.8	13.2	20.2
Uruguay.	3.4	4.4	5.3	6.3	6.0	8.3	8.0	8.5
Venezuela.	—	—	—	—	5.0	3.0	4.0	4.0
Total.	301.3	295.1	369.7	326.7	...	451.1	579.2	720.8
SODA CÁUSTICA								
Argentina.	8.7 ^a	—	—	11.1	12.2	28.0	31.0	32.0
Brasil.	15.0	—	—	15.0	15.0	23.0	30.0	41.0
Colombia.	0.2	—	—	7.0	10.0	12.0	17.0	15.2
Chile.	5.4	—	—	3.7	4.0	4.0	3.8	3.5
México.	5.4	—	—	13.5	16.6	23.8	25.8	34.2
Perú.	0.9	—	—	1.0	1.0	1.3	1.4	1.4
Total.	35.6	51.3	58.8	92.1	109.0	127.3
CARBONATO DE SODIO								
Colombia.	—	—	—	6.6	11.0	14.3	14.2	16.9
Chile.	9.8	—	—	9.3	11.1	17.2	17.5	17.5
México.	2.0	—	—	—	—	30.4	30.2	31.0
Total.	11.8	15.9	22.1	61.9	61.9	65.4
PASTA DE MADERA								
Argentina.	38	42	37	39	53	57	65	63
Brasil.	152	163	175	180	175	186	209	221
Chile.	15	16	17	15	19	18	20	34
México.	60	68	73	74	82	94	135	158
Perú.	5	7	8	10	12	12	15	14
Total.	270	296	310	318	341	367	444	490
PAPEL DE DIARIO								
Argentina.	2.8	3.0	0.6	7.6	22.1	21.6	17.2	12.0
Brasil.	37.9	41.1	43.2	41.5	30.6	37.2	39.4	49.0
Chile.	11.0	11.0	12.0	9.0	12.0	11.0	11.2	19.5
Total.	51.7	55.1	55.8	58.1	64.7	69.8	67.8	80.5
OTROS PAPELES								
Argentina.	208.2	227.6	199.4	166.8	222.7	262.0	290.3	290.6
Brasil.	210.0	220.0	218.7	249.9	283.6	295.9	341.1	313.6
Chile.	30.0	32.0	41.0	37.0	36.0	41.0	49.3	42.3
México.	179.6	190.0	184.8	192.7	207.2	228.6	254.9	307.0
Perú.	14.9	22.3	21.5	23.9	26.9	28.5	34.6	34.3
Venezuela.	8.4	8.6	8.9	9.3	10.4	12.3	14.9	18.9
Total.	651.1	700.5	674.3	679.6	786.8	868.3	985.1	1 006.7

FUENTES Y MÉTODOS: Ver *Notas Explicativas*.
^a Solamente los excedentes para la venta.

Cuadro 11
VALOR DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES (TRIMESTRAL)
(Millones de dólares)

País	1956		1957				1958		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III
a) EXPORTACIONES F.O.B.									
Argentina	232.2	268.4	279.6	243.4	215.2	236.6	242.8	254.3	223.8
Bolivia	21.9	42.2	20.1	27.7	22.6	27.3	14.9	17.6	...
Brasil	383.6	379.6	345.3	270.1	359.5	416.7	270.8	303.8	312.7
Colombia	128.0	120.7	140.1	108.2	138.2	124.1	105.7	94.3	134.3
Chile	132.2	152.8	125.9	118.5	104.3	110.6	103.0	66.4	...
Ecuador	29.8	26.9	20.1	21.0	32.0	25.6	19.6	20.1	33.1
Paraguay	8.5	8.5	6.2	8.6	10.3	7.8	5.2	9.1	10.2
Perú	82.7	83.8	71.1	80.8	76.9	92.6	61.2	65.6	78.8
Uruguay	33.3	65.4	57.3	29.4	24.9	16.7	44.6	28.7	27.2
Venezuela	535.3	567.8	597.6	614.2	588.8	566.0	567.9	560.5	567.4
Subtotal	1 587.4	1 716.1	1 663.3	1 521.9	1 572.7	1 624.0	1 435.7	1 420.4	1 466.4 *
Costa Rica a	9.5	17.8	29.6	20.6	13.1	19.0	27.4	29.7	14.5
Cuba a	195.7	114.3	201.0	288.6	224.1	130.9	199.8	234.3	200.0
El Salvador	8.2	18.9	65.6	38.2	14.8	20.0	40.2	30.3	18.4
Guatemala a	15.5	38.3	39.3	24.5	16.6	33.9	35.0	30.6	16.1
Haití	6.0	7.6	10.9	8.0	6.4	9.0	6.0
Honduras a	19.5	13.9	15.9	24.0	12.3	11.7	16.7	24.8	15.0
México a	193.6	209.8	183.2	151.5	186.9	211.3	184.2	166.7	189.8
Nicaragua	7.2	3.7	22.1	27.1	8.0	7.0	24.0	21.9	8.7
Panamá a	7.6	5.4	7.6	8.9	8.3	8.7	8.7	8.9	6.8
República Dominicana	26.2	30.8	42.8	51.3	29.2	36.5	33.1	45.6	27.0
Subtotal	489.0	460.5	618.0	642.7	519.7	488.0	575.1	602.8 *	505.3 *
Total América Latina	2 076.4	2 176.6	2 281.3	2 164.6	2 092.4	2 112.0	2 010.8	2 023.2	1 971.7 *
b) IMPORTACIONES C.I.F.									
Argentina	268.9	284.3	305.6	333.5	328.7	342.6	288.7	312.7	316.5
Bolivia	24.2	28.2	12.9	25.0	23.9	30.3	15.7	18.6	15.4
Brasil	315.8	369.6	313.0	389.7	400.3	385.8	205.8	372.4	401.1
Colombia	164.0	133.2	91.5	98.2	135.4	156.3	109.6	101.6	91.8
Chile	86.4	89.6	106.9	105.9	112.7	117.0	122.0	105.4	...
Ecuador b	23.9	23.3	24.2	25.9	28.0	32.2	27.6	22.8	28.6
Paraguay b	7.0	5.9	5.9	8.6	10.0	7.2	10.3	11.3	8.7
Perú	94.5	100.0	86.9	113.3	98.2	101.0	91.7	85.8	84.4
Uruguay	54.1	54.6	58.4	60.0	56.3	51.7	22.9	24.0	31.4
Venezuela b c	297.5	354.1	562.0	436.2	479.5	575.1	426.8	388.9	371.7
Subtotal	1 336.3	1 442.8	1 574.3	1 589.3	1 673.0	1 799.2	1 321.1	1 443.5	1 463.3 *
Costa Rica	22.5	24.9	21.9	27.4	25.9	27.6	24.4	27.0	24.2
Cuba b	157.8	213.3	231.2	227.3	208.1	224.6	241.6	216.7	204.0
El Salvador	26.2	28.6	30.0	28.8	28.2	28.0	27.4	26.8	27.6
Guatemala b	40.4	33.4	39.8	39.4	38.9	35.0	39.7	40.1	37.3
Haití	10.8	12.1	10.1	8.3	7.7	9.4
Honduras b	17.1	19.4	18.8	20.2	19.4	20.6	17.2	18.8	19.4
México d	270.9	282.7	270.4	299.4	296.1	289.3	288.6	316.0	272.2
Nicaragua b	20.2	16.1	16.5	18.6	25.6	20.1	15.8	17.5	24.5
Panamá e	24.2	25.3	26.3	28.6	26.9	35.2	24.3	23.2	24.5
República Dominicana b	29.8	34.8	32.5	32.4	31.6	39.5	35.4	35.7	32.0
Subtotal	619.9	690.6	697.5	730.4	708.4	729.3	723.4 *	730.4 *	675.7 *
Total América Latina	1 956.2	2 133.4	2 271.8	2 319.7	2 381.4	2 528.5	2 044.5 *	2 173.9 *	2 129.0 *

FUENTES Y MÉTODOS: Ver *Notas Explicativas*.

a Ajustado por la revaluación de mercaderías con precios nominales o arbitrarios.

b Se ajustarán los valores f.o.b. para aproximarlos a c.i.f. según los porcentajes dados en las *Notas Explicativas*.

c Incluye oro.

d Incluye importaciones de perímetros libres.

e Incluye importaciones de la Zona del Canal.

Cuadro 12
INDICES TRIMESTRALES DE EXPORTACIONES
(1950 = 100)

País	1956		1957				1958		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III
a) QUÁNTUM									
Argentina	91	109	115	100	92	98	106	102	91
Bolivia	82	154	81	122	73	142	63	76	...
Brasil	109	107	97	77	103	119	79	93	98
Colombia	108	102	108	82	121	118	106	94	162
Chile	111	132	122	123	114	126	128	86	...
Ecuador	151	138	110	131	171	156	109	114	214
Paraguay	83	89	59	88	108	88	59	99	109
Perú	182	172	151	167	161	196	152	166	194
Uruguay	64	120	104	47	45	35	100	64	63
Venezuela	170	182	194	198	187	179	178	174	179
Subtotal	119	130	128	117	122	128	117	115	122 *
Costa Rica	52	90	154	115	76	110	155	179	86
Cuba	131	72	119	165	146	83	129	154	130 *
El Salvador	44	73	253	157	64	105	199	174	102 *
Guatemala	56	131	142	95	63	141	146	133	70 *
Haití	67	70	98	75	63	89	58
Honduras	109	113	87	132	68	64	83
México	153	163	118	94	158	173	150	137	165
Nicaragua	73	37	236	328	93	87	260	244	88
Panamá	130	88	133	145	139	145	145	162	114
República Dominicana	132	132	160	178	108	138	124	177 *	106 *
Subtotal	125	109	129	136	133	120	139	148 *	131 *
Total América Latina	121	125	129	122	124	126	123	123 *	124 *
b) VALOR UNITARIO									
Argentina	89	86	85	85	82	84	80	87	86
Bolivia	121	124	112	102	140	87	106	105	...
Brasil	105	106	105	104	103	104	102	97	94
Colombia	119	120	131	134	115	106	101	102	84
Chile	168	163	145	136	129	123	114	109	...
Ecuador	122	121	112	99	116	102	111	109	95
Paraguay	125	116	126	118	116	107	106	111	113
Perú	98	105	102	104	103	102	87	86	88
Uruguay	82	86	87	99	86	76	70	70	68
Venezuela	109	107	106	107	108	109	110	111	109
Subtotal	107	106	104	105	104	102	99	100	97
Costa Rica a	136	147	143	133	128	129	132	124	125 *
Cuba a	89	95	101	105	92	94	93	91	92 *
El Salvador	108	131	152	142	135	111	118	102	105 *
Guatemala a	141	148	140	130	127	122	122	117 *	117 *
Haití	97	119	120	116	109	110	112
Honduras a	128	119	130	130	130	130	142
México a	96	98	118	124	90	93	94	93	88
Nicaragua	150	154	143	125	131	123	140	137	150
Panamá a	112	117	108	117	113	115	115	105	114
República Dominicana	92	108	124	133	125	122	123	119 *	118 *
Subtotal	96	105	118	116	97	100	102	101 *	96 *
Total América Latina	104	106	108	108	102	102	100	100 *	96 *

FUENTES Y MÉTODOS: Ver Notas Explicativas.
a Basados en valores ajustados. (Véase el cuadro 11.)

Cuadro 13
INDICES TRIMESTRALES DE EXPORTACIONES
(1955 = 100)

País	1956 (Año)	1957				1958		
		I	II	III	IV	I	II	III
a) QUÁNTUM								
Argentina	112	137	117	106	118	124	128	114
Bolivia	106	86	128	90	139	68	81	...
Brasil	109	98	78	101	120	76	90	97
Colombia	92	87	66	98	95	85	75	129
Chile	104	112	110	105	118	116	76	...
Ecuador	103	96	110	143	132	95	97	176
Paraguay	130	82	125	156	124	86	142	156
Perú	112	99	113	108	136	106	115	134
Uruguay	126	128	63	60	40	120	77	76
Venezuela	115	133	135	127	121	121	118	122
<i>Subtotal.</i>	<i>110</i>	<i>116</i>	<i>106</i>	<i>110</i>	<i>116</i>	<i>105</i>	<i>104</i>	<i>111 *</i>
Costa Rica	76	137	100	65	98	137	159	77
Cuba	112	113	155	130	79	125	141	132 *
El Salvador	103	224	143	56	88	165	144	90 *
Guatemala	105	135	94	63	136	141	128	68 *
Haití	123	121	89	69	100	63
Honduras	144	140	195	96	98	127	204	116
México	103	88	74	100	114	97	90	108 *
Nicaragua	79	120	160	40	49	147	137	49 *
Panamá	85	101	113	104	111	111	113	88
República Dominicana	108	113	135	84	120	108	153	91 *
<i>Subtotal.</i>	<i>105</i>	<i>112</i>	<i>115</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>116</i>	<i>121 *</i>	<i>107 *</i>
<i>Total América Latina</i>	<i>109</i>	<i>115</i>	<i>108</i>	<i>108</i>	<i>112</i>	<i>108</i>	<i>108 *</i>	<i>110 *</i>
b) VALOR UNITARIO								
Argentina	91	88	90	87	87	84	85	84
Bolivia	107	98	91	106	83	92	91	...
Brasil	95	99	98	100	98	100	95	90
Colombia	100	111	113	96	89	85	86	72
Chile	110	95	90	83	79	75	74	...
Ecuador	102	95	86	101	88	93	94	85
Paraguay	80	86	78	75	72	69	73	74
Perú	103	106	106	105	101	86	85	87
Uruguay	91	97	101	90	90	81	81	78
Venezuela	97	94	95	97	98	98	99	98
<i>Subtotal.</i>	<i>97</i>	<i>96</i>	<i>99</i>	<i>95</i>	<i>93</i>	<i>91</i>	<i>92</i>	<i>88 *</i>
Costa Rica	110	108	102	100	97	100	93	94
Cuba	101	117	123	113	109	105	110	100 *
El Salvador	103	110	100	99	85	91	79	77 *
Guatemala	111	110	98	99	93	93	90	89 *
Haití	95	100	100	103	100	105
Honduras	92	89	96	100	94	102	95	101
México	100	103	101	93	93	94	93	88 *
Nicaragua	102	103	95	114	80	91	89	99 *
Panamá	98	88	93	94	93	93	93	91
República Dominicana	99	133 ^a	133 ^a	122	107	107	104	103 *
<i>Subtotal.</i>	<i>101</i>	<i>110</i>	<i>111</i>	<i>104</i>	<i>97</i>	<i>99</i>	<i>99 *</i>	<i>94 *</i>
<i>Total América Latina</i>	<i>98</i>	<i>99</i>	<i>100</i>	<i>97</i>	<i>94</i>	<i>93</i>	<i>94 *</i>	<i>89 *</i>

FUENTES Y MÉTODOS: Ver *Notas Explicativas* y las notas de los cuadros 11 y 12.
^a Promedio de seis meses.

