



Publicación de la

Secretaría Ejecutiva de la

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA

Vol. II, N° 1 Febrero de 1957

EXAMEN PRELIMINAR DE LA SITUACION ECONOMICA DE AMERICA LATINA EN 1956*

I. INTRODUCCION

La situación económica de América Latina no ha sido en general tan favorable en 1956 como en el año precedente. Se estima que el producto y el ingreso brutos sólo han logrado crecer aproximadamente al mismo ritmo de la población, lo que contrasta con el vigoroso impulso ascendente que registraron desde 1954. La favorable coyuntura por que atravesó el sector exterior, cuyos efectos positivos sobre la economía interna fueron más acentuados todavía que los de un año antes, tendieron a verse neutralizados por la caída de la producción agrícola—casi general en la región—, por ciertos efectos depresivos que afectaron a la demanda interna en algunos países importantes, y por algunas dificultades, observadas en otros, en materia de disponibilidad de bienes de capital, materias primas y energía.

Los ingresos de divisas provenientes de las exportaciones han sido en 1956 superiores en más del 6 por ciento a los de 1955, habiendo concurrido en la determinación de este hecho un mayor aumento del volumen físico exportado, ya que América Latina en su conjunto debió resentir un ligero deterioro en la relación de precios del intercambio. El aumento del valor corriente de las exportaciones ha superado al 15 por ciento en Cuba, el Perú y el Uruguay, fue de 12 por ciento en México y ha oscilado en torno al 5 y 7 por ciento en el Brasil y Venezuela. En Centroamérica fué moderado ese incremento y muy pequeño en la Argentina. Chile, cuyas exportaciones del primer semestre fueron de altura extraordinaria, si bien desmejoró su posición en la última parte del año, registró en conjunto una cifra muy superior a la de 1955. Por último, en Colombia hubo una disminución en el valor corriente de las ventas exteriores.

Por su parte, las importaciones crecieron en una cifra estimada en 5 por ciento. Sin embargo, el aumento fué menos generalizado que en el caso de las exportaciones. En Cuba, México, el Perú y Venezuela el crecimiento de

las compras exteriores superó al 10 por ciento. En Colombia el aumento sólo fué del 2 por ciento, habiendo decrecido el valor de la importación en la Argentina, el Uruguay y, muy posiblemente, en el Brasil.

A consecuencia de estos movimientos de exportación e importaciones, el saldo del balance comercial, tradicionalmente positivo en América Latina, lo fué en esta oportunidad en una cifra apreciablemente mayor que la de 1955. Como al propio tiempo el mayor ingreso de capitales parece haber superado el aumento estimado de las remesas de utilidades e intereses, el balance de pagos para el conjunto de la región ha sido positivo en un monto de cierta significación, que se compara favorablemente con el pequeño déficit registrado un año antes.

Como ya se indicó, a los estimulantes efectos ejercidos sobre la demanda total por el sector externo se opuso en 1956 el comportamiento depresivo de ciertos factores. El ingreso agrícola se contrajo en medida de cierta importancia por las malas cosechas que en general hubo en la región.¹ En el Brasil la producción de café fué una de las más bajas de los últimos años; la de algodón fué inferior en el Brasil, el Perú y otros países. Por su parte, la Argentina vió resentirse también la producción por una reducción de la cosecha de los principales cereales y el lino. Asimismo, en Colombia y Chile se observaron descensos en la producción agrícola.

Las dificultades de abastecimiento de energía y materias primas en algunos países, y las medidas de estabilización monetaria adoptadas en otros para salvaguardar el equilibrio del balance de pagos y poner freno a la inflación, influyeron en el hecho de que la producción industrial sólo lograra crecer al mismo ritmo que la población. Se observó así en este sector un cambio luego de los progresos alcanzados en años anteriores. Hasta donde permiten discernirlo los datos que se conocen, Chile parece constituir el caso más destacado de este cambio, pues su producción industrial llegó a decrecer. Por el contrario, en México volvió a registrarse una vez más el crecimiento rápido ya observado en la producción industrial en los dos años inmediatamente anteriores.

¹ Cosechas correspondientes al año agrícola 1955/56.

* En estas páginas se examina y comenta en forma preliminar la evolución seguida por la economía latinoamericana durante el año que acaba de terminar. En el *Estudio Económico de América Latina*, que está en preparación, se hará un análisis más completo de esa evolución. En este artículo se hace una primera estimación—muy provisional en algunos casos—de las cifras que se alcanzaron en los distintos sectores económicos.

Si bien los precios y medios de pago siguieron aumentando en algunos de los países que ya padecían una inflación más o menos intensa —Bolivia y el Paraguay, por ejemplo—, en otros —el Brasil, la Argentina y Chile— se adoptaron, o se continuaron aplicando con diversa fortuna, medidas tendientes a limitar el alza desmedida de esos factores. Al propio tiempo, determinados países como Colombia y el Perú, que habían mantenido hasta 1955 una cierta estabilidad, experimentaron en 1956 un aumento más rápido de medios de pago y de precios. Entre los países en que siguió predominando la relativa estabilidad anterior, cabe destacar a Costa Rica, Cuba, Guatemala, México, la República Dominicana y Venezuela.

En la *Argentina*, el alza de precios registrada entre septiembre de 1955 y noviembre de 1956 fué de 18.1 por ciento. De este aumento, se estima que alrededor de un 10 por ciento es atribuible a los efectos de la devaluación monetaria, y el resto a las alzas de salarios llevadas más allá de los incrementos de la productividad. Por su parte, los medios de pago crecieron entre septiembre de 1955 y noviembre de 1956 en 22 por ciento y entre diciembre de 1955 y noviembre de 1956 en sólo 9 por ciento, a pesar de que hacia fines de año se concedieron márgenes superiores de crédito, sobre todo para adecuar el volumen del circulante a las mayores necesidades derivadas de las mencionadas alzas de salarios y precios.

Bolivia experimentó en 1956 el más agudo proceso inflacionario. Entre diciembre de 1955 y septiembre de 1956 los medios de pago se acrecentaron en 146 por ciento, los precios tuvieron un alza de 200 por ciento hasta octubre y el tipo de cambio del dólar subió de 4.000 pesos bolivianos en enero a 10.000 en el mes de octubre. A mediados de diciembre, el gobierno dictó una serie de medidas conducentes a estabilizar la economía en un plazo relativamente corto. Entre ellas, cabe destacar la reforma, unificación y devaluación cambiaria, la eliminación de los permisos previos de cambio para el comercio exterior y las subvenciones a la importación de artículos de primera necesidad, así como la abolición del sistema de pulpería barata. Para mitigar el efecto de las alzas del costo de la vida que estas medidas produjeron, se fijaron compensaciones que quedaron incorporadas a

los sueldos y salarios. Sin embargo, para asegurar la estabilidad futura luego de que se haya extinguido aquel efecto, se congelaron simultáneamente por el término de un año los sueldos y salarios.

En el *Brasil* la inflación continuó siendo el problema más apremiante a corto plazo. Los precios han seguido subiendo al ritmo anterior y los medios de pago crecieron en 9 meses más del 12 por ciento. Sin embargo, las autoridades se empeñaron en mantener una firme restricción crediticia que —aunque no ha surtido totalmente los efectos esperados sobre los precios en virtud de los aumentos del salario mínimo y del gasto deficitario del gobierno— parece haber cooperado, con las restricciones a la importación, a lograr un saldo positivo del balance de pagos y a hacer descender el precio de licitación de las divisas.

La reforma cambiaria y las medidas de estabilización adoptadas en *Chile* han determinado que en el curso de 1956 tanto los precios como los medios de pago disminuyeran muy apreciablemente el ritmo de crecimiento anterior. El costo de la vida, que en 1955 había aumentado en 80 por ciento, experimentó en 1956 un alza de sólo 38 por ciento. Los medios de pago crecieron en diez meses de 1956 en 29 por ciento contra 66 por ciento en el año anterior. El tipo de cambio mostró también una relativa estabilidad, aun cuando el monto de las reservas monetarias parece haber sido a fines de año un tanto inferior al de 1955.²

A las dificultades crecientes del balance de pagos de *Colombia* se ha sumado en 1956 una manifiesta tendencia a la inestabilidad monetaria y de precios.

En el *Perú*, pese a que se observó un fuerte aumento de la actividad económica general durante 1956 y una favorable evolución del comercio exterior, fueron patentes los efectos de un aumento de medios de pago y de precios.

Finalmente, en *México*, cuyo producto, e ingresos brutos continuaron creciendo, se mantuvo la estabilidad monetaria y una mayor estabilidad de precios. Sin embargo, como consecuencia principal de un fuerte aumento de las importaciones, la situación del balance comercial parece no haber sido tan favorable como la de 1955.

II. LA AGRICULTURA

1. SITUACIÓN GENERAL

La actividad agropecuaria de América Latina en 1956 sufrió la influencia de factores adversos, originados tanto fuera como dentro de la región, que contrarrestaron los esfuerzos desplegados para aumentar la producción y mejorar la productividad. Las condiciones meteorológicas desfavorables ocasionaron pérdidas de consideración en la mayoría de los países, en unos casos sobre cultivos específicos y en otros sobre toda la agricultura y la ganadería de extensas regiones. Por otra parte, las perspectivas poco halagüeñas del mercado mundial que se derivan de la acumulación de excedentes de varios países y de la competencia que su venta ejerce en ese mercado, obligaron a algunos de los países que cultivan esos productos para la exportación, a adoptar medidas tendientes a restringir el área de siembra. Bajo esas circunstancias, y de acuerdo con datos todavía muy preliminares, la producción agropecuaria del conjunto de América Latina

parece haber experimentado una pequeña disminución —alrededor de 1 por ciento— en relación con la buena cosecha del año precedente, aunque puede compararse con ventaja —casi 5 por ciento— a la de 1954. (Véase el cuadro I.)