Cuadro 14
EXPORTACIONES TRIMESTRALES DE PRODUCTOS PRINCIPALES
A. Cantidades en miles de toneladas

País	1956				1957				1958	
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II
Productos tropicales										
	BANANOS									
Brasil	28.6	39.8	59.1	60.5	57.1	58.9	45.2	57.3	66.6	78.6
Colombia	56.7	67.6	48.1	43.5	60.6	55.7	37.5	37.4	57.1	54.1
Costa Rica	74.7	53.4	50.0	54.3	80.6	79.8	68.8	81.1	81.3	82.2
Ecuador	143.1	148.4	126.8	160.6	148.3	160.1	177.0	192.2	175.4	156.6
Guatemala	29.7	41.1	33.0	21.0	30.8	36.5	34.7	27.8	39.2	38.5
Honduras	57.4	125.5	118.6	91.4	102.8	124.6	49.7	60.2	76.3	155.2
Panamá	73.0	71.7	66.7	36.4	69.7	74.9	69.1	75.8	82.5	76.6
Total	463.2	547.5	502.3	467.7	549.9	590.5	482.0	531.8	578.4	641.8
	AZÚCAR									
Brasil	14.5	—	—	4.1	4.8	38.3	211.2	169.6	211.1	113.4
Cuba	1 320.7	1 419.3	1 705.4	882.2	1 306.6	1 849.5	1 424.2	644.7	1 569.0	1 724.4
Perú	109.6	73.7	118.0	127.0	136.4	112.6	87.2	160.1	107.4	99.4
República Dominicana	174.1	208.5	164.1	147.3	220.1	279.9	138.3	85.1	152.8	253.1
Total	1 618.9	1 701.5	1 987.5	1 160.6	1 667.9	2 280.3	1 860.9	1 059.5	2 040.3	2 190.3
	CAFÉ									
Brasil	262.2	245.7	244.3	256.1	237.2	156.8	205.6	259.5	144.4	203.6
Colombia	86.9	81.8	71.5	63.9	69.3	51.1	86.2	82.8	70.2	60.4
Costa Rica	10.4	5.3	1.8	5.3	13.1	7.5	2.6	6.2	12.3	16.2
Ecuador	2.2	0.8	11.4	10.1	4.7	2.4	13.0	9.1	3.5	2.2
El Salvador	35.7	14.8	2.4	11.7	40.9	23.6	6.3	12.4	27.2	21.1
Guatemala	24.2	11.8	4.6	21.9	21.3	10.8	6.6	23.1	21.8	18.0
Haití	12.6	7.4	2.8	4.7	6.7	3.8	2.3	6.7	—	—
Honduras	1.9	6.0	3.0	0.9	2.1	6.2	1.6	0.4	4.4	5.8
México	33.1	21.6	8.2	11.1	32.0	28.6	6.4	21.8	22.4	29.5
Nicaragua	6.5	6.6	2.4	1.4	9.3	7.4	2.2	3.1	12.1	6.8
República Dominicana	11.7	5.1	2.3	7.3	4.2	3.2	0.5	13.8	7.8	8.0
Venezuela	7.7	6.4	4.4	4.9	9.6	7.2	3.8	7.5	13.9	9.2
Total a	495.1	413.3	359.1	399.3	450.4	308.6	337.1	446.4
	CA CAO									
Brasil	29.0	10.4	48.3	38.1	22.9	8.5	24.6	53.7	18.6	16.0
Costa Rica	1.5	1.7	0.6	2.4	1.7	1.9	1.4	2.4	1.8	2.6
Ecuador	3.6	12.1	7.8	5.7	5.4	10.5	6.7	4.1	6.0	8.1
República Dominicana	3.0	7.6	4.5	2.4	2.5	13.1	6.0	2.4	5.6	12.1
Venezuela	4.2	7.1	4.8	2.4	4.7	5.8	1.9	2.6	5.4	5.7
Total	41.3	38.9	66.0	51.0	37.2	39.2	40.6	65.2	37.4	44.5
	ALGODÓN									
Brasil	21.0	67.5	37.4	17.1	10.0	26.4	21.6	8.1	17.2	7.5
El Salvador	6.3	15.3	5.9	2.1	7.3	7.8	3.8	6.3	9.7	6.1
México	130.3	43.0	128.0	120.5	34.0	9.8	131.1	109.0	65.4	27.4
Nicaragua	6.1	28.0	2.2	0.1	8.8	21.1	2.9	3.2	10.3	16.6
Paraguay	0.4	6.1	2.3	1.5	0.5	3.6	3.6	1.2	0.3	3.6
Perú	18.3	28.7	33.3	28.6	12.2	20.0	28.0	21.6	14.0	22.9
Total	182.4	188.6	209.1	169.9	72.8	88.7	191.0	149.4	116.9	84.1
Productos de la zona templada										
	CARNES									
Argentina	90.7	87.2	91.8	106.1	99.3	83.8	87.9	103.0	108.7	99.8
Uruguay	8.0	2.9	12.2	30.0	20.2	17.3	17.9	4.7	8.0	8.8
Total	98.7	90.1	104.0	136.1	119.5	101.1	105.8	107.7	116.7	108.6
	TRIGO									
Argentina	719.9	580.2	589.8	635.7	639.0	810.0	607.0	604.0	321.2	572.3
Uruguay	122.4	130.6	76.5	89.3	81.9	25.8	20.4	7.7	64.0	99.2
Total	842.3	710.8	666.3	725.0	720.9	835.8	627.4	611.7	385.2	671.5
	MAÍZ									
Argentina	5.3	217.4	481.8	360.7	14.6	10.9	221.6	312.0	150.0	377.2

Véanse las notas al finalizar el cuadro.

Cuadro 14
EXPORTACIONES TRIMESTRALES DE PRODUCTOS PRINCIPALES
 B. Valores en millones de dólares

País	1956				1957				1958	
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II
<i>Productos tropicales</i>										
BANANOS										
Brasil.	2.0	2.9	3.7	3.8	3.6	3.7	2.9	3.1	3.5	3.4
Colombia	5.9	8.8	6.6	6.8	9.0	9.7	2.2	2.2	2.3	2.2
Costa Rica.	8.4	5.9	5.5	6.0	8.2	8.1	7.2	8.7	8.6	8.6
Ecuador.	9.2	9.6	7.8	9.9	8.9	8.3	8.2	9.2	8.9	7.0
Guatemala.	3.6	4.9	3.9	5.0	3.5	4.1	3.9	3.1	4.1	4.0
Honduras	6.4	14.0	13.1	10.4	9.8	12.2	5.2	6.5	8.0	14.5
Panamá.	6.6	6.6	5.3	3.9	5.8	6.3	5.9	6.4	6.9	6.4
<i>Total.</i>	<i>42.1</i>	<i>52.7</i>	<i>45.9</i>	<i>45.8</i>	<i>48.8</i>	<i>52.4</i>	<i>35.5</i>	<i>39.2</i>	<i>42.3</i>	<i>46.1</i>
AZÚCAR										
Brasil.	1.3	—	—	0.3	0.4	6.1	25.7	13.7	17.1	10.1
Cuba	138.0	151.0	156.0	79.0	162.0	235.0	173.0	84.0	158.0	185.0
Perú	8.1	5.3	9.2	10.2	12.3	11.5	9.5	16.3	9.5	8.4
República Dominicana.	13.0	15.1	12.7	12.2	25.8	34.0	14.8	8.5	13.3	19.4
<i>Total.</i>	<i>160.4</i>	<i>171.4</i>	<i>177.9</i>	<i>101.7</i>	<i>200.5</i>	<i>281.5</i>	<i>223.0</i>	<i>122.5</i>	<i>198.0</i>	<i>222.9</i>
CAFÉ										
Brasil.	250.9	249.8	260.7	268.2	240.4	153.9	196.9	255.4	143.9	190.7
Colombia	117.9	111.0	97.0	87.1	103.4	85.3	112.7	90.0	80.5	68.8
Costa Rica	15.0	6.6	2.8	9.5	19.6	10.7	3.4	7.0	15.2	18.5
Ecuador.	2.0	0.8	14.7	11.8	4.9	2.3	14.1	8.4	3.0	1.8
El Salvador	47.5	21.0	3.0	16.6	58.1	30.6	8.0	13.2	31.1	22.9
Guatemala.	33.5	18.0	7.3	33.1	31.3	15.5	9.0	26.4	25.6	20.2
Haití.	13.3	7.9	3.0	5.6	7.8	4.4	2.5	6.3
Honduras	2.2	6.9	3.5	0.9	2.4	7.3	1.9	0.4	4.4	5.5
México	45.1	30.7	13.2	16.1	42.3	35.1	8.0	23.4	23.8	30.0
Nicaragua	8.4	9.3	3.4	2.0	12.7	9.8	2.6	3.5	13.6	7.6
República Dominicana.	13.8	6.2	2.9	9.9	5.7	4.1	0.6	14.7	7.9	7.3
Venezuela.	9.4	8.3	6.2	6.7	12.3	8.9	1.7	8.4	13.9	9.2
<i>Total a.</i>	<i>559.0</i>	<i>476.5</i>	<i>417.7</i>	<i>467.5</i>	<i>540.9</i>	<i>367.9</i>	<i>361.4</i>	<i>457.1</i>	<i>...</i>	<i>...</i>
CACAO										
Brasil.	16.8	5.2	25.2	20.0	11.4	3.8	15.6	38.9	15.0	15.0
Costa Rica	0.8	0.7	0.3	1.1	0.7	0.8	0.8	1.6	1.5	2.1
Ecuador.	2.3	7.3	4.6	3.2	3.1	6.5	5.1	3.7	5.5	7.5
República Dominicana.	1.7	3.6	2.4	1.2	1.1	6.9	3.6	1.9	4.6	10.5
Venezuela.	2.6	4.1	3.0	1.4	2.8	3.8	1.4	2.0	4.5	5.1
<i>Total.</i>	<i>24.2</i>	<i>20.9</i>	<i>35.5</i>	<i>26.9</i>	<i>19.1</i>	<i>21.8</i>	<i>26.5</i>	<i>48.1</i>	<i>31.1</i>	<i>40.2</i>
ALGODÓN										
Brasil.	13.8	42.7	21.1	8.3	6.3	17.9	14.7	5.5	11.8	4.3
El Salvador	4.0	9.4	3.5	0.7	4.8	5.0	2.1	3.6	6.1	4.0
México	85.7	28.2	76.6	72.6	22.9	6.3	78.6	65.1	39.0	15.7
Nicaragua	4.9	17.3	1.3	—	5.5	12.7	2.8	0.8	6.3	9.7
Paraguay	0.1	3.2	1.5	0.8	0.3	1.8	1.9	0.5	0.1	1.7
Perú	13.6	20.5	26.2	25.4	10.4	15.3	23.1	19.2	10.0	16.5
<i>Total.</i>	<i>122.1</i>	<i>121.3</i>	<i>130.2</i>	<i>107.9</i>	<i>50.2</i>	<i>59.0</i>	<i>123.2</i>	<i>94.7</i>	<i>73.3</i>	<i>51.9</i>
<i>Productos de la zona templada</i>										
CARNES										
Argentina	32.4	29.0	32.1	35.9	32.5	29.5	29.3	34.4	35.3	36.0
Uruguay.	3.8	1.5	6.1	10.7	8.5	7.4	9.4	2.2	3.4	4.4
<i>Total.</i>	<i>36.2</i>	<i>30.5</i>	<i>38.2</i>	<i>46.6</i>	<i>41.0</i>	<i>36.9</i>	<i>38.7</i>	<i>36.6</i>	<i>38.9</i>	<i>40.4</i>
TRICO										
Argentina	42.3	37.2	36.4	39.0	39.2	46.8	35.9	37.0	19.2	34.5
Uruguay.	8.0	7.2	4.5	5.3	4.8	1.5	1.2	0.4	3.5	5.2
<i>Total.</i>	<i>50.3</i>	<i>44.4</i>	<i>40.9</i>	<i>44.3</i>	<i>44.0</i>	<i>48.3</i>	<i>37.1</i>	<i>37.4</i>	<i>22.7</i>	<i>39.7</i>
MAÍZ										
Argentina	0.2	14.3	28.7	20.1	8.0	6.0	12.0	18.6	8.0	16.9

Cuadro 14 (Continuación)
EXPORTACIONES TRIMESTRALES DE PRODUCTOS PRINCIPALES
A. Cantidades en miles de toneladas.

País	1956				1957				1958	
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II
CUEROS										
Argentina	38.9	32.8	35.2	63.1	51.9	41.3	38.2	42.2	52.9	34.3
Brasil	5.5	2.4	4.6	0.6	3.0	2.4	1.6	7.3	5.7	4.3
Paraguay	2.3	2.6	2.8	2.2	1.7	1.6	2.2	2.3	1.6	2.1
Uruguay	7.9	7.4	5.8	13.6	8.7	3.9	7.2	6.5	6.8	2.4
Total	54.6	45.2	48.4	79.5	65.3	49.2	49.2	58.3	67.0	43.1
QUEBRACHO										
Argentina	31.8	26.6	23.7	35.2	26.7	34.4	27.2	33.5	30.2	46.1
Paraguay	12.4	12.3	6.1	5.9	5.2	6.0	7.3	11.0	6.7	4.1
Total	44.2	38.9	29.8	41.1	31.9	40.4	34.5	44.5	36.9	50.2
LANA										
Argentina	41.7	27.7	17.4	22.2	38.5	28.9	10.9	9.5	24.8	13.8
Uruguay	27.1	16.3	4.2	16.2	18.0	4.8	1.9	3.1	23.3	8.4
Total	68.8	44.0	21.6	38.4	56.5	33.7	12.8	12.6	48.1	22.2
ACEITE DE LINAZA										
Argentina	6.1	20.5	15.1	19.3	24.2	17.1	51.3	48.1	67.5	42.6
Uruguay	5.5	3.7	—	4.9	0.2	4.0	10.4	11.1	0.3	7.2
Total	11.6	24.2	15.1	24.2	24.4	21.1	61.7	59.2	67.8	49.8
Productos mineros										
SALITRE										
Chile	384.2	388.0	103.6	341.6	313.6	297.1	317.1	324.4	336.6	...
MINERAL DE HIERRO										
Brasil	707	669	701	667	610	1 021	1 003	893	801	571
Chile	380	460	551	80	538	628	802	1 107	726	...
Perú	468	340	375	447	526	555	573	573	440	351
Total	1 555	1 469	1 628	1 194	1 673	2 204	2 378	2 573	1 967	...
COBRE										
Chile	67.1	127.8	109.8	143.4	124.2	117.0	114.8	129.1	124.9	...
México	14.6	14.1	13.9	13.3	11.4	11.9	11.8	15.5	11.8	14.8
Perú	11.7	11.0	12.4	8.9	9.7	11.4	10.7	18.8	14.7	16.2
Total	93.4	152.9	136.1	165.6	145.3	140.3	137.3	163.4	151.4	...
PLOMO										
México	36.5	37.9	34.8	49.7	51.6	33.2	35.8	51.1	38.3	42.8
Perú	31.3	30.9	27.8	30.9	27.5	29.3	21.9	40.9	39.4	36.2
Total	67.8	68.8	62.6	80.6	79.1	62.5	57.7	92.0	77.7	79.0
ZINC										
México	51.8	49.1	55.7	59.6	53.7	46.7	55.5	61.1	40.9	46.9
Perú	42.0	30.3	40.1	31.5	41.1	45.0	20.8	39.5	43.6	31.6
Total	93.8	79.4	95.8	91.1	94.8	91.7	76.3	100.6	84.5	78.5
ESTAÑO										
Bolivia	5.1	7.3	6.6	8.4	5.6	7.5	6.2	8.9	4.4	5.2
PETRÓLEO b										
Colombia	958	997	1 045	952	1 222	910	1 016	882	799	841
Ecuador	10	42	51	13	44	41	48	32	18	41
México	157	276	191	206	207	54	15	138	10	25
Perú	94	87	87	97	120	115	114	86	135	160
Venezuela	29 594	29 273	31 200	33 707	35 693	35 986	33 694	32 165	31 687	29 594
Total	30 813	30 675	32 574	34 975	37 286	37 106	34 887	33 303	32 649	30 661

FUENTES Y MÉTODOS: Ver Notas Explicativas. Los totales se refieren sólo a los países anotados.