Como en años anteriores, la producción para consumo interno fué la que recibió mayor atención de parte de gobiernos y agricultores, en el afán de abastecer en el mayor grado posible la creciente demanda. Esos esfuerzos se vieron compensados con un aumento de aproximadamente 3 por ciento en este sector. El abastecimiento de la población parece asegurarse así a un nivel ligeramente superior al del año precedente, ya que la producción por

² Para un examen más detallado de las nuevas políticas seguidas en la Argentina y Chile, véase "La situación económica de América Latina en los primeros meses de 1956", en *Boletín Económico de América Latina*, vol. I, N° 2, Santiago de Chile, septiembre de 1956, pp. 13 y 15.

Cuadro 1
AMÉRICA LATINA: ÍNDICES DEL VOLUMEN FÍSICO
DE LA PRODUCCIÓN AGROPECUARIA
(1950=100)

	1951	1952	1953	1954	1955	1956
Producción agropecuaria total.	104,0	101,7	109,8	112,7	119,7	118,0
Producción agropecuaria por habitante	101,5	96,9	102,1	102,4	106,2	102,3
Producción para consumo interno	104,2	100,3	108,5	112,5	118,2	121,8
Producción para consumo por habitante	101,7	95,6	100,9	102,2	104,9	105,5
Producción para exportación.	103,6	104,0	112,2	113,0	122,2	111,2
Producción para exportación por habitante.	101,1	99,1	104,4	102,6	108,4	96,4
Producción de alimentos.	105,2	99,9	111,1	112,9	118,3	119,9
Producción de alimentos por habitante	102,6	95,2	103,3	102,5	105,0	103,9
Cereales.	116,6	88,4	131,0	130,4	138,0	131,2
Raíces y tubérculos.	105,3	101,7	111,3	118,4	117,7	122,1
Legumbres secas.	99,2	93,9	108,0	119,5	113,8	114,5
Semillas y plantas oleaginosas.	115,9	114,6	99,6	106,4	105,7	130,4
Azúcar y panela.	106,6	122,8	107,6	109,3	107,4	111,0
Frutas.	99,3	106,9	109,9	114,5	120,5	127,3
Hortalizas	100,1	105,4	117,9	123,5	131,3	121,8
Pecuarios (carnes).	98,4	97,8	97,6	97,6	103,9	108,2
Vinos.	94,0	83,2	103,8	91,4	132,1	133,2
Cacao.	86,3	87,3	92,8	108,2	111,0	108,3
Producción de estimulantes.	99,6	107,4	108,3	108,4	122,8	108,3
Producción de estimulantes por habitante.	97,2	102,4	100,7	98,5	109,0	93,8
Café.	97,5	108,8	107,5	105,5	122,7	105,6
Producción de materias primas.	100,9	107,1	102,7	116,1	125,3	115,8
Producción de materias primas por habitante.	98,4	102,1	95,5	105,4	111,2	100,3
Fibras	101,9	111,7	103,7	121,5	131,8	122,7
Oleaginosas industriales.	92,2	69,7	94,7	72,6	73,7	60,1

FUENTE: CEPAL a base de datos oficiales.

habitante lo superó por pequeño margen. Influyó en este resultado la continuación de la política de fomento destinada a incrementar algunos alimentos y materias primas de producción deficitaria, tales como el trigo en el Brasil, Colombia y México; el azúcar y el arroz en Bolivia y Venezuela, y las oleaginosas comestibles en casi todos los países.

La producción dirigida principalmente a la exportación registró uno de los contrastes más fuertes desde la última guerra mundial, pues experimentó una baja de 9 por ciento con respecto al año inmediatamente anterior y, al tomar en cuenta la producción por habitante, marcó el nivel más bajo de los últimos 15 años.³ Casi todos los

³ El índice de producción por habitante del sector destinado a la exportación (1950 = 100) marcó en 1956 solamente 95,9.

productos de exportación sufrieron mermas de alguna consideración, y ello hace esperar un marcado descenso en los saldos exportables correspondientes al año comercial 1957.

Dos factores principales originaron esta situación. En primer término, accidentes meteorológicos de diverso orden perjudicaron fuertemente la producción de café en el Brasil y en menor grado en Colombia, Cuba, la República Dominicana y Venezuela. Los bajos precios fijados antes de septiembre de 1955 para el trigo en la Argentina determinaron una reducción de 12,3 por ciento en la superficie sembrada, pero además el clima adverso que predominó durante el período vegetativo hizo caer la producción en 32 por ciento. También resultaron afectados por el mal tiempo el algodón del Brasil y México; el azúcar de Cuba, y los bananos de Costa Rica.

En segundo lugar, la situación del mercado internacional antes descrita en relación con los excedentes en diversos países obligó a algunos países latinoamericanos a concentrar su producción en las áreas de mayor productividad. La baja del precio de la fibra de algodón y la restricción de créditos a los productores marginales hicieron que en México disminuyera la superficie sembrada. En Centroamérica, los países productores tomaron medidas similares para limitar su área de cultivo. El Uruguay, país que se convirtió en exportador habitual de trigo hace solo unos cuantos años, procedió a reducir en 13 por ciento el precio de garantía pagado a los agricultores con miras a eliminar a los productores menos eficientes. Sin embargo, la medida no dió resultados, pues la superficie sembrada aumentó en 4 por ciento.⁴

Dentro del sector dirigido a la exportación, vale la pena mencionar la recuperación parcial experimentada por el azúcar. La situación del mercado mundial tuvo un giro favorable gracias al mayor consumo y dejó margen para la colocación por parte de Cuba de algunos de los excedentes de la zafra de 1952⁵ y para que este país ampliase la superficie de cultivo de caña a algo más de 900.000 hectáreas, o sea entre 9 y 10 por ciento por encima de la sembrada el año anterior. Por los factores meteorológicos adversos, la producción azucarera cubana sólo llegó a 4,74 millones de toneladas y excedió en 4,7 por ciento el volumen de la zafra anterior. La República Dominicana se encontró en una situación similar. Gracias a la mayor cuota que se le asignó en el Convenio Internacional del Azúcar, aumentó su producción a 651.000 toneladas (6 por ciento más que en 1955).

Si se examina someramente la situación de la agricultura en los distintos países latinoamericanos —cosa que luego se hará con más detalle— se advierte en grado mayor el estancamiento que ha sufrido la producción. La Argentina tuvo una producción ligeramente superior a la de 1955, gracias sobre todo al fuerte aumento de la producción pecuaria, que alcanzó el nivel más alto registrado hasta ahora; sin embargo, el sector agrícola sufrió las consecuencias de los bajos precios fijados para algunos productos antes de septiembre de 1955 y de factores meteorológicos adversos, que afectaron especialmente a los cultivos de invierno.

⁴ En 1957 se ha reducido el precio todavía más y las siembras disminuyeron 18 por ciento.

⁵ Las existencias en Cuba el 1º de agosto de 1956 habían descendido prácticamente a la mitad de las que tenía en su poder el 31 de diciembre de 1955.

En el *Brasil* la producción sufrió en conjunto una baja de 2 por ciento a consecuencia esencialmente de una fuerte caída en la producción de su principal artículo, el café. Las heladas que en agosto de 1955 castigaron la región de Paraná y las excesivas lluvias que en época de cosecha cayeron en los estados de São Paulo y Minas Gerais disminuyeron la producción en 22 por ciento. En menor escala disminuyó la producción de algodón, cacao, maní y centeno. Todos los demás cultivos y la ganadería tuvieron aumentos de magnitud variable.

Colombia parece haber logrado progresos de importancia en su agricultura. En efecto, a pesar de haber sufrido pequeñas mermas en su producción de café y algodón por las condiciones meteorológicas, se registraron significativos aumentos en las cosechas de banano, arroz, tabaco, maíz, cebada y trigo. En su mayor parte estos aumentos se originaron en el empleo de técnicas más avanzadas de variedades de mayor rendimiento. Cabe mencionar que más de 30.000 hectáreas de maíz fueron sembradas con variedades mejoradas y con híbridos. Pese a haberse cultivado una superficie menor, el trigo aumentó gracias a la nueva variedad "Bonanza", que hizo subir el rendimiento de cerca de 1.800 kilos por hectárea a casi el doble. Situación parecida se registró en la cebada con la nueva variedad "Funza".

La producción agrícola experimentó en *Chile* un ligero descenso a consecuencia de las menores superficies sembradas y del mal tiempo que predominó en diversas zonas del país. Entre los cereales de invierno sólo la cebada registró un aumento de 13 por ciento en su producción; los demás —trigo, avena y centeno— tuvieron una menor superficie de cultivo, atribuible a los precios reales inferiores recibidos por el agricultor. El maíz y los frijoles aumentaron su producción en aproximadamente 10 por ciento; las demás leguminosas de grano seco lo hicieron en menor escala.

En *Cuba* la producción agropecuaria tuvo un pequeño aumento de 2,8 por ciento, que puede atribuirse casi exclusivamente a las mayores superficies sembradas de caña de azúcar y maní. La sequía que afectó a la mayor parte del país impidió que las siembras de los cultivos restantes que se habían incrementado también, dieran los resultados esperados. Se obtuvieron menores cosechas de arroz, maíz, frijol, café, papa, tomate, banano y henequén. La sequía mencionada y la presencia de una nueva plaga de origen aún no determinado, influyeron en que la producción de arroz disminuyera 1,5 por ciento, a pesar de que la superficie sembrada había superado en 7 por ciento la del año anterior. Además de los factores de clima, en el caso de la papa ejerció efectos la acumulación de excedentes de cosechas anteriores que no pudieron exportarse en virtud de la contracción del mercado internacional y de la baja de precios.