Cuadro 14 (Continuación)
EXPORTACIONES TRIMESTRALES DE PRODUCTOS PRINCIPALES
B. Valores en millones de dólares

País	1956				1957				1958	
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II
CUEROS										
Argentina	10.4	10.9	10.6	17.4	12.2	10.2	9.0	10.3	14.1	8.7
Brasil	1.8	0.9	2.1	0.3	1.2	1.0	0.8	2.2	1.7	1.5
Paraguay	0.3	0.5	0.7	0.5	0.3	0.3	0.5	0.5	0.3	0.4
Uruguay	3.2	3.3	2.6	6.4	3.5	1.6	2.8	2.9	3.0	1.1
Total	15.7	15.6	16.0	24.6	17.2	13.1	13.1	15.9	19.1	11.7
QUEBRACHO										
Argentina	7.3	6.0	5.3	7.7	5.7	7.1	5.6	6.4	5.6	4.9
Paraguay	2.3	2.1	1.1	1.0	0.9	1.0	1.1	1.5	0.9	0.5
Total	9.6	8.1	6.4	8.7	6.6	8.1	6.7	7.9	6.4	5.4
LANA										
Argentina	46.5	30.6	19.3	27.4	51.1	38.5	14.8	13.0	27.3	15.8
Uruguay	35.9	21.8	5.8	24.6	27.5	8.1	3.1	4.7	27.4	19.3
Total	82.4	52.4	25.1	52.0	78.6	46.6	17.9	17.7	54.7	35.1
ACEITE DE LINAZA										
Argentina	1.8	6.3	4.9	6.0	6.4	4.0	11.6	10.6	16.3	13.1
Uruguay	7.1	0.6	—	1.3	—	1.0	2.3	2.5	0.1	1.7
Total	2.9	6.9	4.9	7.3	6.4	5.0	13.9	13.1	16.4	14.8
Productos mineros										
SALITRE										
Chile	16.1	16.2	4.3	12.0	11.3	10.5	11.1	11.4	12.0	...
MINERAL DE HIERRO										
Brasil	8.5	8.4	9.7	8.5	7.9	13.7	13.8	12.5	11.5	7.9
Chile	2.1	3.2	3.2	4.0	3.2	4.8	5.4	7.8	4.8	...
Perú	3.8	2.9	4.0	4.1	4.8	6.3	6.4	6.9	4.7	4.1
Total	14.4	14.5	16.9	16.6	15.9	24.8	25.6	27.2	21.0	...
COBRE										
Chile	55.7	49.4	170.0	113.0	88.8	74.0	67.6	69.5	63.3	...
México	22.7	21.5	16.5	12.9	10.2	9.4	8.1	9.7	7.0	8.6
Perú	9.9	9.3	8.8	5.6	5.1	6.0	5.2	8.2	5.1	5.7
Total	88.3	80.2	195.3	131.5	104.1	89.4	80.9	87.4	75.4	...
PLOMO										
México	12.1	12.8	11.7	16.7	16.8	10.8	10.7	13.7	9.5	9.8
Perú	7.9	8.0	7.3	8.1	7.2	7.4	5.1	9.6	7.7	6.8
Total	20.0	20.8	19.0	24.8	24.0	18.2	15.8	23.3	17.2	16.6
ZINC										
México	9.8	9.4	10.8	13.3	11.9	8.8	9.9	11.2	4.6	4.9
Perú	3.9	3.2	3.9	3.1	4.4	5.2	2.1	3.4	3.7	3.1
Total	13.7	12.6	14.7	16.4	16.3	14.0	12.0	14.6	8.3	8.0
ESTAÑO										
Bolivia	11.2	15.2	14.0	18.9	11.6	15.7	12.6	17.4	8.7	10.5
PETRÓLEO^b										
Colombia	16.5	16.9	17.8	18.7	18.9	16.9	19.8	20.7	15.4	16.2
Ecuador	0.1	0.4	0.4	—	0.4	0.3	0.4	0.1	0.2	0.2
México	1.8	3.0	2.2	2.5	3.1	0.9	0.1	2.0	0.2	0.5
Perú	1.5	1.4	1.3	1.5	2.0	2.0	2.1	1.5	3.8	3.6
Venezuela	473.9	474.7	502.2	533.7	555.2	565.6	537.1	517.1	513.3	510.4
Total	493.8	496.4	523.9	556.4	579.6	585.7	559.5	541.4	532.9	530.9

a No incluye el Perú, que aparece en los cuadros anuales. (Ver *Boletín Económico de América Latina*, Vol. III, No. 2 Santiago de Chile, octubre de 1958), pp 70 y 72.

b Los productos derivados sólo se incluyen para Venezuela.

Cuadro 15

AMÉRICA LATINA: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS PRINCIPALES SEGÚN DESTINO

Destino	1950	1954	1955	1956	1957	1950	1954	1955	1956	1957
	Cantidades en miles de toneladas					Valores en millones de dólares				
AZÚCAR										
América Latina	331	334	417	415	349	33.9	25.6	31.4	31.1	39.4
Estados Unidos	2 868	2 454	2 671	2 879	2 916	312.4	271.6	285.4	240.2	340.2
Europa Occidental	2 194	1 695	1 375	1 699	2 169	222.1	81.7	100.3	194.6	265.1
Bélgica	92	48	12	27	40	9.0	3.6	0.9	5.3	3.5
Países Bajos	344	108	226	133	221	38.9	8.6	16.8	16.5	27.4
Reino Unido	1 300	626	484	822	1 053	130.5	43.4	33.4	108.0	128.0
República Federal de Alemania	147	21	210	671	524	13.1	88.7	16.2	37.5	66.1
Suiza	104	104	122	120	9	11.6	7.1	8.5	16.7	1.1
Europa Oriental	—	9	480	217	365	—	0.8	40.3	28.4	48.6
Japón	128	532	541	751	628	13.6	39.5	41.7	53.4	78.9
Total mundial	5 921	5 236	6 304	6 604	7 048	638.1	483.5	527.4	584.0	849.5
CAFÉ										
América Latina	42	43	42	36	43	34.3	62.5	40.1	32.2	41.7
Estados Unidos	1 030	884	1 030	1 100	1 011	1 078.0	1 286.5	1 151.0	1 256.8	1 122.7
Europa Occidental	261	345	441	438	383	247.3	482.8	460.7	512.2	441.1
Bélgica	33	16	25	50	20	31.2	13.4	28.3	62.8	23.9
Dinamarca	17	21	24	27	28	15.4	32.2	28.3	30.5	28.3
Finlandia	12	28	30	37	29	8.6	41.3	30.0	37.1	30.6
Francia	44	46	42	46	37	39.2	55.4	38.1	41.8	36.2
Italia	32	21	35	35	31	28.0	30.3	37.2	38.3	32.0
Países Bajos	29	30	32	45	28	27.7	41.8	36.0	55.1	14.7
Suecia	38	40	50	33	55	40.5	65.6	62.4	33.8	60.3
República Federal de Alemania	14	88	109	117	122	15.0	139.1	135.8	158.4	155.2
Europa Oriental	2	3	5	8	8	2.1	5.2	6.3	9.4	8.7
Total mundial	1 436	1 308	1 530	1 648	1 502	1 414.4	1 897.3	1 750.0	1 877.6	1 672.1
CACAO										
América Latina	12.3	16.3	17.8	16.4	17.9	7.8	19.7	13.4	9.6	11.2
Estados Unidos	126.5	85.8	117.1	111.2	44.1	77.5	91.3	81.8	58.7	62.3
Europa Occidental	60.4	84.1	41.7	48.0	47.6	36.1	13.8	32.7	27.2	30.9
Italia	6.1	6.9	5.9	5.2	4.4	3.8	7.8	4.7	3.0	3.4
Países Bajos	10.2	8.9	7.2	18.3	16.8	7.1	9.4	5.4	10.0	10.4
República Federal de Alemania	4.0	48.2	20.0	17.1	20.1	2.7	54.7	15.9	9.9	13.3
Europa Oriental	1.1	2.5	11.1	13.9	11.8	1.0	3.0	8.8	7.7	7.4
Japón	—	1.8	3.1	2.7	2.0	—	2.0	2.7	1.6	1.1
Total mundial	204.6	196.6	195.2	197.8	182.5	125.0	215.5	142.7	108.1	115.7
ALGODÓN										
América Latina	15.7	25.4	33.6	25.1	8.2	16.2	19.4	25.9	18.2	6.8
Estados Unidos	146.6	189.1	250.3	279.7	198.6	90.9	110.6	134.4	124.8	78.9
Europa Occidental	182.1	323.2	208.5	228.8	139.6	147.3	229.7	148.1	144.8	87.4
Bélgica	13.7	31.5	24.0	27.5	20.4	11.3	22.1	16.9	18.8	14.3
Francia	20.9	35.0	13.4	29.5	—	—	—	—	—	—
Italia	6.6	24.9	16.8	10.2	8.8	5.3	18.7	12.0	6.7	5.6
Países Bajos	3.7	40.0	27.6	21.6	15.7	2.9	25.8	16.7	12.8	8.5
Reino Unido	101.3	81.2	35.9	57.8	30.8	79.1	57.1	24.1	35.0	19.0
República Federal de Alemania	5.8	77.1	65.2	60.6	21.5	6.1	52.5	43.7	44.0	12.9
Suecia	5.0	5.1	4.4	3.8	1.8	4.0	3.9	2.9	2.3	5.6
Europa Oriental	3.2	2.3	2.3	6.4	7.7	3.3	2.0	2.0	4.8	5.9
Japón	18.9	127.1	128.6	143.7	92.9	17.4	85.9	82.8	79.7	48.6
Total mundial	405.6	712.8	672.1	740.1	469.6	290.1	477.5	427.4	407.9	240.6
TABACO EN RAMA										
América Latina	5.14	3.80	2.16	2.83	1.77	4.5	3.0	2.3	3.1	1.7
Estados Unidos	8.83	12.05	13.92	12.00	14.38	22.8	27.0	28.0	25.6	28.8
Europa Occidental	42.46	37.84	40.52	42.66	38.43	22.1	22.7	23.0	25.0	22.5
Dinamarca	2.07	2.35	2.67	2.46	1.97	1.6	2.1	2.7	2.5	1.9
Países Bajos	7.33	4.29	7.25	9.66	7.71	3.8	2.5	4.2	5.9	5.0
República Federal de Alemania	9.90	10.64	7.52	9.05	8.49	6.2	6.2	4.2	5.1	4.5
Total mundial	66.08	60.84	65.44	65.51	68.05	53.6	57.8	58.8	60.1	60.3

Véanse las notas al finalizar el cuadro.

Cuadro 15 (Continuación)

AMÉRICA LATINA: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS PRINCIPALES SEGÚN DESTINO

Destino	1950	1954	1955	1956	1957	1950	1954	1955	1956	1957
	Cantidades en miles de toneladas					Valores en millones de dólares				
CARNES ENFRIADAS Y CONGELADAS										
América Latina	7.7	17.2	11.8	8.5	8.0	4.1	9.3	5.5	3.0	2.5
Estados Unidos	0.4	11.8	7.1	5.4	9.4	0.2	3.3	1.9	1.1	2.1
Europa Occidental	314.4	177.6	255.6	453.8	467.7	98.9	88.4	112.2	153.5	155.0
Italia	11.2	3.0	2.0	19.2	37.6	4.9	1.0	0.5	3.3	13.8
Países Bajos	8.0	2.6	1.0	2.1	5.2	3.2	1.3	0.3	0.7	2.1
Reino Unido	255.9	152.7	247.3	334.2	363.0	75.8	69.4	108.0	115.3	121.1
República Federal de Alemania	11.4	14.0	4.0	82.1	40.3	5.1	8.5	2.8	29.1	9.2
Europa Oriental	—	60.0	29.7	5.7	11.5	—	25.1	8.0	2.1	4.4
<i>Total mundial</i>	<i>334.7</i>	<i>268.8</i>	<i>306.4</i>	<i>428.3</i>	<i>506.0</i>	<i>108.9</i>	<i>124.0</i>	<i>130.0</i>	<i>165.6</i>	<i>166.7</i>
TRIGO										
América Latina	1 114	1 278	1 691	1 205	1 297	86.9	101.9	121.9	77.0	77.9
Europa Occidental	928	1 329	1 759	1 611	1 097	77.9	79.9	117.6	95.6	54.0
Bélgica	5	132	146	24	46	0.5	7.9	10.8	1.3	3.8
Italia	513	107	568	385	131	46.8	6.7	37.2	24.6	10.0
Países Bajos	6	144	181	269	211	0.6	8.4	11.7	15.9	12.2
Reino Unido	—	301	323	282	353	—	17.8	20.1	15.9	20.3
República Federal de Alemania	184	535	256	378	335	14.7	32.6	18.2	20.6	20.1
Europa Oriental	—	98	267	40	—	—	5.9	16.0	2.2	—
Japón	195	228	71	42	—	15.7	17.6	4.3	2.3	—
<i>Total mundial</i>	<i>2 769</i>	<i>3 104</i>	<i>4 028</i>	<i>2 960</i>	<i>2 796</i>	<i>208.5</i>	<i>215.8</i>	<i>271.9</i>	<i>180.7</i>	<i>166.8</i>
MAÍZ										
América Latina	39	4	7	—	24	2.4	0.2	0.4	—	1.5
Europa Occidental	752	1 867	350	998	623	44.0	100.1	22.4	59.4	37.3
Francia	236	228	57	231	11	13.5	13.0	3.8	14.0	0.6
Italia	16	94	73	124	243	1.1	5.0	4.7	7.8	13.7
Países Bajos	37	309	20	130	219	2.5	16.5	1.2	7.6	12.3
Reino Unido	348	421	37	132	3	20.1	22.0	2.2	8.0	0.2
República Federal de Alemania	1	430	25	118	—	0.1	22.2	1.5	10.1	—
Japón	—	102	—	66	—	—	5.4	—	3.8	—
<i>Total mundial</i>	<i>794</i>	<i>2 185</i>	<i>362</i>	<i>1 065</i>	<i>789</i>	<i>46.2</i>	<i>117.3</i>	<i>23.3</i>	<i>63.3</i>	<i>44.5</i>
CUEROS										
América Latina	1.8	10.2	11.4	4.0	8.9	1.2	7.3	5.9	1.7	3.3
Estados Unidos	66.3	5.4	8.2	9.7	9.4	35.4	3.7	3.8	6.0	2.1
Europa Occidental	189.8	119.9	117.8	122.0	468.7	108.0	62.3	57.8	42.5	152.6
Francia	22.0	17.2	16.8	24.2	1.2	15.9	13.7	13.4	13.9	0.4
Italia	7.6	14.6	11.2	16.8	36.6	4.8	6.2	3.2	5.0	13.4
Países Bajos	15.7	22.7	21.1	12.5	5.2	7.6	10.4	7.7	3.6	2.1
Reino Unido	64.1	21.4	16.6	15.5	362.5	33.1	10.0	9.3	4.8	120.8
República Federal de Alemania	27.3	19.0	17.2	18.2	57.7	16.0	10.0	8.0	5.1	13.4
Europa Oriental	54.4	63.5	69.6	60.6	9.9	39.9	40.3	36.6	20.2	3.8
Japón	9.5	1.1	4.5	9.1	—	6.3	0.6	1.5	1.9	—
<i>Total mundial</i>	<i>350.0</i>	<i>207.1</i>	<i>217.5</i>	<i>259.2</i>	<i>223.9</i>	<i>199.0</i>	<i>118.7</i>	<i>113.9</i>	<i>90.8</i>	<i>70.4</i>
QUEBRACHO										
América Latina	33.5	20.5	19.6	22.8	22.2	5.7	4.8	4.5	5.5	4.8
Estados Unidos	82.6	55.9	59.4	61.5	32.0	14.6	11.3	11.6	12.0	6.3
Europa Occidental	50.9	41.3	39.0	34.0	40.9	9.3	8.8	7.8	7.1	9.3
Francia	9.0	9.5	9.7	9.4	7.7	1.6	2.0	2.0	2.9	1.6
Reino Unido	9.5	9.2	6.9	4.7	5.5	1.8	1.9	1.5	1.6	1.1
Europa Oriental	15.2	10.1	6.8	16.5	4.8	2.8	2.2	1.4	3.2	1.0
Japón	10.8	3.0	8.8	7.8	0.7	1.9	0.7	1.9	1.7	0.1
<i>Total mundial</i>	<i>246.0</i>	<i>155.2</i>	<i>150.3</i>	<i>154.0</i>	<i>121.8</i>	<i>37.5</i>	<i>33.3</i>	<i>31.1</i>	<i>32.9</i>	<i>24.8</i>

Véanse las notas al finalizar el cuadro.

Cuadro 15 (Continuación)

AMÉRICA LATINA: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS PRINCIPALES SEGÚN DESTINO

Destino	1950	1954	1955	1956	1957	1950	1954	1955	1956	1957
	Cantidades en miles de toneladas					Valores en millones de dólares				
LANA SUCIA Y SEMILAVADA										
					e					e
América Latina	3.0	1.3	0.9	1.3	0.3	5.6	3.6	2.4	2.5	0.5
Estados Unidos	157.7	54.9	50.9	49.9	34.4	220.4	64.7	60.8	56.8	40.0
Europa Occidental	75.8	77.5	89.7	104.3	71.2	99.8	110.6	103.8	127.0	99.4
Bélgica	9.9	3.7	5.7	4.9	3.9	14.9	4.1	5.2	5.1	5.0
Francia	26.0	13.9	12.5	20.4	13.8	28.8	18.4	14.3	23.2	19.2
Italia	11.0	13.1	3.6	6.9	8.5	12.9	4.9	4.6	8.9	11.9
Países Bajos	4.2	9.0	15.6	23.4	13.5	6.6	13.9	21.5	31.3	19.5
Reino Unido	9.7	29.8	33.8	31.9	21.4	12.6	42.5	35.5	35.5	27.4
República Federal de Alemania	6.8	15.5	12.2	7.4	5.4	9.8	22.2	12.9	8.9	7.6
Europa Oriental	1.0	5.0	6.3	0.3	7.3	3.0	8.5	7.9	0.5	17.6
Japón	2.7	17.8	10.4	22.0	6.4	4.3	30.9	17.9	29.8	12.0
Total mundial	246.8	159.2	165.1	186.3	16.3	344.1	222.9	202.9	228.9	43.4
HILADOS DE LANA										
América Latina	0.60	1.25	1.04	0.79	0.22	2.3	6.0	5.7	3.6	6.1
Europa Occidental	1.39	9.13	10.41	13.11	4.80	4.6	25.6	25.2	30.0	13.1
Italia	0.25	0.56	0.90	1.97	0.90	0.6	1.7	2.3	4.6	2.5
Países Bajos	0.09	4.96	7.34	8.27	3.72	0.4	13.5	17.6	18.8	10.0
Suiza	0.35	1.19	1.16	1.46	0.01	1.2	3.3	2.8	3.5	—
Europa Oriental	0.02	—	0.63	0.55	0.08	0.1	—	1.6	1.2	0.3
Total mundial	4.42	12.12	13.45	16.26	7.43	14.9	36.7	36.1	39.3	48.4
SALITRE										
América Latina	132	113	142	127	...	6.0	5.2	6.9	5.2	...
Estados Unidos	590	674	589	471	...	25.5	28.9	24.6	18.7	...
Europa Occidental	521	542	464	453	...	28.7	23.5	19.2	19.8	...
España	192	115	137	160	...	8.3	5.0	5.8	6.5	...
Francia	147	133	84	95	...	6.1	5.8	3.7	4.0	...
República Federal de Alemania	—	65	122	90	...	—	3.0	5.2	3.7	...
Egipto	378	112	23	95	...	15.8	4.6	0.9	3.9	...
Total mundial	1 664	1 575	1 322	1 217	1 252	70.8	67.7	56.3	48.6	44.3
MINERAL DE HIERRO										
Millones de toneladas										
	f				e	f				e
Estados Unidos	2.60	3.36	9.51	12.39	9.89	6.7	21.7	63.8	91.0	86.9
Europa Occidental	—	0.87	1.69	3.02	4.47	—	10.4	16.0	27.1	42.0
Italia	—	0.02	0.12	0.22	0.74	—	0.2	1.0	1.7	6.1
Países Bajos	—	0.03	0.21	0.37	0.09	—	0.4	1.5	2.7	1.2
Reino Unido	—	0.46	0.69	1.28	2.08	—	5.8	7.1	12.0	19.6
República Federal de Alemania	—	0.31	0.63	1.12	1.51	—	3.5	6.0	10.3	14.5
Japón	—	—	0.01	0.48	0.52	—	—	0.1	3.2	4.6
Zona del Canal de Panamá	—	8.72	1.70	2.34	3.31	—	5.7	8.0	12.8	20.3
Total mundial	2.60	5.33	13.29	18.39	18.72	6.7	42.4	92.6	136.2	161.6
COBRE (mineral, blister, electrolítico, planchas, barras y lingotes)										
Miles de toneladas										
					e g					e g
América Latina	18.8	8.8	13.0	8.2	—	10.5	5.7	11.0	8.4	—
Estados Unidos	411.1	336.9	329.6	372.5	89.5	145.9	185.6	219.3	287.8	46.9
Europa Occidental	54.0	173.4	213.3	206.0	14.1	24.1	100.1	165.4	181.6	7.2
Bélgica	0.6	2.6	3.0	1.2	—	0.3	1.7	2.2	1.0	—
Francia	16.4	0.9	0.3	3.0	—	7.0	0.5	0.2	3.1	—
Italia	24.6	46.6	32.3	22.7	0.1	10.4	12.8	25.3	19.8	0.1
Países Bajos	1.2	16.3	31.9	50.0	5.7	0.6	10.8	24.0	39.6	2.7
Reino Unido	0.2	76.9	95.1	89.7	4.3	0.1	50.3	75.5	80.0	2.3
República Federal de Alemania	8.8	25.2	44.6	50.5	2.8	4.2	16.4	32.8	30.7	1.5
Europa Oriental	2.0	—	—	—	—	1.0	—	—	—	—
Japón	—	14.5	2.3	9.3	8.4	—	1.2	0.2	1.3	1.2
Total mundial	582.6	544.1	553.9	596.7	112.6	182.6	325.0	397.8	479.8	55.6

Véanse las notas al finalizar el cuadro.

Cuadro 15 (Continuación)

AMÉRICA LATINA: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS PRINCIPALES SEGÚN DESTINO

Destino	1950	1954	1955	1956	1957	1950	1954	1955	1956	1957
	Cantidades en miles de toneladas					Valores en millones de dólares				
PLOMO (incluyendo refinado)										
					^{e h}					^{e h}
América Latina	9.7	4.8	2.2	3.3	6.4	2.3	1.2	0.6	1.1	2.0
Estados Unidos	367.3	195.0	239.7	252.8	275.1	79.6	40.2	53.6	57.8	61.3
Canadá	19.6	4.8	—	9.7	8.5	2.3	0.6	—	1.5	1.2
Europa Occidental	8.5	170.2	133.0	111.5	85.2	1.6	44.7	35.6	29.9	23.6
Bélgica	5.2	14.5	11.1	11.2	10.2	0.9	3.3	2.8	4.3	3.0
República Federal de Alemania	1.5	15.1	25.7	19.9	11.1	0.3	3.3	6.2	5.3	2.9
Japón	—	15.0	8.9	8.5	15.0	—	2.8	1.5	2.1	2.6
<i>Total mundial</i>	<i>406.2</i>	<i>391.9</i>	<i>384.0</i>	<i>386.3</i>	<i>421.0</i>	<i>85.3</i>	<i>90.1</i>	<i>92.1</i>	<i>94.8</i>	<i>91.9</i>
ZINC (mineral y refinado)										
					ⁱ					ⁱ
América Latina	4.4	9.5	5.4	5.1	3.2	1.2	1.8	1.3	0.8	0.7
Estados Unidos	280.9	470.4	469.1	504.3	204.7	22.7	19.1	24.6	32.1	17.4
Canadá	13.3	—	—	2.8	—	1.0	—	—	0.1	—
Europa Occidental	108.5	57.4	145.3	111.0	70.3	14.0	6.7	11.2	8.6	4.5
Bélgica	75.9	24.4	100.2	90.1	49.2	5.9	1.3	5.6	5.6	3.1
Francia	18.6	2.5	2.0	1.0	—	1.3	0.2	0.1	0.1	—
República Federal de Alemania	1.9	—	10.7	4.1	2.3	0.2	—	0.7	0.4	0.2
Japón	0.9	—	1.6	7.1	4.5	0.2	—	0.1	0.4	9.8
<i>Total mundial</i>	<i>411.7</i>	<i>538.1</i>	<i>550.6</i>	<i>589.5</i>	<i>285.5</i>	<i>35.9</i>	<i>27.8</i>	<i>38.8</i>	<i>43.9</i>	<i>25.8</i>
ESTAÑO										
América Latina	0.28	0.33	0.23	0.69	0.51	0.5	0.6	0.4	0.8	0.6
Estados Unidos	19.18	33.83	32.60	26.34	2.39	28.0	22.0	23.5	17.0	1.9
Europa Occidental	39.61	38.93	42.17	48.83	24.62	31.8	32.4	33.5	41.4	54.8
Reino Unido	39.20	38.93	40.09	45.50	66.28	52.4	32.4	32.6	39.9	51.6
República Federal de Alemania	—	—	2.08	2.98	7.28	—	—	0.9	1.2	2.9
<i>Total mundial</i>	<i>59.33</i>	<i>73.09</i>	<i>75.00</i>	<i>71.86</i>	<i>77.53</i>	<i>54.6</i>	<i>54.9</i>	<i>57.3</i>	<i>59.2</i>	<i>57.4</i>
PETRÓLEO J										
Cantidades en mil millones de toneladas										
América Latina	3.34	7.25	9.28	11.37	13.77	64.2	146.2	173.2	239.8	254.7
Estados Unidos	25.10	36.29	24.84	47.13	53.47	396.1	609.6	440.8	784.0	886.1
Canadá	1.88	1.96	9.48	2.59	2.45	31.5	32.7	173.9	48.2	46.7
Europa Occidental	5.31	7.36	7.65	17.93	23.59	107.5	136.1	139.2	303.2	386.8
Bélgica	0.17	0.55	0.19	0.63	0.59	4.0	11.5	3.7	28.3	26.6
Dinamarca	0.04	0.08	—	—	0.14	1.3	2.5	—	—	3.8
Francia	1.34	0.88	0.52	1.16	2.55	23.8	15.5	9.5	17.3	44.5
Países Bajos	1.04	1.70	2.89	3.86	3.29	15.0	32.2	56.2	58.3	51.7
Reino Unido	1.55	2.08	2.23	7.12	10.87	43.3	40.6	42.6	142.5	131.6
República Federal de Alemania	0.31	0.46	0.50	0.63	1.05	5.3	7.6	8.1	10.6	17.0
Suecia	0.47	0.81	0.13	1.48	1.63	9.9	18.9	4.1	33.1	29.0
Aruba	24.90	22.38	24.22	25.50	23.23	166.4	375.4	446.1	372.1	323.7
Curaçao	15.84	16.16	15.52	18.08	16.98	228.5	242.8	280.0	268.4	232.1
<i>Total mundial</i>	<i>80.58</i>	<i>102.51</i>	<i>114.64</i>	<i>131.38</i>	<i>142.76</i>	<i>1 282.4</i>	<i>1 718.5</i>	<i>2 059.1</i>	<i>2 134.8</i>	<i>2 320.3</i>

FUENTES Y MÉTODOS: Ver *Notas Explicativas*.NOTA: Los totales mundiales incluyen exportaciones a los demás destinos no especificados en el cuadro. Pueden diferir de los totales dados en el cuadro 30 del *Boletín Económico de América Latina*, Vol. III No. 2 (Santiago de Chile, octubre de 1958), por motivos que se mencionan en las *Notas Explicativas*.

a Excluye Honduras.

b Excluye Nicaragua.

c Las exportaciones de Paraguay figuran solamente en el total.

d Excluye Paraguay.

e Excluye Chile.

f Excluye Perú.

g Excluye Cuba.

h Excluye México.

i Excluye mineral de zinc de México.

j Se incluyen derivados.