México y Perú fueron los países que registraron contrastes mayores en su producción agropecuaria, a consecuencia sobre todo de la acción de factores meteorológicos adversos. En *México*, la agricultura tuvo un desarrollo irregular. En efecto, mientras por una parte se experimentó una fuerte baja en algodón (22 por ciento en la producción de fibra) y maíz (6 por ciento), que son los dos productos mexicanos principales, y hubo también descensos en otros cultivos menores,⁶ por otra aumenta-

ron significativamente la producción de café (23 por ciento), de trigo (41 por ciento), linaza (27 por ciento), coquito de aceite (19 por ciento), y, en menor escala, otros productos como el tabaco, el cacao, el maní, el arroz y las fibras industriales. Sin embargo, vista en conjunto, la producción del país disminuyó en 4,5 por ciento por la gravitación que sobre el total ejercen el algodón y el maíz. La escasa producción de maíz debe asimismo atribuirse a la sequía que afectó la zona de agricultura de secano en los estados norteños.

En el *Perú* la producción agrícola sufrió mucho a consecuencia de la fuerte sequía que afectó a la región sur del país y ocasionó serios perjuicios en la zona de la sierra. Los cultivos mayormente afectados fueron los de papa, cebada y quínoa. La producción de papa obtenida (902.000 toneladas) fue inferior en 35 por ciento a la del año anterior. La cebada tuvo una merma de 30 por ciento, y la quínoa de 25 por ciento. Los demás productos de esa zona experimentaron también fuertes pérdidas, pero los efectos más desastrosos recayeron sobre la ganadería: fue indispensable enviar al mercado gran cantidad de ganado —incluso el de reproducción— en deficiente estado de preparación. El Ministerio de Agricultura estima en forma preliminar que las pérdidas han llegado fácilmente a los 1.000 millones de soles. Por su parte, la producción de la costa destinada a la exportación —principalmente azúcar y algodón— se mantuvo estacionaria.

En *Centroamérica* la mayoría de los países gozaron de condiciones favorables para su agricultura y, aun cuando todavía no se dispone de datos definitivos, se estima que la producción agropecuaria experimentó una mejoría sustancial, sobre todo en café, azúcar, frijol y otros productos alimenticios. La acción gubernamental encaminada a limitar su producción, redundó en que el algodón disminuyera en 6 por ciento. Por su parte, los bananos sólo ascendieron un 4 por ciento con respecto al año precedente.

2. SITUACIÓN EN ALGUNOS PAÍSES

a) *Argentina*

La nueva política agropecuaria y los diversos estímulos concedidos por el gobierno a partir de octubre de 1955 para sacar a la actividad agropecuaria del estancamiento en que se encontraba en los últimos 10 años en relación con la preguerra, sólo alcanzaron a beneficiar parcialmente la producción de 1955/56. Se habían sembrado ya la totalidad de los cultivos de invierno y estaban preparadas las tierras para las siembras de primavera y verano. Por otra parte, las adversas condiciones meteorológicas impidieron realizar estas últimas siembras con la amplitud que hubieran deseado los agricultores. La producción agropecuaria del año 1955/56 —calculada sobre datos provisionales, especialmente en lo que atañe a la ganadería— parece haber excedido a la del año precedente por un mínimo margen y ello gracias al fuerte incremento de la producción pecuaria, que es probable que en 1956 haya alcanzado la cifra más alta

el frijol sufrieron bajas de 18,2, 2,0, 3,0 y 2,0 por ciento respectivamente.

⁶ Por ejemplo, el azúcar centrifugado, el garbanzo, la copra y

de faenamiento vacuno en los últimos 25 años. En efecto, la producción, vista en conjunto, sobrepasó en 1,4 por ciento a la del año 1954/55 y en 25 por ciento a la de 1949/50. (Véase el cuadro 2.)

Cuadro 2

ARGENTINA: INDICES DE VOLUMEN FÍSICO DE LA PRODUCCIÓN AGROPECUARIA (1950 = 100)

Sector	1950/	1951/	1952/	1953/	1954/	1955/
	51	52	53	54	55	56
Total agropecuario	108,1	92,9	121,2	118,7	123,4	125,1
Total agrícola	120,1	92,0	142,3	136,5	139,5	133,4
Cereales	151,9	80,2	204,7	189,3	179,8	166,6
Raíces y tubérculos	120,5	84,6	110,0	130,2	107,0	118,9
Legumbres secas	107,0	59,9	84,9	115,2	96,4	75,0
Oleaginosas comestibles	139,9	119,8	102,8	86,0	65,7	141,3
Azúcar	112,4	116,6	128,2	130,4	124,5	134,1
Frutas	115,5	102,3	125,0	113,3	146,7	130,7
Hortalizas	85,9	111,1	140,8	158,9	185,9	131,5
Estimulantes	118,4	131,6	134,2	129,7	161,6	163,2
Fibras	90,8	91,3	96,2	100,9	92,3	89,9
Uva (vinos)	90,4	86,5	103,4	83,7	139,7	111,6
Total pecuario	94,5	94,0	97,3	98,5	105,0	115,7

FUENTE: CEPAL a base de datos oficiales.

Producción agrícola. Al analizar la composición de la producción total se advierte que el sector agrícola sufrió un marcado retroceso tanto a consecuencia de la política de precios seguida hasta septiembre de 1955, como por los accidentes meteorológicos que afectaron a algunos cultivos. Se registró así un descenso de 4,4 por ciento, originado principalmente por las menores cosechas de cereales de invierno y oleaginosas industriales (lino).

La superficie cultivada con trigo disminuyó en un 12,3 por ciento y se situó en 5,2 millones de hectáreas, pero los rendimientos bajos resultantes del mal tiempo hicieron que la producción llegara a sólo 5,25 millones de toneladas, o sea 32 por ciento menos que la buena cosecha del año precedente.

Los otros cereales de invierno se sembraron en superficie algo mayor que en 1954/55, pero —al igual que con el trigo— la cosecha osciló entre una baja de 22,3 por ciento para el centeno y de 14,5 por ciento para la avena, a consecuencia de las desfavorables condiciones del clima.

Como resultado de estas malas cosechas, las existencias de trigo y de granos forrajeros de invierno para exportación y reserva quedaron reducidas a los niveles más bajos registrados en los últimos años. Vino a agravar la situación el considerable aumento en la superficie sembrada para el año 1956/57, que mermó aun más —sobre todo en el caso del trigo— las disponibilidades para exportación a causa de las mayores necesidades de semilla.

El lino —que constituía uno de los principales rubros de exportación del país— se vio colocado en el nivel más bajo de los últimos 40 años. Contribuyeron a ello la reducción de 9 por ciento en el área cultivada y la mala cosecha recogida que sólo rindió 238.000 toneladas en comparación con 405.000 del año anterior y 2,27 mi-

llones de toneladas en el año 1932, que fue el año de mayor producción.

La nueva política agrícola que comenzó a aplicarse en diciembre de 1955 con una fuerte elevación en los precios (véase el cuadro 3), modificaciones en la política cambiaria y libertad de comercio, no alcanzó, por lo avanzado de la época de siembra, a ejercer influencia en las decisiones de los agricultores con respecto a las siembras de maíz. Sin embargo, y a pesar de una menor superficie cultivada, la cosecha superó en 52 por ciento a la de 1954/55, para llegar a 3,87 millones de toneladas.

Cuadro 3

ARGENTINA: PRECIOS DE GARANTÍA FIJADOS POR EL GOBIERNO

(Pesos argentinos por quintal métrico puesto dársena Buenos Aires)

Productos	1954/55	1955/56	1956/57
Trigo	50,00	70,00	75,00
Maíz	45,00	70,00	80,00
Avena blanca	39,00	56,50	61,50
Avena amarilla	38,00	55,00	60,00
Centeno	42,00	50,00	60,00
Cebada cervecera	43,00	55,00	60,00
Cebada forrajera	39,50	50,50	55,50
Lino	75,00	140,00	165,00
Girasol	60,00	130,00	135,00
Maní	100,00	180,00	190,00

FUENTE: Ministerio de Agricultura.

La situación resultó muy diferente con las oleaginosas comestibles y especialmente el girasol y el maní. Los aumentos de precio de 116 por ciento en el primer caso y de 80 por ciento en el segundo, constituyeron suficiente estímulo para los agricultores. Se aprovecharon las tierras que no habían sido utilizadas con maíz e incluso se hicieron siembras tardías en los rastrojos de cereales y lino. La cosecha de girasol alcanzó 754.000 toneladas —la más alta desde 1950/51— y sobrepasó en 149 por ciento a la pequeña producción del año anterior. La cosecha de maní no tiene precedentes y llegó a 216.200 toneladas en comparación con las 118.000 del año anterior.

Tan buenas cosechas de ambas oleaginosas, sumadas a la también más alta producción de semilla de algodón, aseguran a la Argentina un abundante abastecimiento de materia prima para su industria de aceites comestibles. Se estima que podrá haber un saldo exportable de más de 100.000 toneladas de aceite, luego de haber tenido que recurrir a las importaciones durante 3 años consecutivos.

Los demás cultivos agrícolas no parecen haber registrado cambios significativos en su producción durante el año que se considera como resultado de la nueva orientación de la política agropecuaria. Algunos de ellos —la mayor parte de las leguminosas de grano seco y las frutas— sufrieron los rigores del clima y bajaron su producción hasta en 15 por ciento.

Producción ganadera. Hasta fines de 1955 las relaciones de precios entre los productos agrícolas básicos y la ganadería habían sufrido un progresivo deterioro en desmedro de aquéllos. Por lo tanto, la actividad ganade-

ra había adquirido mayor impulso⁷ y en 1956 se ha logrado la existencia mayor de ganado vacuno registrada en el país, o sea 45,4 millones de cabezas. Con el mejoramiento de los precios agrícolas en diciembre de 1955 y su posterior incremento en mayo de 1956 y la ligera alza que sólo tuvo el precio del ganado, las relaciones de precios, principalmente entre el trigo y el ganado en pie, volvieron al nivel que regía en la preguerra, o sea de un quintal métrico de trigo a 33 kilogramos de vacuno vivo.⁸ Ante esa situación, muchos de los agricultores, deseando aprovechar los mayores beneficios que ofrecía la agricultura, comenzaron a deshacerse de su ganado de engorda y en algunos casos hasta del ganado de reproducción.⁹ Se produjo así un fuerte incremento en la oferta ganadera, que en muchos casos sobrepasó la demanda y las posibilidades de beneficio, ocasionando la caída de los precios y múltiples dificultades en la comercialización del ganado en el mercado de Liniers, que abastece a Buenos Aires.

La producción de carne vacuna llegó así a los niveles más altos hasta ahora conocidos: 2,5 millones de toneladas de carne y un sacrificio de 11,7 millones de cabezas. Ello supone un aumento de 23 por ciento sobre el ya alto beneficio del año anterior.

Con esta producción y variaciones relativamente pequeñas en el beneficio ovino y porcino, las exportaciones de productos de la ganadería aumentaron su volumen en 1956 en 39 por ciento con respecto a las de 1955.

La producción ganadera seguramente habría alcanzado niveles todavía más altos de no haber sido por las grandes dificultades derivadas de la falta de transportes. Muchos ganaderos no pudieron enviar su ganado a los mercados, porque los ferrocarriles no supieron responder a su demanda de carros. Cabe señalar que otros sectores de la agricultura sufrieron perjuicios similares del mismo origen.

Perspectivas para el año 1956/57. Los precios fijados por el gobierno en mayo de 1956 para la cosecha 1956/57 constituyeron un verdadero aliciente para los agricultores. Las siembras de invierno se hicieron con entusiasmo inusitado y en todos los rubros —y muy especialmente en trigo, lino y avena— se registraron aumentos significativos en la superficie cultivada. En el trigo se llegó a 6,13 millones de hectáreas y en el lino (1,3 millones) la superficie fue prácticamente duplicada. Las primeras estimaciones de la cosecha permiten asegurar que se ha iniciado un proceso de recuperación de la producción agrícola, pues el trigo llegó a 7,13 millones de toneladas y el lino a 650.000. En cambio, el maíz, que también se sembró en un área 17 por ciento mayor —3,1 millones de hectáreas— parece haber sufrido las consecuencias de diversos accidentes meteorológicos, especialmente la sequía de diciembre. Por lo tanto, es de temer una mala cosecha que podría cifrarse entre 3 y 3,5 millones de toneladas. Si es así, las exportaciones de maíz se verán seriamente afectadas.

⁷ Muchos engordadores se convirtieron en criadores, y por otra parte, extensas superficies de tierras dedicadas al cultivo —especialmente las tierras marginales— fueron dedicadas a pastos.

⁸ En algunos casos y especialmente entre las oleaginosas y el ganado, esa relación superó la que regía antes de la guerra en favor de los productos agrícolas.

⁹ El porciento de vacas vendidas en el mercado de Liniers y en las estancias en los primeros 11 meses de 1955 llegó a

b) Brasil

La producción agropecuaria brasileña parece haber registrado en 1956 un ligero descenso en relación con el elevado nivel logrado en el año precedente. En efecto, su valor total calculado a precios de 1950, llegó a 79,66 mil millones de cruzeiros, o sea un 2,1 por ciento por debajo de la de 1955. Sin embargo, y aun con esa baja, la producción se mantuvo a un nivel 8 por ciento superior a la de 1954 y 21 por ciento mayor que la de 1950. La producción por habitante fue inferior en 4,4 por ciento en relación con 1955, pero se mantuvo 5,1 por ciento superior a la de 1950. (Véase el cuadro 4.)

Cuadro 4

BRASIL: ÍNDICES DE VOLUMEN FÍSICO DE LA PRODUCCIÓN AGROPECUARIA

(Valores constantes calculados a precios de 1950)
(1950 = 100)

	1951	1952	1953	1954	1955	1956
Total agropecuario. . .	100,1	106,9	107,9	112,0	123,6	121,0
Por habitante. . .	97,8	102,0	100,6	101,9	109,9	105,1
Producción para exportación.	96,6	110,8	101,2	99,5	121,5	104,2
Por habitante.	94,3	105,7	94,3	90,5	108,0	90,5
Producción para consumo interno.	102,4	104,3	112,2	120,0	125,0	131,8
Por habitante.	100,0	99,5	104,6	109,2	111,1	114,5

FUENTE: CEPAL a base de datos oficiales.

Este retroceso en la producción brasileña constituye un hecho de cierta importancia, pues por primera vez quedó interrumpida la continua tendencia de ascenso que se venía observando en ella desde 1948. Sin embargo, no significa un desequilibrio grave en el conjunto de la actividad agropecuaria del país, pues la producción por persona continúa a un nivel bastante más elevado que el promedio de los años 1950-54.

Producción para exportación. Al analizar la producción con mayor detalle se advierte que la disminución señalada se ha debido casi exclusivamente a las malas cosechas obtenidas en los tres cultivos de exportación más importantes: café, algodón y cacao. En realidad, estos tres cultivos y el centeno y el maní, fueron los únicos que experimentaron mermas en sus cosechas, pero la elevada ponderación que los productos de exportación tienen en el índice de volumen físico hizo bajar el total para el país.

Las fuertes heladas que castigaron la zona cafetera del norte de Paraná en agosto de 1955 y las torrenciales y continuadas lluvias que en mayo y junio de 1956 afectaron a esa zona y a los estados de São Paulo y Minas Gerais, hicieron que la producción de café bajase a sólo 1,07 millones de toneladas en comparación con 1,37 millones de la cosecha anterior. Se registró así uno de los niveles más bajos del último quinquenio.¹⁰ El rendi-

43,6 por ciento del total. En 1956 esa proporción llegó al 50,1 por ciento.

¹⁰ Debe hacerse notar que este año coincidió además con el período de baja en el ciclo cafetero de São Paulo.

miento por hectárea fue de sólo 318 kilogramos, o sea el más bajo obtenido desde 1939.

Tan adverso resultado en las cosechas acarreará una merma considerable en el saldo exportable de 1956/57,¹¹ tal vez menos de la mitad del voluminoso saldo de 23,5 millones de sacos¹² registrado en 1956 que incluía excedentes anteriores. No se conocen todavía datos exactos, pero mientras el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos estima que alcanzará a 12,5 millones de sacos, el Instituto Brasileño del Café cree que sólo llegará a algo más de 10 millones. En el año precedente la producción exportable llegó a 21,3 millones de sacos.

Luego de un año en que las exportaciones marcaron los niveles más elevados del último quinquenio, las existencias brasileñas de café al 30 de junio de 1956 quedaron en 7,6 millones de sacos, incluyendo las reservas en poder del gobierno. Esta cifra fue de apenas 900.000 sacos más que la disponible en igual fecha del año anterior.

El cultivo del algodón no se vio mayormente afectado por la situación internacional del mercado y la existencia de excedentes dentro y fuera del país al iniciarse el período de siembra. La política gubernamental de garantizar el mercado con un precio mínimo, permitió que la superficie de cultivo se mantuviera prácticamente al mismo nivel que el año precedente.¹³ Sin embargo, las copiosas lluvias que cayeron en los estados de São Paulo y Minas Gerais en plena época de cosecha, perjudicaron no sólo la cantidad, sino la calidad del cultivo. La producción del país fue tan sólo 1,1 por ciento inferior a la de 1954, con 423.943 toneladas de fibra, pero la calidad disminuyó en grado tal que el gobierno se vio obligado a restringir la exportación de los algodones de mejor calidad con el fin de asegurar el abastecimiento interno.

La producción de cacao experimentó su segunda disminución consecutiva después de la abundante cosecha de 1954: alcanzó sólo a 154.619 toneladas en comparación con las 162.947 de aquel año y 157.921 de 1955. El descenso se debió también en este caso a dificultades meteorológicas, pues la campaña sanitaria contra la pudrición parda ha logrado éxitos satisfactorios en el control y en su incidencia en la producción de cacao.

Los demás productos de exportación —banano, piña, ricino, tung y sisal— registraron aumentos que oscilaron entre 9 por ciento para el banano y 2 por ciento para el sisal.

Producción para consumo interno. La producción para consumo interno presentó una situación muy diferente a la destinada a la exportación, pues gracias a una productividad por hectárea más alta que la del año precedente,¹⁴ se obtuvo una cosecha superior en 5,5 por ciento y una producción ganadera 5,4 por ciento mayor.

¹¹ La exportación de 1956/57 comercializa la producción del año agrícola anterior.

¹² Sacos de 60 kilogramos.

¹³ Se operó un desplazamiento parcial en la distribución geográfica del cultivo, pues mientras el estado de São Paulo redujo su área de cultivo 9,7 por ciento, los estados de Minas Gerais y Paraná en el centro del país y los de Río Grande do Norte y Ceará en el noreste, la aumentaron en grado suficiente para contrarrestar esa disminución.

¹⁴ 3.499 crueros por hectárea en comparación con sólo 3.377 crueros en 1955 en el sector agrícola, todo expresado a precios constantes de 1950.