Cuadro 16
IMPORTACIONES DESDE AMÉRICA LATINA F.O.B. a
(Millones de dólares)

País de procedencia	País importador		Estados Unidos	Canadá	República Federal de Alemania	Bélgica-Luxemburgo	Francia	Italia	Países Bajos	Reino Unido	Suecia	Suiza	Total Europa Occidental b	Japón	Total c
	Semestre														
Argentina . . .	1957	I	76.5	2.0	57.5	23.0	28.5	37.5	37.6	145.6	7.8	7.6	374.9	7.1	460.5
	1957	II	52.8	2.8	58.6	17.9	17.5	45.7	26.8	117.4	5.0	10.5	325.3	9.3	390.0
	1958	I	62.8	2.3	61.3	23.0	15.0	29.1	28.7	124.5	10.2	6.6	325.5	7.7	398.3
Bolivia	1957	I	7.6	—	1.6	0.6	—	0.1	0.3	19.5	—	—	22.1	1.0	30.7
	1957	II	8.8	0.1	1.9	0.2	—	—	0.2	19.5	—	—	22.0	0.8	31.7
	1958	I	4.5	0.1	1.2	0.1	0.1	0.1	0.1	17.7	—	—	19.4	0.2	24.2
Brasil	1957	I	350.3	16.7	46.8	9.4	25.1	12.5	12.0	29.5	24.3	6.4	219.3	17.8	604.1
	1957	II	349.8	20.0	47.0	10.5	22.3	11.9	13.3	45.3	23.6	3.9	247.7	21.4	638.9
	1958	I	285.0	13.2	42.0	8.0	23.3	17.7	11.2	35.2	21.6	5.3	210.0	11.9	520.1
Colombia	1957	I	168.3	9.7	17.6	4.6	3.1	0.3	4.9	7.3	6.5	2.5	51.9	0.7	230.6
	1957	II	215.1	9.2	20.2	3.1	2.0	0.3	4.1	3.4	5.2	1.8	43.9	0.2	268.4
	1958	I	146.7	8.7	21.3	3.9	1.0	0.5	8.1	3.8	5.5	2.8	48.8	0.7	204.9
Chile	1957	I	107.4	1.5	40.2	1.7	5.9	11.5	1.0	35.4	3.6	3.9	110.2	4.9	224.0
	1957	II	88.9	0.2	36.4	3.1	5.1	7.4	0.8	26.5	3.4	2.5	88.9	2.5	180.5
	1958	I	74.2	0.6	32.3	0.7	4.5	6.0	1.1	28.8	4.0	2.2	85.4	1.2	161.4
Ecuador	1957	I	20.7	1.8	10.6	2.1	0.5	2.2	1.2	1.6	0.6	0.8	21.3	0.2	44.0
	1957	II	37.3	3.0	11.9	1.8	0.7	2.0	0.9	0.1	1.1	0.9	20.9	0.1	61.3
	1958	I	21.8	1.7	14.7	2.2	0.9	2.3	0.7	0.5	0.6	1.7	24.7	1.0	49.2
Paraguay	1957	I	3.6	0.1	0.4	0.9	0.3	0.1	0.4	2.2	0.1	0.2	5.2	0.3	9.2
	1957	II	3.0	0.2	0.6	0.7	0.5	0.1	0.6	3.6	0.1	0.3	6.9	0.3	10.4
	1958	I	3.0	0.1	0.7	0.6	1.0	0.1	0.4	1.4	0.1	0.6	5.1	—	8.2
Perú	1957	I	65.5	1.6	21.3	6.0	4.6	3.6	4.0	18.4	1.2	3.0	66.8	14.0	147.9
	1957	II	71.7	1.3	25.2	5.4	6.4	2.2	3.8	15.9	1.1	7.7	70.0	20.1	163.1
	1958	I	60.6	0.6	19.1	4.0	4.4	3.3	2.6	12.6	1.2	4.2	53.4	8.0	122.6
Uruguay	1957	I	12.2	0.4	12.2	3.5	6.2	5.8	9.8	18.6	1.3	2.9	65.5	1.0	79.1
	1957	II	5.7	0.3	7.3	1.7	1.1	2.9	3.9	7.5	1.0	1.2	29.7	0.1	35.8
	1958	I	3.6	0.1	6.1	1.0	3.6	2.3	4.8	11.9	1.6	1.7	38.7	—	42.4
Venezuela . . .	1957	I	464.4	129.0	37.8	11.8	33.7	23.0	60.8	88.0	28.4	2.3	310.5	1.4	905.3
	1957	II	435.3	130.1	31.3	8.4	37.5	11.8	64.8	95.8	19.4	1.5	283.1	1.9	850.4
	1958	I	443.9	99.3	45.8	9.9	25.8	13.7	31.6	83.9	18.1	1.8	249.6	1.2	794.0
Subtotal . . .	1957	I	1 276.5	162.8	246.0	63.6	107.9	96.6	132.0	366.1	73.8	29.6	1 247.7	48.4	2 735.4
	1957	II	1 268.4	167.2	240.4	52.8	93.1	84.3	119.2	335.0	59.9	30.3	1 138.4	56.7	2 630.8
	1958	I	1 106.1	126.7	244.5	53.4	79.6	75.1	89.3	320.3	62.9	26.9	1 060.6	31.9	2 325.3

Véanse las notas al finalizar el cuadro.

Cuadro 16 (Continuación)

 IMPORTACIONES DESDE AMÉRICA LATINA F.O.B. ^a
 (Millones de dólares)

País importador País de procedencia	Se- mes- tre	Esta- dos Uni- dos	Ca- na- dá	Repú- blica Fede- ral de Ale- mania	Bél- gica- Luxem- burgo	Fran- cia	Ita- lia	Paí- ses Ba- jos	Reino Unido	Sue- cia	Suiza	Total Euro- pa Occi- den- tal ^b	Ja- pón	To- tal ^c
Costa Rica . . .	1957 I	15.3	4.2	9.8	1.0	0.3	0.3	0.2	0.3	0.4	1.7	14.3	—	33.8
	1957 II	12.2	4.9	12.2	0.1	—	0.4	0.2	0.1	0.4	0.6	14.3	0.1	31.5
	1958 I	18.8	3.2	10.6	0.6	—	0.9	0.2	0.6	0.4	1.4	15.0	0.2	37.2
Cuba	1957 I	252.7	6.7	28.8	2.1	6.5	2.7	10.0	33.7	3.2	1.8	101.9	23.7	385.0
	1957 II	229.0	7.8	15.6	0.5	9.2	0.8	11.4	29.3	2.4	0.5	84.3	45.6	366.7
	1958 I	289.8	5.8	2.3	3.7	3.1	1.9	7.7	25.2	2.2	2.3	59.1	18.6	373.3
El Salvador . . .	1957 I	40.6	0.7	16.4	1.3	3.7	0.5	1.5	0.3	0.9	1.5	26.4	2.3	70.0
	1957 II	15.0	0.8	19.5	0.8	0.5	0.6	0.9	1.5	0.7	0.5	25.2	4.1	45.1
	1958 I	27.0	0.5	18.7	0.8	0.3	0.9	0.8	0.2	0.5	1.1	23.5	4.3	55.3
Guatemala . . .	1957 I	36.2	2.5	9.2	1.9	1.3	0.1	0.7	0.2	2.7	2.2	19.3	0.2	58.2
	1957 II	38.1	1.1	9.2	0.7	0.4	0.2	1.4	0.3	2.9	0.8	16.2	0.3	55.7
	1958 I	37.8	1.7	7.7	0.6	0.3	0.4	0.9	0.4	3.1	1.4	15.4	0.3	55.2
Haití	1957 I	7.2	0.7	0.4	5.0	3.0	3.1	0.1	0.3	0.3	0.8	14.3	0.7	22.9
	1957 II	11.1	0.9	0.6	1.5	1.7	2.5	0.1	0.8	0.1	0.4	8.5	0.1	20.6
	1958 I	14.7	0.7	0.4	5.0	1.5	3.5	0.3	0.3	0.3	1.5	13.9	—	29.3
Honduras	1957 I	18.6	3.4	1.2	0.2	0.1	0.5	0.1	0.4	0.3	0.2	3.2	—	25.2
	1957 II	7.6	1.4	2.8	0.1	—	0.6	0.2	0.5	0.5	0.3	5.0	—	14.0
	1958 I	18.6	2.9	2.3	0.1	0.2	0.5	0.2	0.3	1.0	0.3	5.2	0.1	26.8
México	1957 I	228.1	9.8	26.7	5.0	12.9	5.5	5.6	6.9	2.5	5.9	73.3	35.4	346.6
	1957 II	202.0	12.1	29.2	6.3	4.0	2.9	3.7	9.8	2.3	5.6	69.7	39.8	323.6
	1958 I	255.9	17.9	24.7	4.7	6.3	2.8	6.1	6.0	1.5	3.7	60.9	42.7	377.4
Nicaragua	1957 I	15.5	0.2	5.7	0.7	2.3	0.1	2.2	3.6	0.1	0.5	15.4	2.6	33.7
	1957 II	6.8	0.3	6.5	0.7	1.1	0.3	2.2	1.3	0.1	0.1	12.5	2.0	21.6
	1958 I	16.7	2.6	7.4	0.4	1.4	0.3	4.0	1.0	0.3	0.5	15.3	2.1	36.7
Panamá	1957 I	11.8	3.3	0.5	0.3	1.0	0.7	0.2	0.2	—	—	5.8	3.7	24.6
	1957 II	12.5	4.2	1.6	0.2	—	7.6	1.0	—	—	—	12.0	0.7	29.4
	1958 I	12.9	4.1	1.6	0.6	—	0.6	0.1	0.1	—	—	10.4	0.9	28.3
República Do- minicana	1957 I	28.1	0.3	12.0	2.2	0.3	0.6	5.3	35.1	—	0.4	59.3	3.5	91.2
	1957 II	35.0	1.0	3.6	0.8	—	0.8	2.0	16.2	0.1	0.2	25.6	1.5	63.1
	1958 I	42.9	2.0	1.7	1.4	0.5	0.8	1.4	20.0	0.3	0.5	27.1	1.9	73.9
Subtotal	1957 I	654.1	31.8	110.7	19.7	30.4	14.1	25.9	81.0	10.4	15.0	333.2	72.1	1 091.2
	1957 II	569.3	34.5	100.8	11.7	16.9	16.7	23.1	59.8	9.5	9.0	273.3	94.2	971.6
	1958 I	735.1	41.4	77.4	17.9	13.6	12.6	21.7	54.1	9.6	12.7	245.8	71.1	1 093.4
Total	1957 I	1 930.6	194.6	356.7	83.3	138.3	110.7	157.9	447.1	84.2	44.6	1 580.9	120.5	3 826.6
	1957 II	1 837.7	201.7	341.2	64.5	110.0	101.0	142.3	394.8	69.4	39.3	1 411.7	150.9	3 602.4
	1958 I	1 841.2	168.1	321.9	71.3	93.2	87.7	111.0	374.4	72.5	39.6	1 306.4	103.0	3 418.7

FUENTES: *Direction of International Trade*, U.N. Statistical Papers, Series T y *Foreign Exchange Statistics Monthly* del Japón.
 a Las importaciones de Europa y el Japón fueron dadas c.i.f. pero han sido ajustadas en forma aproximada a f.o.b.
 b Incluye los otros países de Europa Occidental.
 c Total de los países especificados.

Cuadro 17
EXPORTACIONES A AMERICA LATINA F.O.B.
(Millones de dólares)