El índice de producción por habitante (1950 = 100) para esta clase de productos llegó a 114,5 en comparación con sólo 111,1 en el año anterior.

En términos generales, puede afirmarse que tan óptimo resultado se debió a un aumento de 1,1 por ciento en la superficie cultivada, a las favorables condiciones de clima para la mayoría de los productos, y a un progresivo mejoramiento en las técnicas de cultivo, sobre todo en productos de importancia como el arroz, el trigo, la caña de azúcar y otros. Asimismo influyeron el mayor uso de fertilizantes¹⁵ y la mayor mecanización.

La mayoría de los cultivos para consumo interno aumentó en relación aproximada al crecimiento de la población, pero algunos de ellos sobrepasaron esa tasa por amplio margen. Cabe destacar sobre todo las cebollas y tomates, que aumentaron su producción en 20 y 15 por ciento respectivamente, para llegar a 186.112 toneladas en el primer caso y 272.733 en el segundo.

La fruticultura experimentó en general progresos notorios pero sobresalieron la producción de duraznos con un aumento de 17,3 por ciento, la de uva con un 17,3 por ciento, la de sandía con 12,3 por ciento y la de higo con casi 10 por ciento.

Entre los productos básicos para la alimentación vale la pena mencionar el aumento de 10,6 por ciento obtenido en la cosecha de papas y el de 9,6 por ciento en la de maíz. El cultivo del trigo continuó siendo favorecido como en años anteriores por la política de fomento y se le fijó un precio de 460 crueros por saco de 60 kilogramos en comparación con los 420 crueros que regían para la cosecha anterior. Sin embargo, la superficie de cultivo parece haber crecido a menor ritmo y sólo gracias a un mayor rendimiento medio por hectárea —el más grande registrado hasta ahora: 930 kilogramos— la producción habría superado en 10 por ciento a la del año anterior, con un total de 1,2 millones de toneladas.¹⁶

En este grupo de cultivos para consumo interno, los únicos que tuvieron producción menor que en 1955 fueron el maní y la cebada; el primero sufrió las consecuencias de la abundante cosecha anterior y de su consiguiente bajo precio, y el segundo tuvo un rendimiento muy inferior por hectárea, porque se enfrentó con adversas condiciones meteorológicas.

La producción de azúcar llegó a 2,1 millones de toneladas, y fue ligeramente más baja (0,6 por ciento) que la de 1955, a pesar de que la zafra de caña fue 4,6 por ciento mayor. Ello se debió al escaso contenido sacarina de la caña a resultas de las excesivas lluvias en algunos sectores.

No se dispone todavía de cifras definitivas sobre el beneficio de las diversas clases de ganado, pero según estimaciones preliminares puede suponerse que la producción pecuaria ha debido ser bastante mayor que la del año precedente —entre 5 y 7 por ciento— y que se ha dispuesto de un saldo exportable de más de 20.000 toneladas de carne vacuna. Por otra parte, parece que en el Estado de Río Grande do Sul hay una reserva de charque suficiente por sí sola para abastecer hasta septiembre de 1957 el norte y noreste del país.

¹⁵ La importación de fertilizantes en 1955, principalmente para ser usados en el año agrícola 1955/56 aumentó en 91 por ciento.

¹⁶ Las cifras publicadas sobre trigo corresponden tan sólo a un pronóstico realizado con bastante anterioridad a la cosecha.

La producción de leche parece haber experimentado la más grande alza en el grupo pecuario, al aumentar entre 9 y 10 por ciento con un volumen aproximado de 4.211 millones de litros.

Con la producción de 1956 el abastecimiento interno de productos alimenticios mantuvo un ritmo de aumento similar al logrado durante los últimos tres años; sin embargo, la demanda parece haber crecido a igual o mayor ritmo, pues salvo situaciones de tipo estacional, no se registraron bajas en los precios y, por el contrario, la mayoría de los productos experimentaron alzas superiores al aumento en los costos de producción. Sólo la producción de papas tuvo en parte que venderse a precios bajos por la relativa abundancia que ofreció y por su carácter perecedero. La falta de un sistema adecuado de almacenamiento no sólo perjudicó a este producto, sino también a la mayoría de los cereales y otros artículos de tipo semiperecedero. Ello provocó cierta especulación por parte de los intermediarios.

c) Chile

En el año 1955/56 la producción agrícola experimentó un ligero descenso —1 por ciento— con respecto a la del año anterior, principalmente a consecuencia de accidentes meteorológicos que afectaron localmente productos como el trigo, el arroz y los frutales cítricos. La superficie cultivada total fue prácticamente la misma del año anterior, pero se registraron algunas modificaciones en el uso de la tierra. Así, mientras las siembras de trigo disminuyeron en algo más de 26.000 hectáreas, para sumar 778.950, y las de arroz en 1.500, para llegar a 28.460 hectáreas, los cultivos de cebada, avena, maíz y leguminosas de grano seco aumentaron su área de cultivo hasta compensar aquella disminución.

La producción de trigo fue de 1,05 millones de toneladas y disminuyó por tanto en 3,8 por ciento. Ello representa prácticamente la misma proporción que la reducción en la superficie sembrada. Sin embargo, en la zona sur el cultivo se vio afectado por las excesivas lluvias que obligaron al secado artificial del grano y, en muchos casos, perjudicaron seriamente su calidad. Fue necesario dedicar importantes partidas a la alimentación animal. Esta pérdida se contrarrestó con los buenos rendimientos que se obtuvieron en las zonas central norte y central sur del país.

El cultivo del arroz, que desde 1946 viene mostrando diversas oscilaciones con una marcada tendencia decreciente en producción y en rendimientos, atravesó su peor año por la escasa temperatura reinante en la primavera; los rendimientos bajaron de 31,1 quintales métricos en 1954/55 a sólo 21,4, y la producción, que llegó a 61.000 toneladas, fue 35 por ciento inferior. El girasol tuvo una producción de 63.800 toneladas en comparación con 67.800 del año anterior.

Entre los cultivos cuyas cosechas registraron aumentos significativos cabe destacar a la cebada, que logró una de sus más grandes cosechas en los últimos 15 años: 100.700 toneladas o sea un aumento de 12,6 por ciento. Asimismo sobresalen las leguminosas de grano seco, que subieron en 14 por ciento debido a la mayor superficie sembrada, y la cebolla y el ajo que, ante los buenos precios y las perspectivas de exportación, aumentaron también su superficie de cultivo, con cosechas superiores en 15,3 y 24 por ciento respectivamente.

La producción de remolacha azucarera va cobrando importancia aun dentro de su reducida área de cultivo. La fábrica de Los Angeles recibió 51.100 toneladas, en comparación con sólo 35.600 en el año precedente. La producción de azúcar fue de 6.680 toneladas, lo cual es más del doble que la producción inicial de hace poco más de tres años. El cultivo de remolacha ha logrado despertar entusiasmo entre algunos agricultores, sobre todo por los beneficios que representa para la producción lechera y mejoramiento de los suelos.

No existen todavía cifras que permitan formarse una idea exacta de la producción ganadera. Sin embargo, puede señalarse que ha sido ligeramente inferior a la de 1955, sobre todo en lo que a vacunos se refiere. La competencia ejercida por las importaciones de ganado argentino —lo mismo las regulares que las no registradas— y de carne congelada, hicieron bajar los precios y mantuvieron un abastecimiento adecuado a la población.

La producción de carne de ovino y porcino parece haber aumentado gracias a la reanudación de las exportaciones de carne congelada desde Magallanes en el primer caso y al mayor consumo en el segundo. En efecto, en los tres principales frigoríficos de Magallanes, la faena subió de 215.605 cabezas en 1955 a 315.514 en 1956. Por su parte, la carne congelada obtenida aumentó de 3.620 toneladas a 4.678.

clip La producción de lana pasó de 19.000 a 21.000 toneladas como resultado del aumento de la población ovina y pese a los menores rendimientos por animal que se registraron.

La industria lechera mantuvo su rápido desarrollo tanto en el aspecto de la producción como en el de elaboración. La primera subió de 748 millones de litros en 1955 a 800 millones en 1956. La elaboración mejoró con el establecimiento de dos nuevas plantas desecadoras.

Por lo que toca a la política agrícola del país, vale la pena destacar la continuación e intensificación del Plan de Desarrollo Agrícola y de Transportes, más conocido como "Plan Chillán". Se le han asignado fondos adicionales provenientes de la venta de excedentes agrícolas importados desde los Estados Unidos según los convenios suscritos entre Chile y aquel país. A los tres años de ejecución, el Plan ha comenzado ya a dar sus frutos en la zona de operación y se advierte un aumento importante en la producción y en la productividad de los suelos. La producción lechera, en el 90 por ciento de las lecherías de la zona, aumentó en más del 30 por ciento. El rendimiento medio por vaca pasó de 5,7 a 9,9 litros. La siembra de pastos seleccionados aumentó en 9.000 hectáreas y la producción de semillas forrajeras llegó a 200 toneladas cuando antes no se producía nada. La superficie regada fue aumentada en 5.000 hectáreas con el consiguiente beneficio general.

En 1956 —y ya con vistas a la cosecha 1956/57— se decretó la libertad de precios para toda la producción agrícola, habiéndose fijado un precio mínimo al trigo como garantía para los agricultores.

Las perspectivas para 1956/57 no parecen ser muy satisfactorias. De acuerdo con las primeras estimaciones sobre superficie sembrada, parece haber una pequeña disminución en casi todos los cultivos de invierno. El cultivo triguero y la agricultura en general de la región sur del país se han visto afectados por una sequía prolongada, que disminuirá los rendimientos.

d) Uruguay

Las cifras preliminares disponibles sobre la cosecha del año agrícola 1955/56 permiten apreciar que la actividad agropecuaria uruguaya se ha mantenido prácticamente estacionaria. El índice provisional del volumen físico de la producción arroja un leve aumento de 1 por ciento, que se mantiene por debajo del incremento de la población (1,7 por ciento).

Separando la producción en sus dos sectores, agricultura y ganadería, se advierte que en el primero la superficie sembrada se mantuvo sin grandes variaciones, pero que, a consecuencia de los menores rendimientos que permitieron una primavera marcadamente seca y un verano muy lluvioso, la producción en general experimentó una disminución de 1,5 por ciento. De los cultivos sobre los cuales se dispone de cifras más o menos definitivas, parece que sólo registraron ligeros aumentos de producción el maíz (13,4 por ciento y una producción de 217.719 toneladas), la avena (23,8 por ciento y 40.693 toneladas de cosecha), el alpiste, que prácticamente duplicó su producción (86,2 por ciento de aumento y 2.707 toneladas) y el maní, que logró una cosecha de 6.776 toneladas en una superficie sólo 3,4 por ciento mayor que la del año precedente.

Entre los cultivos que vieron sus cosechas disminuidas, destaca el lino, que tuvo una producción inferior en 23,8 por ciento a pesar de haber sido sembrado en una superficie 15,4 por ciento mayor a la del año agrícola anterior. Por razones de precio y clima la cebada cervecera se sembró en una superficie inferior en 41 por ciento a la que se registró un año antes; sin embargo, rendimientos ligeramente mayores hicieron que la cosecha sólo fuera 37 por ciento menor (19.291 toneladas).

Ante la situación del mercado internacional del trigo y las fuertes pérdidas que el elevado subsidio a este cereal le venían significando, el gobierno uruguayo adoptó algunas medidas tendientes a evitar que siguiera expandiéndose este cultivo. Para ello redujo el precio de garantía de 16 pesos a 14, con el fin de eliminar del mercado a los productores marginales, que habían dedicado al cultivo suelos muy delgados sólo utilizados como praderas antes de 1953/54, fecha inicial de esa expansión. La medida no dió los resultados esperados, pues la superficie sembrada sobrepasó en 3,2 por ciento a la del año anterior y sólo un ligero deterioro en los rendimientos hizo que la producción fuera inferior en 13.600 toneladas a las 853.600 anteriores. La colocación de la cosecha se realizó sin mayores dificultades y abarcó la totalidad del saldo exportable. En su mayor parte —320.000 toneladas— fue vendida al Brasil, de acuerdo con el convenio bilateral firmado entre los dos países en 1953. Otras partidas se vendieron en Bolivia, Checoslovaquia, el Ecuador, Suiza y Yugoslavia.

Por su parte, el sector ganadero mejoró parcialmente su producción, pese a las medidas adoptadas para acelerar su recuperación, y está muy por debajo todavía de los niveles que tenía a principios del presente decenio. En efecto, el censo general agropecuario

de 1956 muestra una existencia de ganado vacuno que llega tan sólo a 7,3 millones de cabezas, en comparación con 8,1 que se registraron en el censo de 1951. La población ovina arrojó también una pequeña disminución de 450.000 cabezas con un total de 22,95 millones de cabezas. Con ello se comprueba que el fuerte incremento de la producción agrícola patente desde 1953/54 se ha hecho principalmente a expensas de la ganadería.

Aun cuando no se dispone de cifras finales, la producción de carne vacuna parece haber aumentado ligeramente en relación con la del año anterior, gracias a diversas medidas adoptadas por el gobierno, sobre todo respecto a la matanza en el interior y al tráfico no registrado de ganado con el Brasil.¹⁷ A juzgar por el ganado vacuno faenado en los establecimientos controlados, es posible que el beneficio alcance en 1956¹⁸ entre 580 y 600.000 cabezas en comparación con sólo 522.953 en 1955 y aproximadamente 800.000 en períodos normales.

Cabe señalar finalmente que las exportaciones de carne han señalado también un sensible aumento, y que, por su lado, la producción de lanas aumentó de 93.000 a 95.000 toneladas durante el año que se estudia.

El año agrícola 1956/57. Al iniciarse este período el gobierno uruguayo acentuó las medidas destinadas a obtener una reducción sustancial en la producción de trigo y a acelerar la siembra de pastos artificiales de acuerdo con su programa de recuperación de la ganadería. El precio fue fijado para este año en 13 pesos por quintal métrico, pero se han establecido subsidios de diverso orden para fomentar el cultivo del cereal entre los agricultores que posean hasta un máximo de 300 hectáreas y que cultiven 150 hectáreas de trigo. Al conceder esos subsidios sólo a agricultores que hubiesen cultivado el cereal en años anteriores se desalentó la incorporación al cultivo de superficies que se hubieran ocupado con otros rubros de explotación. Posteriormente a la siembra —y por razones de aumento en los costos de producción— el precio mínimo se subió de nuevo a 14 pesos.

Los efectos de esta política no dejaron de hacerse sentir en seguida, pues la superficie sembrada con trigo disminuyó en casi 18 por ciento, para llegar sólo a 656.986 hectáreas. Los demás cultivos de invierno ocuparon en parte la superficie dejada por el trigo. Por ejemplo, la cebada cervecera —cuyas posibilidades de ser exportada a buen precio son grandes— aumentó a casi el doble para completar 43.783 hectáreas¹⁹ y el lino —que también ofrece perspectivas de ser exportable— fue sembrado en una superficie 44 por ciento superior. Tomando en cuenta todos los cultivos de invierno, la superficie total parece haber disminuído en 4,5 por ciento.

¹⁷ La matanza en el interior se ha reducido en un 20 por ciento. Según algunas fuentes, se estima en 300.000 cabezas el ganado que anualmente se exporta en forma ilegal del Uruguay al Brasil.

¹⁸ Cifras de los primeros 8 meses del año.

¹⁹ Si la superficie indicada en esa primera estimación se confirma, constituirá la más grande conocida en el país para ese cultivo.

III. LA INDUSTRIA

La producción industrial latinoamericana del primer semestre de 1956 se hallaba un tanto por encima de los niveles de igual período en 1955. Una estimación basada en las estadísticas de cinco países²⁰ que representan alrededor de un 80 por ciento de la industria regional permite suponer que el incremento del volumen físico de la producción industrial no sobrepasó mayormente durante el año al crecimiento de la población. La contracción de casi un 5 por ciento de la producción industrial brasileña durante el segundo trimestre del año, no compensada con un aumento vigoroso en la de los otros países —salvo en el caso de México— fue sin duda el motivo de ese bajo incremento en el total latinoamericano. Y aunque a principios del segundo semestre podía apreciarse cierta reacción en las manufacturas del Brasil, parece muy aproximado a la verdad de los hechos señalar que a fines de 1956 la industria de América Latina no ha podido repetir sus tasas de desarrollo de los dos años precedentes.²¹

El volumen de la producción aumentó en la *Argentina* en un 6 por ciento en el primer semestre, en relación con igual período del año anterior. El índice se mantuvo firme hasta agosto, pero a partir de septiembre empezó a bajar a causa de las huelgas obreras en petición del alza de salarios que paralizaron varias semanas la producción de algunos sectores. El metalúrgico fue uno de los más afectados. La demanda se mostró activa, especialmente desde febrero, mes en que se acordó un aumento general del 10 por ciento en el salario mínimo, que en promedio resultó mucho mayor por la equiparación del salario de la mujer al del hombre. Pero si bien la industria no se enfrentó a dificultades en lo que se refiere a ventas, sí las encontró en materia de financiamiento, dado el control que mantuvo el gobierno en los créditos con miras a contener la inflación. Esas dificultades se vieron agravadas por el aumento del precio de las materias primas a raíz de la modificación de los tipos de cambio. Las dificultades de balance de pagos impidieron la importación de los bienes de capital necesarios y ello redundó en que no se pudiesen realizar ampliaciones importantes en la capacidad productiva. Por lo que toca a la capacidad instalada, las restricciones en el suministro de energía supusieron una seria limitación como en años anteriores.

En el *Brasil* disminuyó la producción de varios sectores dedicados a la elaboración de bienes de consumo. El alza del costo de vida restó fuerzas a la demanda interna, y ciertas industrias —especialmente las textiles y las de calzado— se vieron en la necesidad de disminuir el ritmo de la producción frente a la acumulación extraordinaria de existencias. Esta circunstancia, y el hecho de que varios de los sectores de la industria brasileña han alcanzado un grado de desarrollo tal que el propio mercado interno empieza a resultar reducido, han movido a los industriales a buscar un remedio a la situación mediante la promoción de ventas y la apertura de nuevos mercados. Por su parte, el gobierno procuró estimular las exportaciones. En efecto, en mayo de 1956²² se acordó colocar a las manufacturas en una

categoría de cambios más preferenciales, a condición de que las materias primas y la mano de obra nacionales signifiquen no menos del 70 por ciento del costo de su producción. Las industrias que producen bienes de capital y otras manufacturas básicas, como las químicas, no perdieron el dinamismo de los tres últimos años. La necesidad imperiosa de sustituir importaciones siguió constituyendo fuerte estímulo, alentando el crecimiento de la capacidad productiva, y siguió haciendo del país un campo atractivo para nuevas inversiones en esos ramos.

En *México* la producción industrial avanzó firmemente en 1956. La demanda de productos manufacturados, especialmente de bienes de capital, superó los ya altos niveles de 1955. La producción de hierro y acero y la generación de energía eléctrica —que son por igual barómetros altamente sensitivos de la actividad industrial— aumentaron en los primeros nueve meses del año en 19 y 11 por ciento respectivamente sobre las cifras correspondientes al mismo período del año anterior.