País de destino	País exportador		Estados Unidos	Canadá	República Federal de Alemania	Bélgica-Luxemburgo	Francia	Italia	Países Bajos	Reino Unido	Suecia	Suiza	Total Europa Occidental ^a	Japón	Total ^b
	Semestre														
Argentina . . .	1957	I	159.0	9.3	52.4	18.3	16.9	26.2	8.9	43.6	16.2	12.5	211.2	2.6	382.1
	1957	II	120.4	5.9	53.7	37.3	19.2	23.7	14.1	49.2	23.3	10.9	251.6	5.7	383.6
	1958	I	103.1	5.0	51.4	34.2	19.6	24.1	10.9	47.1	11.0	10.4	226.5	8.6	343.2
Bolivia	1957	I	19.1	0.6	4.5	0.8	1.0	0.4	0.4	2.1	0.8	0.6	11.1	1.0	31.8
	1957	II	13.6	0.4	4.7	0.2	0.4	1.0	0.5	2.3	0.4	1.1	10.8	1.1	25.9
	1958	I	16.4	0.2	4.6	0.5	0.1	2.4	0.4	1.9	0.3	0.8	11.2	1.0	28.8
Brasil	1957	I	224.5	11.3	54.4	11.2	25.5	16.5	5.3	25.5	23.1	10.0	222.2	12.0	470.0
	1957	II	244.5	16.1	71.6	9.5	20.9	19.6	5.3	26.3	24.2	10.4	232.0	13.0	505.6
	1958	I	253.7	9.7	80.6	9.0	23.7	15.3	5.0	28.8	24.2	10.1	228.5	22.9	514.8
Colombia . . .	1957	I	91.8	7.1	16.4	3.5	6.1	2.9	3.3	6.8	5.2	3.5	51.3	1.8	152.0
	1957	II	144.0	8.4	32.4	6.6	7.7	4.4	3.3	12.1	5.2	4.8	81.1	3.3	236.8
	1958	I	97.0	6.7	26.2	3.5	5.3	2.6	4.1	7.3	3.0	3.4	58.5	2.5	164.7
Chile.	1957	I	101.1	2.7	26.2	2.8	4.0	2.7	1.1	8.7	3.8	3.2	59.8	3.4	167.0
	1957	II	89.8	2.1	25.3	1.2	6.2	3.8	1.7	10.8	2.7	7.2	67.7	8.5	168.1
	1958	I	76.2	1.9	18.5	2.1	4.9	2.2	1.1	9.4	1.4	2.5	46.7	3.4	128.2
Ecuador. . . .	1957	I	22.2	1.3	5.9	1.2	2.0	1.1	0.9	2.6	0.7	1.0	16.2	0.7	40.4
	1957	II	25.9	1.7	7.1	1.2	1.6	0.9	1.0	4.8	0.9	1.0	19.8	0.7	48.1
	1958	I	23.3	1.3	6.0	1.2	1.9	0.8	0.9	3.9	1.8	1.1	18.5	0.7	43.8
Paraguay . . .	1957	I	5.1	0.1	1.7	0.8	0.3	0.1	0.1	1.5	0.2	0.3	5.5	0.8	11.5
	1957	II	5.4	—	2.3	0.5	0.5	0.1	0.3	1.7	0.8	0.4	7.5	0.7	13.6
	1958	I	6.3	0.1	2.4	0.6	0.2	0.1	0.2	1.1	0.3	0.3	5.7	0.9	13.0
Perú	1957	I	99.6	5.4	16.3	4.6	4.9	3.5	4.9	16.0	3.9	4.3	62.0	6.4	173.4
	1957	II	94.0	5.2	18.1	3.5	4.3	3.6	5.7	13.7	3.5	5.0	60.7	5.5	165.4
	1958	I	86.1	7.9	15.5	4.8	3.0	3.8	3.9	12.0	3.2	3.9	52.8	3.0	149.8
Uruguay . . .	1957	I	27.9	2.2	11.0	4.5	3.3	2.0	2.1	11.1	3.6	2.8	43.8	1.1	75.0
	1957	II	20.1	1.9	10.7	2.6	4.1	1.9	1.8	11.2	2.9	2.0	41.7	0.6	64.3
	1958	I	8.6	0.5	2.3	0.4	7.5	2.0	1.3	3.6	0.7	1.7	20.9	—	30.0
Venezuela. . .	1957	I	454.0	15.3	51.6	15.3	17.8	22.3	12.9	50.3	4.9	7.2	193.1	8.3	670.7
	1957	II	568.7	26.6	81.1	20.7	18.4	39.9	16.1	61.5	5.5	11.5	275.8	15.0	886.1
	1958	I	432.5	22.2	57.5	20.0	17.9	36.2	18.5	53.8	6.9	11.3	238.0	11.4	704.1
Subtotal. . .	1957	I	1 204.3	55.3	240.4	63.0	81.8	77.7	39.9	168.2	62.4	45.4	876.2	38.1	2 173.9
	1957	II	1 326.4	68.3	307.0	83.3	83.3	98.9	49.8	193.6	69.4	54.3	1 048.7	54.1	2 497.5
	1958	I	1 103.2	55.5	265.0	76.3	84.1	89.5	46.3	168.9	52.8	45.5	907.3	54.4	2 120.4

Cuadro 17 (Continuación)
EXPORTACIONES A AMÉRICA LATINA F.O.B.
(Millones de dólares)

País de destino	País exportador		Estados Unidos	Canadá	República Federal de Alemania	Bélgica Luxemburgo	Francia	Italia	Países Bajos	Reino Unido	Suecia	Suiza	Total Europa Occidental ^a	Japón	Total ^b
	Semestre														
Costa Rica . .	1957 I	23.5	1.2	4.0	1.1	1.5	0.9	1.8	2.0	0.2	0.4	12.3	4.1	41.1	
	1957 II	23.3	1.4	4.0	1.1	1.0	0.8	1.6	2.3	0.2	0.5	12.3	1.1	38.1	
	1958 I	22.1	1.5	4.6	0.6	0.6	0.5	2.2	2.4	0.3	0.4	12.2	2.5	38.3	
Cuba	1957 I	300.7	7.8	13.0	6.3	8.3	3.0	2.4	11.5	2.2	2.8	61.4	2.1	372.0	
	1957 II	309.4	9.9	17.5	4.5	4.4	4.1	2.6	11.2	1.2	3.6	57.1	2.8	379.2	
	1958 I	277.8	8.1	12.4	6.5	3.9	3.4	3.1	12.9	1.7	3.4	56.3	3.2	345.4	
El Salvador . .	1957 I	27.0	1.4	5.0	0.9	0.9	1.0	1.3	2.0	0.3	0.4	12.2	3.6	44.2	
	1957 II	21.8	1.2	4.7	0.8	0.8	0.6	1.3	1.9	0.2	0.6	11.5	4.4	38.9	
	1958 I	23.1	1.3	5.2	0.5	0.8	0.6	1.4	1.8	0.5	0.6	11.9	3.7	40.0	
Guatemala . .	1957 I	40.7	1.5	5.3	1.7	0.9	0.9	1.7	3.1	0.3	0.7	15.3	0.4	57.9	
	1957 II	37.8	1.6	6.5	0.9	0.7	0.9	1.6	3.0	0.2	0.8	15.2	0.4	55.0	
	1958 I	42.3	2.4	6.2	0.7	0.8	1.5	1.4	2.7	0.2	0.7	14.6	0.5	59.8	
Haití	1957 I	11.1	1.3	0.8	0.3	0.7	1.5	0.4	1.1	0.1	0.3	5.3	—	17.7	
	1957 II	12.8	1.1	0.6	0.4	0.6	0.4	0.4	0.8	—	0.1	3.5	0.1	17.5	
	1958 I	13.4	1.3	0.9	0.5	0.7	0.2	0.4	1.0	0.1	0.3	4.3	—	19.0	
Honduras . . .	1957 I	21.4	0.7	2.3	0.4	0.2	0.4	0.4	0.8	0.3	0.1	4.9	2.2	29.2	
	1957 II	19.5	0.6	1.9	0.4	0.1	0.4	0.3	0.9	0.1	0.3	4.6	2.1	26.8	
	1958 I	18.0	0.6	2.2	0.4	0.1	0.3	0.5	0.7	0.1	0.1	4.6	2.6	25.8	
México	1957 I	439.2	24.0	28.6	4.2	7.4	12.7	4.4	14.4	6.1	8.3	92.0	3.3	558.5	
	1957 II	453.6	20.8	33.3	4.0	6.8	15.1	3.8	21.9	7.0	9.8	109.4	4.3	588.1	
	1958 I	466.7	18.2	30.3	7.1	5.2	12.5	4.7	16.5	6.9	8.7	98.1	5.8	588.8	
Nicaragua . . .	1957 I	21.0	0.7	4.7	0.5	0.4	0.2	0.5	1.3	0.1	0.2	8.5	0.9	31.1	
	1957 II	17.0	0.9	5.6	0.6	0.3	0.4	0.3	1.4	—	0.3	9.5	1.2	28.6	
	1958 I	17.5	1.1	3.3	0.6	0.2	0.3	0.7	3.3	0.1	0.2	8.8	1.5	28.9	
Panamá	1957 I	38.1	21.7	4.7	0.8	12.7	3.5	1.0	14.2	0.4	0.6	45.7	10.8	116.3	
	1957 II	45.0	10.5	3.4	0.7	1.0	5.5	5.4	3.7	5.8	0.9	43.3	11.8	110.6	
	1958 I	35.0	3.1	1.8	0.6	0.9	11.7	3.8	3.0	1.0	0.8	25.3	19.7	83.1	
República Dominicana . .	1957 I	34.1	2.7	3.2	1.4	0.9	1.0	0.8	2.3	0.2	0.3	10.9	1.3	49.0	
	1957 II	38.0	2.7	3.0	1.6	1.0	1.2	0.9	2.6	0.2	0.4	11.9	2.0	54.6	
	1958 I	38.8	2.9	3.3	1.4	0.7	1.0	1.0	2.5	0.3	0.6	11.7	2.3	55.7	
Subtotal . . .	1957 I	956.8	63.0	71.6	17.6	33.9	25.1	14.7	52.7	10.2	14.1	268.5	28.7	1 317.0	
	1957 II	978.2	50.7	80.5	15.0	16.7	29.4	18.2	49.7	14.9	17.3	278.3	30.2	1 337.4	
	1958 I	954.7	40.5	70.2	18.9	13.9	32.0	19.2	46.8	11.2	15.8	247.9	41.8	1 284.8	
Total	1957 I	2 161.1	118.3	312.0	80.6	115.7	102.8	54.6	220.9	72.6	59.5	1 144.7	66.8	3 490.9	
	1957 II	2 304.6	119.0	387.5	98.3	100.0	128.3	68.0	243.3	84.3	71.6	1 327.0	84.3	3 834.9	
	1958 I	2 057.9	96.0	335.2	94.2	98.0	121.5	65.5	215.7	64.0	61.3	1 154.2	96.2	3 404.2	

FUENTES: *Direction of International Trade*, U.N. Statistical Papers, Series T y *Foreign Exchange Statistics Monthly* del Japón.
^a Incluye los otros países de Europa Occidental.
^b Total de los países especificados.

Cuadro 18

PRECIOS DE LAS PRINCIPALES EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS EN EL MERCADO MUNDIAL
(Indices: 1955 = 100)

Productos	Trimestre	Ponderación 1955	1956				1957				1958		
			I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III
A. Productos tropicales													
Bananos		184	105	105	105	104	105	104	104	103
Azúcar (a)		405	99	100	102	106	104	107	107	106	105	108	109
(b)		437	100	103	103	123	183	191	144	119	110	107	107
Café (c)		1 821	97	100	105	106	105	102	95	96	95	88	80
(d)		1 052	109	111	124	115	109	103	96	89	85	84	80
Cacao		231	72	68	73	69	61	75	95	105	117	125	128
Algodón (e)		337	99	93	83	87	91	89	89	94	94	90	83
(f)		238	94	87	85	83	86	86	86	84	...	78	76
(g)		123	101	120	121	132	136	122	115	108	103	84	77
Total del grupo		4 828	99	100	105	105	107	106	100	97	96	93	88
B. Otros productos agropecuarios													
Carne		185	80	87	82	70	78	79	87	81	80	92	99
Trigo		356	97	108	111	111	105	96	97	96	93	93	94
Maíz		122	105	113	111	113	119	100	99	95	82	81	80
Quebracho		53	100	100	100	100	92	84	84	84	85	85	85
Lana		320	99	102	102	103	105	105	105	101	91	79	76
Aceite de linaza		55	133	144	123	129	123	107	100	106	106	107	114
Total del grupo		1 091	98	105	104	102	102	96	97	95	89	88	88
C. Metales no ferrosos^h													
Cobre		631	116	97	86	80	71	67	59	53	48	52	58
Plomo		126	113	109	109	110	108	95	86	76	70	69	67
Zinc		60	110	104	106	111	110	95	81	74	69	69	70
Estaño		93	109	102	104	111	105	104	101	99	99	99	98
Total del grupo		910	114	100	92	89	82	76	64	62	57	60	64
D. Minerales no metálicos													
Salitre		69	100	100	100	97	97	95	94	97	97	97	97
Petróleo crudo		3 102	98	98	98	98	105	106	106	106	106	106	106
Total 17 productos		10 000	100	100	101	101	104	102	98	97	95	93	91

FUENTES Y MÉTODOS: Ver *Notas Explicativas*.

a Exportaciones a los Estados Unidos.

b Excluye exportaciones a los Estados Unidos.

c Santos.

d Manizales.

e Mexicano.

f Brasileño.

g Peruano.

h Las cotizaciones se refieren al mercado de Londres. En el *Boletín Económico de América Latina*, Vol. III, No. 2. (Santiago de Chile, octubre de 1958), cuadro 33, se referían al mercado de Nueva York.

Cuadro 19
PRECIOS AL POR MAYOR EN ALGUNOS PAISES LATINOAMERICANOS
(Indices: 1950 = 100)

País	1956				1957				1958		
	Marzo	Junio	Sept.	Dbre.	Marzo	Junio	Sept.	Dbre.	Marzo	Junio	Sept.
Brasil	244	266	282	292	302	297	297	302	309	323	348
Colombia.	128	134	139	147	156	177	179	183	188	198	204
Costa Rica	96	95	95	96	97	97	95	94	94	98	98
Chile	767	894	1 008	1 032	1 155	1 313	1 401	1 387	1 536	1 595	1 728
Guatemala	104	107	106	103	105	107	105	105	104	109	107
México.	166	165	163	165	167	171	175	176	178	181	177
Paraguay	1 012	1 087	1 146	1 149	1 273	1 288	1 312	1 340	1 361	1 376	1 433
Perú.	157	160	161	163	166	169	170	169	175	179	181
República Dominicana	103	110	107	106	118	109	118	122	123	121	114
Venezuela	106	104	104	105	104	105	104	103	102	100	102

FUENTE: Publicaciones estadísticas oficiales de cada país y Naciones Unidas, *Monthly Bulletin of Statistics*.

Cuadro 20
COSTO DE VIDA EN ALGUNOS PAISES LATINOAMERICANOS
(Indices: 1950 = 100)

País	1956				1957				1958		
	Marzo	Junio	Sept.	Dbre.	Marzo	Junio	Sept.	Dbre.	Marzo	Junio	Sept.
Argentina.	240	268	267	286	296	324	347	360	360	416	461
Bolivia.	2 129	2 577	3 197	8 054	7 589	6 503	6 303	6 949	6 964	6 809	6 957
Brasil	266	276	293	303	316	326	332	341	363	370	381
Colombia.	131	134	131	134	142	152	158	165	169	179	175
Costa Rica	111	111	110	112	114	115	114	116	117	118	117
Chile	782	839	972	1 016	1 043	1 161	1 397	1 191	1 304	1 396	1 480
Ecuador a.	110	110	110	110	112	112	113	114	115	113	113
El Salvador.	138	137	135	135	135	137	140	142	145	143	149
Guatemala	111	117	106	111	108	115	111	109	107	113	110
Honduras.	121	120	123	115	121	120	120	115	120	124	123
México.	165	159	161	159	161	170	177	182	189	189	191
Paraguay	943	966	989	1 012	1 098	1 115	1 086	1 163	1 218	1 169	1 187
Perú.	147	149	152	153	158	160	164	164	170	173	177
República Dominicana	104	106	109	105	112	111	116	113	106	111	108
Uruguay	176	180	179	189	193	213	216	224	232	239	250
Venezuela	107	107	108	108	104	105	104	108	107	110	111

FUENTE: Publicaciones estadísticas oficiales de cada país y Naciones Unidas, *Monthly Bulletin of Statistics*.

NOTA: En general los índices se refieren a la capital de cada país.
a Agosto-diciembre 1950 = 100.

NOTAS EXPLICATIVAS

GENERAL

(Cuadro 1)

Con este cuadro se actualizan las series publicadas en el número anterior del *Boletín Económico de América Latina* (vol. III, N° 2, octubre de 1958). Sin embargo, todos los índices se han computado sobre 1955 = 100, que es la base empleada por la CEPAL en los estudios sobre los últimos años.