Por el contrario, en *Chile* se acentuó la tendencia descendente que se viene apreciando desde el último trimestre de 1955. Los reajustes de los sueldos y salarios en medida inferior al aumento del costo de la vida, y las enérgicas restricciones al crédito, debilitaron la demanda real en forma considerable. Las ventas industriales en el mes de junio —valoradas en pesos de poder adquisitivo constante— alcanzaban el 85 por ciento de la cifra correspondiente a diciembre del año anterior. Lógicamente el ritmo de la producción debió descender, porque hacia fines del primer trimestre eran considerables las existencias acumuladas en poder de los fabricantes. Se estima que en los primeros seis meses de 1956 se ha producido una baja de 7 por ciento en el nivel de producción en relación con diciembre de 1955,²³ situación que ha tendido a mantenerse en julio y agosto. La baja en la producción motivó una disminución en la ocupación industrial que se calcula en conjunto en un 10 por ciento sobre las cifras de fines de 1955.

La apreciación de las actividades de la industria manufacturera en el *Perú* durante los primeros nueve meses de 1956 resulta alentadora, pues es evidente que se experimentó una cierta expansión. Sin embargo, algunos sectores de la industria de artículos de consumo —especialmente los textiles— atravesaron por una aguda crisis motivada sobre todo por los efectos de la competencia extranjera. Con fines de protección, se decretó un aumento del 20 por ciento en los derechos arancelarios de los tejidos importados. La construcción, que se había mostrado sumamente activa en años anteriores, empezó a registrar cierto debilitamiento, sobre todo en el sector público, pues el gobierno redujo su plan de construcciones con miras a eliminar toda presión inflacionaria.

La industria del *Uruguay* siguió sometida durante todo el primer semestre de 1956 a los mismos factores desfavorables que se analizan en otro informe de esta Secretaría relativo al año anterior²⁴ y que en esencia son: exceso de capacidad productiva en relación con el

²⁰ La Argentina, el Brasil, Chile, México y Venezuela.

²¹ 7 por ciento en 1954 y 6 por ciento en 1955.

²² Véase la Instrucción No. 131 de la Superintendencia da Moeda e do Crédito (SUMOC).

²³ Según el Departamento de Estudios Económicos de la Sociedad de Fomento Fabril.

²⁴ Véase *Estudio Económico de América Latina* 1955

consumo interno y contracción paulatina de la demanda en la medida que sube el costo de la vida;²⁵ competencia de artículos similares extranjeros; altos costos de producción y, en consecuencia, dificultades para la exportación. La disminución de las ventas apreciada en el curso del primer semestre del año aparejó una baja en el ritmo del proceso productivo, y ello originó a su vez en algunos sectores, una reducción de las horas de labor e incluso hasta un cierto desempleo.

La producción industrial del primer semestre de 1956 superó en *Venezuela* los niveles del semestre equivalente del año anterior. Prácticamente se alcanzó la autosuficiencia en varios renglones y aún una saturación del mercado en textiles y confecciones, en ciertos alimentos industrializados como el azúcar, pinturas, etc. Debido a ello, los productores solicitaron protección arancelaria, para evitar la competencia de los artículos importados. La construcción no pareció mostrar la misma actividad de los dos años últimos, a pesar de que registró un aumento en el sector privado.

Cabe señalar que el impulso más fuerte en el desarrollo industrial latinoamericano en los 9 primeros meses de 1956 fué el que se registró en el sector de los bienes de capital. Las industrias productoras de bienes de consumo mostraron un progreso relativamente menor. La industria siderúrgica acrecentó la producción en un 10 por ciento durante el primer semestre del año en relación con el mismo período de 1955. El aumento fue especialmente grande en México, pero también se registraron incrementos de consideración en el Brasil y Chile. El de México fue un auge muy acentuado. En efecto, las fábricas de acero trabajaron a porcentajes de capacidad más elevados que en 1955 y al finalizar el año habían alcanzado una producción de 845.000 toneladas de lingote lo que significa un aumento de 17 por ciento con respecto al año anterior. La industria mexicana continuó recibiendo estímulos estatales. En Chile, los productos terminados de hierro y acero elaborados por Huachipato alcanzaron en el primer semestre algo más de las 130.000 toneladas, lo que constituye —si se considera el período que comprende— la mayor producción lograda hasta la fecha desde la puesta en marcha de ese centro integrado. Las ventas en el mercado interno chileno se redujeron fuertemente, sobre todo en el curso del segundo trimestre, y las entregas

en el país sólo alcanzaron al 81 por ciento de lo programado, que fue como un 77 por ciento de la producción total. Correlativamente a la disminución del mercado interno, los embarques de exportación crecieron en forma paulatina y figuraron como compradores de Huachipato, además de los tradicionales —la Argentina, el Perú y el Uruguay— otros países como los Estados Unidos, el Reino Unido, el Canadá, el Brasil, Colombia y Cuba.²⁶

A un ritmo más acelerado que la producción siderúrgica creció la demanda por parte de la industria mecánica y metálica de transformación, sobre todo en la Argentina, el Brasil y México. Chile constituyó la excepción entre los principales productores latinoamericanos. Los avances más importantes tuvieron lugar en el Brasil, sobre todo en el campo de la gran industria mecánica y en el de la fabricación progresiva de automotores. La puesta en marcha en el estado de Hidalgo de la nueva fábrica de maquinaria textil fue el mayor acontecimiento registrado en México en ese sector.

La fabricación de cemento acusó también una subida, y es muy probable que, al cerrar el año, América Latina habrá sobrepasado una producción de 12,5 millones de toneladas, con una disminución muy apreciable en las importaciones, que en 1955 habían llegado a ser más de 600.000 toneladas.

La industria química estuvo activa, sobre todo en la Argentina y el Brasil. En ambos países está avanzando constantemente hacia la obtención de productos cada vez más complejos, que requieren de alta técnica y elevada densidad de capital. La fabricación de resinas sintéticas es un ejemplo y mostró considerable expansión en el Brasil, donde es probable que a fines de 1956 haya superado las 20.000 toneladas.

También el papel y su principal materia prima —la celulosa en todas sus formas— gozaron de buena demanda y en general las fábricas operaron a niveles altos de actividad. En cambio, se hizo notar una sobreproducción en la industria textil y del calzado de los países más importantes a consecuencia de una menor demanda interna. Debe reconocerse sin embargo que en varios de ellos la capacidad de producción ha crecido en los últimos años a un ritmo mayor que el de la demanda efectiva y que sólo la exportación sería el camino eficaz para proporcionar una salida a tales excedentes.

IV. EL COMERCIO EXTERIOR²⁷

1. LAS EXPORTACIONES Y LAS IMPORTACIONES

El intercambio comercial de América Latina alcanzó en 1956 un nivel más alto que el de 1955, con aumentos de aproximadamente 6 por ciento en el valor total de las exportaciones y de 5 por ciento en las importaciones. (Véase el cuadro 5.) Así, pues, el superávit del balance comercial fue ligeramente mayor en el año recién terminado, estimándose en unos 890 millones de

(E/CN/12/421) Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: 1956. II. G. 1, p. 60.

²⁵ Este aspecto parecería que tiende a hacerse más grave, porque la industria al capitalizarse trata de bajar los costos a través de una mayor producción con lo cual se vuelve aún más dura la competencia a causa de esa mayor oferta al mercado. Es indudable que sólo una exportación bien asentada podría modificar esta situación.

dólares frente a los 763 que registró en 1955. Al mismo tiempo, se estima que el conjunto de América Latina ha logrado aumentar sus reservas totales de oro y divisas, y aunque no se dispone de las cifras de fin de año, cabe señalar que a 30 de septiembre mostraban un aumento de cerca de 200 millones de dólares.

²⁶ La demanda mundial de productos siderúrgicos se mantuvo alta, y aun cuando se registraron aumentos de producción en casi todos los países, no fueron por lo general suficientes para satisfacerla.

²⁷ Estas páginas incluyen una primera estimación de las cifras que alcanzó el intercambio comercial de todos los países latinoamericanos en el año estudiado así como algunas observaciones sobre la distribución geográfica de dicho intercambio, en el período comprendido entre 1954 y el primer semestre de 1956. Para este último objeto el cuadro 6, que se verá más adelante, comprende 12 países, que representan el 85 por ciento del comercio total en ambos sentidos.

Cuadro 5

AMÉRICA LATINA: VALORES TOTALES DEL COMERCIO EXTERIOR Y SALDOS DEL INTERCAMBIO
(Millones de dólares)

	1955	1956 ^a	Variación %
			$\frac{1956}{1955}$
Exportaciones FOB. . .	7,974	8,480	+ 6,3
Importaciones CIF. . .	7,211	7,588	+ 5,2
Saldos.	763	892	+ 16,7

FUENTE: CEPAL a base de datos oficiales.

^a Cifras preliminares, basadas en informaciones de 10 u 11 meses.

Son muy diversas las condiciones en que se desarrolló el intercambio comercial de los países latinoamericanos aun en aquellos que tradicionalmente exportan productos similares. Sin embargo, en términos generales puede afirmarse que el aumento en el valor de las exportaciones totales de la región se debió principalmente a un incremento en su volumen y sólo en escasa medida, y para unos pocos productos, a un mejoramiento de los precios. Por consiguiente, es muy probable que las cifras finales indiquen un moderado deterioro de la relación de precios de intercambio, ya que durante la mayor parte del año ha sido evidente una tendencia de aumento de los precios de las importaciones, en particular las procedentes de los Estados Unidos.