Se llama nuevamente la atención sobre el hecho de que las cifras relativas al comercio con los Estados Unidos y la Europa Occidental se basan en las estadísticas de estos últimos. En el

caso de las importaciones de los países europeos (que aparecen en el cuadro 1 bajo el título "Exportaciones a Europa Occidental") se han convertido las cifras c.i.f. a una base aproximada f.o.b. suponiendo que los gastos de flete y seguro representan un 15 por ciento de este valor.

Esta vez no se presentan índices sobre el cuántum de las importaciones porque sólo se contaba con cifras provisionales sobre la base 1955 = 100.

FINANZAS

(Cuadros 2 a 4)

Las series son enteramente similares a las que aparecen en el vol. III, N° 2.

PRODUCCIÓN MINERA

(Cuadros 5 a 7)

I. VOLUMEN DE LA PRODUCCIÓN MINERA EN AMÉRICA LATINA (cuadro 5)

El valor bruto de la producción ha sido calculado a precios "internacionales" de 1955 juntando los datos cuantitativos de los once productos anotados en el cuadro 7 y ponderando las cifras por los precios "típicos" de 1955 que aparecen en la columna de la derecha.

Dichos precios acusan varias deficiencias. Por ejemplo, incluyen el costo del transporte desde la mina a la costa; no toman en cuenta las diferencias de calidad de los minerales exportados por distintos países latinoamericanos y representan las cotizaciones de un solo mercado en vez del promedio de todos. Sin embargo, se han aceptado por dos razones principales: no se contaba con otras informaciones más representativas de los precios verdaderamente pagados al productor y es probable que las deformaciones producidas por las deficiencias de las ponderaciones no tengan mucha importancia para el período que abarca el índice.

A este respecto es interesante señalar que la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas ha calculado los índices del valor neto de la producción minera total sobre la base de ponderaciones nacionales (en vez de internacionales). Éstas se han convertido al mismo año-base que el de las series de la CEPAL¹ y son las del cuadro que inicia la página siguiente.

Las series de dicho cuadro difieren de las de la CEPAL en dos aspectos principales:

a) En tanto que las cifras de la CEPAL se refieren a la producción bruta, las anotadas se basan en el "valor agregado", es decir, en el valor de la producción menos el costo de las materias primas, combustibles, energía, envases, materiales consumidos, etc.

b) En las series de la CEPAL se da a cada mineral la misma ponderación para todos los países. En cambio, las series de dicho cuadro han resultado de combinar índices nacionales de acuerdo

¹ Las cifras se publicaron originalmente sobre la base de 1953 = 100. La CEPAL las ha convertido a una base de 1955, proyectando las ponderaciones de valor agregado en 1953 con ayuda de los índices nacionales que miden la variación en el volumen de la producción minera entre 1953 y 1955.

Producto	Dólares por tonelada ^a	Fuente
Carbón	20	Valor c.i.f. unitario de las importaciones latinoamericanas procedentes de fuera de la región
Petróleo crudo	17	Valor f.o.b. unitario de las importaciones norteamericanas y canadienses desde Venezuela
Mineral de hierro	11	Valor f.o.b. unitario de las importaciones norteamericanas desde América Latina
Mineral de cobre	720	Valor f.o.b. unitario de las importaciones norteamericanas desde Chile (mineral y concentrados)
Mineral de plomo	210	Valor f.o.b. unitario de las importaciones norteamericanas desde el Perú
Mineral de zinc	75	Valor f.o.b. unitario de las importaciones norteamericanas desde México y el Perú
Mineral de estaño	1 700	Valor f.o.b. unitario de las importaciones norteamericanas desde Bolivia (concentrados)
Plata	28 646	Cotización en Nueva York de 89.1 centavos por onza de fino
Oro	1 125 300	Precio internacional de 35 dólares por onza de fino
Azufre	24	Valor unitario f.o.b. de las exportaciones latinoamericanas
Salitre	39	Valor unitario f.o.b. de las importaciones norteamericanas desde Chile

^a Para los minerales, dólares por tonelada de contenido metálico.

VOLUMEN DE LA PRODUCCIÓN MINERA EN AMÉRICA LATINA

*Producción neta a precios nacionales
(Índices: 1955 = 100)*

País	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
Total para América Latina	73	81	86	85	90	100	111	124
<i>Del cual:</i>								
Argentina	70	75	94	84	93	100	108	123
Brasil	72	96	96	103	98	100	111	124
Colombia	83	94	95	97	98	100	111	113
Chile	86	91	94	84	87	100	107	110
México	90	90	94	90	93	100	99	99
Perú	71	79	82	89	93	100	103	116
Venezuela	68	78	82	80	87	100	115	131

con ponderaciones que representan el "valor censal agregado" en cada país. Para cada país las series de índices son aquellas calculadas por las oficinas nacionales con ponderaciones de precios o valor agregado nacionales. El mismo mineral por lo tanto puede tener distinta importancia relativa en los distintos países según sean las diferencias en sus estructuras de precios. Por lo tanto en el índice global para América Latina se combinan los diversos productos mineros con ponderaciones que difieren según el país de producción. Además, para la región en conjunto se han combinado las estadísticas de producción aplicando tipos de cambio determinados (generalmente el promedio "oficial" o, de no ser posible, una tasa libre o de paridad) con objeto de obtener valores globales constantes en dólares. (Para mayores informaciones, véase Naciones Unidas, *Monthly Bulletin of Statistics*, enero y noviembre de 1958 y febrero de 1959.)

En la práctica, tanto las cifras brutas como las netas tienen aplicación práctica y cualquier disparidad entre ambas series no debe considerarse como un serio motivo para descartar ninguna de las dos. Deben emplearse como series complementarias, cada una de las cuales mide un aspecto similar de la producción, aunque no necesariamente idéntico. Del mismo modo, las diferencias derivadas del empleo de métodos de ponderación constituyen un problema inherente a la elaboración de índices, y el tipo de ponderación que se prefiera dependerá del uso a que se destina el índice.

PRODUCCIÓN MANUFACTURERA

(Cuadros 8 a 10)

1. VOLUMEN DE LA PRODUCCIÓN MANUFACTURERA EN AMÉRICA LATINA (cuadro 8)

Los datos básicos fueron recopilados por la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas y se describen en el *Monthly Bulletin of Statistics*, febrero de 1959. Son similares a las series de índices preparadas por la misma oficina para la producción minera. Los totales regionales se calcularon como promedios ponderados de series nacionales, cada una de las cuales se ponderó por el "valor censal agregado" del grupo industrial para el país correspondiente. En tanto que las series originales de las Naciones Unidas se publicaron con la base 1953 = 100, éstas se han convertido a la base 1955, para hacerlas comparables, proyectando las ponderaciones del valor agregado en 1953 (a este fin se utilizaron los índices de producción nacional para los dos años). Por consiguiente, la ponderación se refiere al valor agregado de 1955 a precios de 1953.

2. PRODUCCIÓN MANUFACTURERA EN ALGUNOS PAÍSES LATINOAMERICANOS (cuadro 9)

Las cifras se relacionan con las series de índices que aparecen regularmente en las publicaciones oficiales de los respectivos

2. REFINACIÓN DE MINERALES METÁLICOS NO FERROSOS (cuadro 6)

El cuadro sólo se refiere a aquellos países que producen los minerales metálicos mencionados y no comprende la refinación en países que emplean minerales importados.

Los datos de producción se tomaron de *Yearbook of the Bureau of Metal Statistics*.

3. PRODUCCIÓN DE DETERMINADOS MINERALES (cuadro 7)

Hay datos sobre los principales productores de la región relativos a los siguientes minerales: carbón, petróleo crudo, mineral de hierro, mineral de cobre, mineral de plomo, mineral de zinc, mineral de estaño, plata, oro, azufre y salitre. Por falta de informaciones no se han incluido los países productores secundarios. Las informaciones se han obtenido de las siguientes fuentes:

Naciones Unidas: *Statistical Yearbook 1957*
Monthly Bulletin of Statistics

Fuentes nacionales:

Argentina: *Boletín mensual de estadística*
Bolivia: Banco Central de Bolivia, *Exportaciones de minerales. Suplemento estadístico*
Brasil: Ministerio de Agricultura, *Produção mineral 1956*
Conselho Nacional de Estatística, *Desenvolvimento e localização da indústria extrativa de productos minerais no Brasil*
Colombia: *Anuario General de Estadística: B) Minería*
Chile: Servicio Nacional de Estadística, *Estadística Chilena: Minería*
México: Para minerales metálicos la fuente fue la Dirección de Minas y Petróleos, Secretaría de Industria y Comercio; para azufre, información suministrada a la CEPAL por los productores
Perú: *Boletín de Estadística Peruana. IX Sección: Producción minera*
Venezuela: *Memoria del Banco Central de Venezuela: Producción.*

La mayor parte de las informaciones sobre los minerales metálicos y metales para el año de 1957 fueron tomadas de *Yearbook of the American Bureau of Metal Statistics 1957*.

dose las ponderaciones del índice original en todos los casos en que se combinaron subíndices con otros grupos. Respecto a la Argentina, las "Industrias metálicas básicas" se separaron de los "Productos metálicos excluida la maquinaria", así como "Construcciones navales y reparación de barcos" de los "Vehículos y maquinaria no eléctrica", y "Alimentos y bebidas" se dividió en dos grupos. En cuanto al Brasil, sólo se emplearon aquellos grupos relacionados con la producción manufacturera, combinándose según las ponderaciones originales para dar un índice manufacturero global. También se dio una nueva ordenación a determinados grupos en el caso de Chile. Pese a estos cambios, algunos grupos importantes no tienen contenido similar a los de la Clasificación mencionada. Así, por ejemplo, en las "Industrias alimenticias" se excluye la matanza de animales y la refinación de azúcar; en el grupo "Bebidas" sólo se incluye la producción de cerveza y aguas minerales; en "Textiles" se excluye el hilo y "Productos químicos" no comprende los farmacéuticos. Las refinerías de petróleo se excluyen por completo del índice. Para el Perú y Venezuela las cifras se reproducen sin ningún cambio básico. Se emplearon las fuentes siguientes:

- Argentina: Dirección Nacional de Estadística, *Síntesis Estadística Mensual*
- Brasil: Fundação Getulio Vargas, *Anuario Estatístico do Brasil 1958*
- Chile: Servicio Nacional de Estadística, *Estadística Chilena*, año 1956, e informaciones directas proporcionadas por ese organismo
- Guatemala: Dirección General de Estadística. Banco de Guatemala
- Perú: Dirección Nacional de Estadística, *Boletín de Estadística Peruana*, Año I (1958), N° 2
- Venezuela: Banco Central de Venezuela, *Memoria año 1957*

3. PRODUCCIÓN MANUFACTURERA EN ALGUNAS INDUSTRIAS (cuadro 10)

Las cifras sobre producción manufacturera no se prestan para la elaboración de series por productos determinados que sean enteramente comparables entre países. Además, tienen la limitación de que a menudo resulta imposible abarcar toda la producción de un producto dado en determinado país. Sin embargo, en el cuadro 10 se presentan algunas series ilustrativas de la producción en importantes industrias latinoamericanas. Las series se basan en las fuentes siguientes:

a) **Cemento:** Las cifras se obtuvieron principalmente de Naciones Unidas, *Statistical Yearbook 1957* y de la Asociación de Fabricantes de Cemento Portland, Buenos Aires, *Anuario 1957*. Además se utilizaron las siguientes fuentes nacionales:

- Brasil: *Anuario Estatístico do Brasil 1957 y 1958; Relatório do Banco do Brasil, 1957*
- Colombia: *Boletín Mensual de Estadística*, marzo de 1958
- Cuba: Informaciones proporcionadas por las empresas
- Chile: Informaciones proporcionadas por el Servicio Nacional de Estadística y Censos
- Ecuador: 1956: *Boletín del Banco Central del Ecuador*, septiembre y octubre de 1957
1957: Informaciones proporcionadas por el Banco Central del Ecuador
- El Salvador: *Anuario Estadístico, 1956*
- México: Cámara Nacional del Cemento
- Paraguay: 1956: *Boletín Estadístico del Paraguay*, enero-marzo de 1957

- Perú: 1956: Informaciones directas
1957: Estimaciones de la CEPAL
- Uruguay: 1957: Banco de la República Oriental del Uruguay
- Venezuela: *Boletín Mensual de Estadística*, diciembre de 1957

b) **Arrabio, acero crudo y terminado:** Las informaciones fueron proporcionadas por las siguientes oficinas o tomadas de las fuentes mencionadas:

- Argentina: Centro de Industriales Siderúrgicos, *Memoria 1957*
- Brasil: *Anuario Estatístico 1957 y 1958; Relatório do Banco do Brasil*, abril de 1958, y Companhia Siderúrgica Paulista, *Memoria Técnica 1956*
- Colombia: Producción de Paz del Río, según informaciones de la empresa
- Cuba: Estimaciones de la CEPAL
- Chile: Compañía de Acero del Pacífico
- México: Altos Hornos de México y Banco de México
- Perú: Estimaciones de la CEPAL
- Uruguay: Informaciones proporcionadas por los productores y estimaciones de la CEPAL

c) **Productos químicos:** Los datos se tomaron de Naciones Unidas, *Statistical Yearbook*, y de las siguientes fuentes nacionales:

- Argentina: *Boletín Mensual de Estadística*; también informaciones de la Dirección Nacional de Industria
- Brasil: Ácido sulfúrico: estimación del Servicio Barros
Otros productos: informaciones de los productores
- Chile: Carbonato de sodio: informe Krijgenen
Otros productos: informaciones de los productores
- México: 1950-54: Nacional Financiera, *Informe Anual 1958*
1955-57: Banco de México
- Colombia,
Cuba,
Perú,
Uruguay y
Venezuela: Informaciones proporcionadas directamente por esos mismos países o estimaciones de la CEPAL basadas en informaciones parciales

d) **Pasta de madera, papel de diario y otros papeles:** Muchas de las informaciones fueron proporcionadas por el Grupo Asesor en Papel y Celulosa para América Latina, establecido conjuntamente por la CEPAL, la FAO y la JAT. Además, se emplearon las siguientes fuentes nacionales:

- Argentina: Cifras oficiales proporcionadas directamente por la Secretaría de Industrias del Ministerio de Hacienda de la República Argentina
- Brasil: *Relatório do Grupo de Trabalho do Celulosa e Papel*, Anexos 2 y 4, agosto y diciembre de 1957, y *Programa de Metas*, 30 de septiembre de 1958, ambas publicaciones de la Presidencia de la República, Conselho do Desenvolvimento
- México: Estimaciones sobre información obtenida directamente de la industria
- Perú: Cifras de Grace y Cía. (Perú)
- Venezuela: Cifras de la Dirección de Industrias del Ministerio de Fomento de Venezuela

COMERCIO INTERNACIONAL

(Cuadros 11 a 17)

1. VALOR DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES (cuadro 11)

La explicación sobre fuentes de información, alcance y sistema de comercio, métodos de evaluación y factores de conversión se

dieron en las Notas Explicativas del *Boletín Económico*, Vol. III, N 2. En este número se han introducido las siguientes modificaciones:

Alcance: A fin de hacerlas comparables, las informaciones

sobre los diez países sudamericanos se han reajustado con objeto de incluir el comercio de la plata y del platino, lo que corresponde con mayor exactitud a las definiciones de comercio en mercaderías generalmente adoptadas por las Naciones Unidas y empleadas por los diez países de la parte septentrional de América Latina. Aunque en este *Boletín* sólo se dan cifras trimestrales, en el *Estudio Económico de América Latina, 1958*, o en algún número posterior del *Boletín* se presentarán series anuales revisadas.

Reajuste de las importaciones f.o.b. para acercarlas a una base c.i.f.: En el último número del *Boletín Económico* se indicaron los porcentajes agregados a las importaciones de aquellos países que no dan cifras c.i.f., sino f.o.b. Desde 1957, los porcentajes empleados para los países centroamericanos y del Caribe son los siguientes:

Cuba:	10	Panamá:	18
Guatemala:	17	República	
Honduras:	15	Dominicana:	17

Nótese que las importaciones nicaragüenses se dan sobre base c.i.f.

2. ÍNDICES DE QUÁNTUM Y VALOR UNITARIO (cuadros 12 y 13)

a) *Adopción de un nuevo año-base*: Aparte de los índices trimestrales calculados sobre la base de 1950, en este número del *Boletín Económico* se presentan cifras de exportación con base 1955, año que ha sido adoptado por la CEPAL como base para los estudios sobre períodos recientes. Para aquéllos que conocen los problemas que implica la construcción de índices no es necesario señalar que el empleo de un año-base alejado del período en estudio puede hacer que una serie dé una impresión muy equivocada. Esto será tanto más válido —para los índices de cuántum y valor unitario, respectivamente— cuanto mayores sean los cambios en la composición de los precios o volúmenes que entran en el intercambio, por cuanto dichas variaciones significan que el sistema original de ponderación es anticuado y no aplicable a comparaciones entre períodos recientes. Si no hubiera una correlación marcada entre las variaciones de precios y volúmenes, el cambio de período base de ponderación no influiría gran cosa. Sin embargo, suele haber tal correlación en América Latina. Por lo tanto, las cifras de dos períodos pueden llevar a error si se calculan con ponderaciones válidas para una fecha remota de ambos.

Se plantean dificultades especiales en el caso de las series de valor unitario del tipo Paasche; en tanto que las series de cuántum publicadas por la CEPAL se calculan con ponderaciones de precios constantes, las ponderaciones para las series de valor unitario son cantidades que cambian en cada período. En consecuencia, los índices resultantes reflejan tanto las variaciones de precios como los cambios de composición y así deben interpretarse. Esto puede ser de gran importancia en el caso de exportaciones en que los factores meteorológicos suelen influir sobre la composición de uno a otro año. Es más importante aún por lo que toca a las series trimestrales en que, debido a factores estacionales, puede haber grandes variaciones en la modalidad del comercio en cada período.

b) *Cálculo de series trimestrales*: Para simplificar el cálculo, las series trimestrales de la CEPAL han sido preparadas a base de datos acumulativos dentro del año respectivo (enero a marzo, enero a junio, etc.). Para cada uno de estos períodos, se calculan las cifras a precios corrientes y a precios del año-base. Entonces se obtienen las cifras de cada trimestre restando el total de un período del de otro. El índice del cuántum se obtiene mediante la comparación entre las cifras a valores constantes y la cuarta parte de la cifra del año-base, y el índice de valor unitario tipo Paasche, comparando las cifras a valores constantes con las cifras correspondientes a valores corrientes. Este sistema puede inducir a error para aquellos trimestres en que las cifras han sido reajustadas por períodos anteriores, lo que ocurre sobre todo en el cuarto trimestre, en que a menudo se corrigen las cifras antes de cerrar las cuentas anuales de comercio

y de aduanas. En la medida en que los reajustes suelen incluirse en las cifras de un solo mes (y por cierto en los totales anuales), raramente podrá eliminarse este problema.

c) *Reajuste por cobertura incompleta*: Se ha introducido un nuevo sistema a fin de reajustarse los índices por cobertura incompleta en las series basadas en 1955. Para las series de 1950 se supuso que los renglones no incluidos directamente en el cálculo del índice pertenecían a grupos de productos en la misma proporción que las partidas incluidas; también se supuso que los precios promedios de los renglones incluidos eran igualmente válidos para los no incluidos.²

Este sistema llevó a veces a errores apreciables, sobre todo cuando se trataba de cifras relativas a valores corrientes y cuántum para grupos particulares de productos. Con el nuevo sistema adoptado para las series de 1955, el valor corriente total de los renglones no incluidos en cada período se distribuye en distintos grupos según la modalidad que han mostrado esos mismos renglones en el año-base (o en otro año determinado). De esta manera, si en el año-base los productos mineros representaban 15 por ciento de los renglones no incluidos, se supone que en los períodos siguientes éstos representan el mismo porcentaje y el valor del grupo de productos mineros se ajusta según esa hipótesis. El índice de valor unitario del grupo (determinado a base de los renglones incluidos) se aplica entonces a la estimación de la parte no incluida para dar un total del grupo en función de los precios en el año-base. Los índices de cuántum del grupo se calculan entonces en la forma acostumbrada.

Por lo que al índice de valor unitario se refiere, cabe señalar que no se introduce ninguna variación en los grupos. Sin embargo, el índice de valor unitario de las exportaciones totales se obtiene como cociente de totales que se relacionan con los valores reajustados corrientes y constantes para todos los grupos. Como los totales varían por efecto de los reajustes, es lógico que el índice también cambie indirectamente por resultado de los métodos empleados. También debe señalarse que en tanto que los métodos descritos reducen el error atribuible a una cobertura incompleta en grado apreciable (porque resulta en una estimación más segura que los totales de grupo y de la variación de precios), los errores por este concepto no se eliminan por completo y todavía queda alguna inexactitud.

Se adoptará un sistema similar para las importaciones. Estos datos se publicarán sobre la base 1955 tan pronto como se termine de revisarlos y comprobarlos.

Para mayores detalles sobre los métodos empleados por la CEPAL para el cálculo de índices, véanse las Notas Explicativas del *Boletín Económico*, Vol. III, N° 2.

3. EXPORTACIONES DE PRODUCTOS PRINCIPALES (cuadros 14 y 15)

Las cifras trimestrales del cuadro 14 se pueden comparar directamente con las series anuales del cuadro 30 del número anterior del *Boletín Económico* (Vol. III, N° 2), por lo que las Notas Explicativas presentadas en ese número sirven también para las cifras que se dan en éste.

El cuadro 15 contiene estadísticas de exportación para algunos productos, diferenciando entre los principales países o zonas de destino. Los renglones escogidos son casi los mismos del cuadro 14. (Los bananos se omitieron porque es difícil obtener cifras exactas de valor por países de destino.) En lo posible las cifras se refieren a las exportaciones del conjunto de América Latina, aunque pueden haberse omitido las relativas a algunos países cuya producción es de menor importancia. Por eso se especifican en la siguiente lista los países que se incluyen respecto a cada producto:

² En algunos casos se hicieron excepciones. Por ejemplo, se supuso que 100 por ciento del grupo de "combustibles" estaba incluido en el cálculo de los índices de importación y exportación. Además, no se dejó que el precio de este grupo influyera sobre el precio aplicado a los renglones excluidos.

<i>Azúcar:</i>	Brasil, Colombia, Cuba, Perú, República Dominicana
<i>Café:</i>	Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Perú, República Dominicana, Venezuela
<i>Cacao:</i>	Brasil, Costa Rica, Ecuador, República Dominicana, Venezuela
<i>Algodón:</i>	Argentina, Brasil, El Salvador, México, Nicaragua, Perú
<i>Tabaco:</i>	Brasil, Cuba, Paraguay, República Dominicana
<i>Carne:</i>	(congelada y refrigerada): Argentina, México, Uruguay
<i>Trigo:</i>	Argentina, Uruguay
<i>Maíz:</i>	Argentina
<i>Cueros:</i>	Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay
<i>Quebracho:</i>	Argentina, Paraguay
<i>Lana:</i>	Argentina, Brasil, Chile, Perú, Uruguay
<i>Hilo de lana:</i>	Argentina, Uruguay
<i>Salitre:</i>	Chile
<i>Mineral de hierro:</i>	Brasil, Chile, Perú, Venezuela
<i>Cobre:</i>	Cuba, Chile, México, Perú
<i>Plomo:</i>	Bolivia, Chile, México, Perú
<i>Zinc:</i>	México, Perú
<i>Estaño:</i>	Bolivia
<i>Petróleo y sus derivados:</i>	Colombia, Ecuador, México, Perú, Venezuela

Los totales de los distintos productos difieren de los presentados en el cuadro 30 del número anterior del *Boletín Económico* (Vol. III, N° 2) y en el cuadro 14 del presente por diversos motivos. Así, por ejemplo, las especificaciones varían, se han empleado cifras revisadas en una serie con que no se contaba para otra, hay diferencias en cuanto a países incluidos, etc. En particular cabe señalar las siguientes variaciones:

<i>Azúcar:</i>	En el cuadro 15 se incluyen las exportaciones de Colombia (que eran nulas en 1954)
<i>Café:</i>	En el cuadro 15 se excluye a Haití en todos los años
<i>Algodón:</i>	En el cuadro 15 no aparece Paraguay, pero sí Argentina
<i>Carne:</i>	(congelada y enfriada): La composición de este renglón difiere en las dos series de cuadros
<i>Cueros:</i>	La composición difiere en las dos series de cuadros
<i>Quebracho:</i>	En el cuadro 15 se emplearon estadísticas publicadas por la Dirección Nacional de Estadística y Censos, <i>Boletín Estadístico del Paraguay</i> , para dicho país. En el cuadro 14 se empleó como fuente el <i>Boletín Estadístico</i> del Banco Central del Paraguay
<i>Lana:</i>	La composición varía en las dos series de cuadros. Las cifras correspondientes a Brasil, Chile y Perú también se incluyen en el cuadro 15
<i>Mineral de hierro:</i>	Hay diferencias marcadas después de 1955 debi-

das a la inclusión de las exportaciones venezolanas en el cuadro 15 (antes de ese año no hay informaciones sobre este comercio)

<i>Cobre:</i>	La composición varía en las dos series de cuadros. El cuadro 15 comprende las exportaciones de mineral, blister y cobre electrolítico, así como el cobre en lingotes, barras y planchas. También incluye las exportaciones de Cuba
<i>Plomo:</i>	La composición varía en las dos series de cuadros. El cuadro 15 comprende el plomo refinado y también las exportaciones de Bolivia y Chile
<i>Zinc:</i>	La composición difiere en las dos series de cuadros. El cuadro 15 comprende la exportación de minerales, concentrados, barras, lingotes y zinc refinado
<i>Estaño:</i>	Hay diferencias en cuanto a las fuentes básicas

Petróleo y sus derivados: Las diferencias cuantitativas se deben a pequeñas variaciones de los factores empleados para convertir metros cúbicos o barriles de petróleo en toneladas. Otras diferencias —tanto de volumen como de valor— se deben a la inclusión de los productos refinados para mayor número de países en el cuadro 15

Para cuatro productos —cacao, trigo, maíz y salitre— las cifras coinciden en ambas series de cuadros.

Con respecto al azúcar, cabe señalar que en tanto que las cifras reajustadas de valor se publican para el total de las exportaciones cubanas, no se dan los mismos datos por países de destino. La Sección de Estadística de la CEPAL ha hecho reajustes en la forma siguiente: a) se aceptó el valor de las exportaciones a los Estados Unidos que aparece en *International Monetary Statistics*, y b) la diferencia entre esta cifra y el total reajustado se distribuyó entre los lugares de destino restantes según el valor sin reajustar de las exportaciones cubanas a cada uno de ellos.

Por último, en cuanto a todos los productos, conviene señalar que los países de destino han sido tabulados en la misma forma en que aparecen en las estadísticas del país informante. Por lo tanto, los totales regionales pueden no estar completos (como ocurre si cualquier país de destino se incluye en la partida residual de "otros países"). El término Europa Occidental comprende a los 16 países de la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE), Finlandia, España y Yugoslavia; la Europa Oriental comprende Albania, Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, la Unión Soviética y la República Democrática Alemana.

4. IMPORTACIONES DESDE AMÉRICA LATINA Y EXPORTACIONES HACIA LA REGIÓN

Son aplicables las Notas Explicativas que se dieron en el número anterior de este *Boletín* (Vol. III, N° 2). En particular, se llama la atención sobre el hecho de que las cifras de importación de la Europa Occidental y el Japón se han convertido de una base c.i.f. a una base aproximada f.o.b.

PRECIOS

(Cuadros 18 a 20)

1. PRECIOS DE LAS PRINCIPALES EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS EN EL MERCADO MUNDIAL (cuadro 18)

Se han empleado en general las mismas especificaciones anotadas en el *Boletín Económico*, Vol. III, N° 2, salvo en cuanto a cobre, plomo, zinc y estaño, en que, debido a un reciente cambio de dirección en el volumen de las transacciones desde el mercado de Nueva York hacia el de Londres, se han usado las cotizaciones siguientes:

<i>Cobre:</i>	Reino Unido, precio interno/importación, barras de alambre electrolítico corriente, cotizaciones para entrega inmediata ex-bodega, Londres
<i>Plomo:</i>	Reino Unido, precio interno/importación, ex-bodega, Londres, cotización para entrega inmediata, ley de 99.97 por ciento de plomo
<i>Zinc:</i>	Reino Unido, precio interno/importación, ex-bodega, Londres, cotización para entrega inmediata, ley de 98.75 por ciento de zinc

Estaño: Reino Unido, precio interno/importación entregado al comprador, cotizaciones en efectivo, Londres, estaño standard

El método usado para calcular los índices por grupos y totales ha sido descrito en el número anterior de este *Boletín* (Vol. III, N° 2).

2. PRECIOS AL POR MAYOR EN ALGUNOS PAÍSES LATINOAMERICANOS (cuadro 19) y COSTO DE VIDA EN ALGUNOS PAÍSES LATINOAMERICANOS (cuadro 20)

Se ha usado como fuente Naciones Unidas, *Monthly Bulletin of Statistics*, a excepción de las cifras más recientes, que en algunos casos se tomaron directamente de las publicaciones nacionales.