Del lado de las exportaciones merecen destacarse especialmente los aumentos logrados por Cuba, Venezuela, México y el Perú, siguiéndoles en magnitud los alcanzados por el Brasil, Chile, el Uruguay y las repúblicas centroamericanas. En cambio, declinaron las exportaciones de Colombia, que fue quizás el país que afrontó las condiciones más adversas. En efecto, al menor valor de sus exportaciones se agregó un pequeño aumento en el valor de sus importaciones, terminando el año con un déficit comercial superior en más de 50 por ciento al de 1955. Con ello, el monto de sus pagos comerciales atrasados alcanzó al fin de 1956 la cifra inusitada de 300 millones de dólares, equivalentes aproximadamente a las importaciones de un semestre. En contraste con la experiencia colombiana, el saldo comercial del Brasil arrojó en 1956 un superávit de cerca de 300 millones de dólares (casi tres veces superior al de 1955), en el que se conjugaron un moderado aumento de las exportaciones y una sustancial declinación de las importaciones. En la Argentina se registraron cambios muy pequeños entre 1955 y 1956, pero al ser relativamente mayor la declinación de las importaciones que la de las exportaciones, el saldo deficitario del balance comercial se redujo en pequeña proporción.

Como es sabido, las exportaciones latinoamericanas se concentran en su mayor parte en un reducido número de productos básicos, algunos de los cuales mantienen una fuerte competencia con los originarios de otras regiones del mundo. Por lo tanto, las condiciones del mercado internacional constituyen en la mayoría de los casos el factor determinante de las fluctuaciones que experimentan el volumen y el valor de las exportaciones latinoamericanas. Durante 1956 se dieron en general condiciones favorables en los mercados internacionales para la colocación de los productos básicos de exportación de América Latina. El petróleo, el cobre, el mineral de hierro,

la lana, las carnes y el azúcar pudieron exportarse en cantidades crecientes y ello contribuyó decisivamente al aumento observado en el valor total de las exportaciones, no obstante los más bajos precios que tuvieron algunas de ellas, principalmente las carnes. En los dos casos más destacados en que disminuyó apreciablemente el volumen exportado (el trigo de la Argentina y el café de Colombia) el fenómeno se debió a menores saldos exportables de los respectivos países. En otros casos, como el del algodón, que sufrió la fuerte presión de la venta de los excedentes acumulados en los Estados Unidos, el debilitamiento del mercado exterior se reflejó sobre todo en una baja de los precios, circunscrita además a las calidades de la fibra que más directamente compiten con las norteamericanas. Sólo en el Brasil coincidieron los más bajos precios con un menor volumen exportado, a causa también de una cosecha más reducida. Por el contrario, en el Perú no sólo se registró un aumento de la cantidad exportada, sino un mejoramiento de los precios de ciertas variedades del algodón (los tipos de hebra larga).

Como ya se ha dicho, el incremento logrado en las importaciones fue ligeramente inferior al de las exportaciones, y correspondió principalmente a México, Cuba, Venezuela y el Perú y, en menor medida, a Colombia, la República Dominicana, el Ecuador y los países centroamericanos —exceptuando Honduras— en tanto que las compras totales declinaron en el Brasil, el Uruguay, Chile y la Argentina. Sin embargo, no se dispone aún de la información detallada necesaria y no es posible determinar a ciencia cierta los cambios ocurridos en la composición de las importaciones.

2. EL COMERCIO POR PRINCIPALES ZONAS GEOGRÁFICAS

En el breve período que aquí se examina no se advierten cambios importantes en el esquema geográfico del comercio exterior de América Latina. Los Estados Unidos mantienen su posición dominante en ambos sentidos del intercambio, hecho que se explicará claramente si se recuerda que sólo dos productos que representan casi el 50 por ciento de las exportaciones latinoamericanas —el café y el petróleo— encuentran su mercado principal en aquel país. Para otros dos productos —el azúcar y el cobre— es también de decisiva importancia el mercado norteamericano, pero en los últimos tres años ha crecido la participación de otros mercados, al influjo de factores determinados como han sido la mayor demanda de azúcar en algunos países europeos²⁸ y los mejores precios del cobre en Londres con respecto a los de Nueva York durante 1955 y parte de 1956.

Aunque en términos relativos se advierten pocos cambios en las exportaciones destinadas a los Estados Unidos, ha habido fluctuaciones más o menos amplias —en algunos casos en el volumen y en otros en los precios— de las exportaciones de café. Sin embargo, estas fluctua-

²⁸ La reforma de la ley azucarera en los Estados Unidos fijó un por ciento menor en la participación correspondiente a Cuba en el aumento del consumo anual de este producto en aquel país. Sin embargo, las exportaciones cubanas a este mercado en 1956 fueron superiores a las de 1955, por los aumentos globales concedidos por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos a las áreas extranjeras. Más importante ha sido el aumento de las exportaciones a ciertos países europeos, como el Reino Unido (que puso término al racionamiento del consumo), Japón y la Unión Soviética.

Cuadro 6

AMÉRICA LATINA: COMERCIO EXTERIOR DE PAÍSES SELECCIONADOS,^a POR PRINCIPALES ÁREAS DE ORIGEN Y DESTINO

(Porcientos del valor total)

	1954		1955		1956
	1er. sem.	2º sem.	1er. sem.	2º sem.	1er. sem.
A. EXPORTACIONES					
Destinos:					
Estados Unidos.	42,0	39,6	41,8	43,3	44,6
Canadá.	1,0	1,0	1,0	1,1	1,0
Europa Occidental.	31,6	31,3	30,5	29,7	30,4
Alemania.	(6,7)	(6,4)	(5,5)	(4,8)	(6,4)
Reino Unido.	(7,7)	(7,6)	(8,1)	(8,2)	(8,5)
Francia.	(3,2)	(2,5)	(2,0)	(1,7)	(2,5)
Holanda.	(3,5)	(3,5)	(3,8)	(3,9)	(3,9)
Bélgica.	(1,7)	(1,7)	(1,5)	(1,6)	(1,2)
Italia.	(1,8)	(2,2)	(2,8)	(2,4)	(1,8)
Otros países europeos.	(7,0)	(7,4)	(6,8)	(7,1)	(6,1)
Unión Soviética y Europa Oriental.	1,6	1,5	1,3	1,3	1,0
Japón.	2,6	2,8	2,0	2,1	2,3
Otros países asiáticos.	0,8	0,8	0,4	0,4	0,4
América Latina ^b	10,6	13,4	12,1	12,6	9,5
Valor total (millones de dólares).	3.329,9	3.353,3	3.188,3	3.543,2	3.552,6
B. IMPORTACIONES					
Procedencias:					
Estados Unidos.	46,4	44,5	44,2	43,2	47,9
Canadá.	2,5	2,3	2,1	2,1	1,9
Europa Occidental.	31,3	28,8	32,2	29,8	29,7
Alemania.	(8,2)	(6,8)	(7,5)	(6,9)	(8,2)
Reino Unido.	(5,2)	(4,4)	(5,3)	(4,4)	(4,7)
Francia.	(3,8)	(3,9)	(4,1)	(3,4)	(2,5)
Holanda.	(2,5)	(1,7)	(2,4)	(2,2)	(2,7)
Bélgica.	(1,8)	(1,7)	(1,8)	(2,0)	(1,6)
Italia.	(1,9)	(2,7)	(3,4)	(2,7)	(2,6)
Otros países europeos.	(7,9)	(7,6)	(7,7)	(8,2)	(7,4)
Unión Soviética y Europa Oriental.	0,8	1,7	1,5	2,6	1,8
Japón.	2,2	2,9	2,5	2,8	3,2
Otros países asiáticos.	1,8	2,4	1,6	2,6	0,9
América Latina ^b	14,1	16,6	14,4	15,4	12,6
Valor total (millones de dólares).	2.899,8	3.336,4	3.129,2	3.195,7	3.196,0

FUENTE: CEPAL a base de estadísticas oficiales de comercio exterior

^a Incluye Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Perú, Uruguay, Venezuela, México, República Dominicana, El Salvador y Panamá.^b Incluye solamente el comercio intrarregional de los países seleccionados.

NOTA: Las cifras entre paréntesis, son provisionales.

ciones han tendido a compensarse mutuamente, de tal modo que sus efectos sobre los ingresos de divisas en el conjunto de América Latina han sido relativamente moderados. En los demás productos el mercado se ha mantenido estable, en general, observándose durante 1956 un sostenido crecimiento de los embarques de petróleo, mineral de hierro y lanas. El cacao constituye quizás el único producto destinado a los Estados Unidos cuyos valores de exportación han declinado constantemente desde 1954. En 1956 registró la cifra más baja de los años recientes.

En la participación de las importaciones procedentes de los Estados Unidos dentro del total latinoamericano importado se observa un pequeño incremento durante 1956, que es simultáneo a cierta declinación de las originarias de los propios países de la región. La causa fundamental de este cambio reside en las compras de excedentes norteamericanos (trigo, algodón y aceite comestible) hechas bajo los favorables términos del programa de liquidación de esos excedentes recientemente adoptado por aquel país. Sin embargo, la mayor parte

de las importaciones desde los Estados Unidos corresponde a maquinarias (incluidos vehículos automotores), productos químicos y productos de hierro y acero, todos los cuales (con excepción de los automóviles) muestran pequeños aumentos durante 1956. En el grupo de las manufacturas textiles se observa una declinación que es indudable resultado de las medidas proteccionistas adoptadas por casi todos los países latinoamericanos en beneficio de sus industrias locales.²⁹

Como puede apreciarse en el cuadro 6, el intercambio comercial con los países occidentales de Europa no presenta fluctuaciones pronunciadas en ningún sentido. Es evidente que ha habido pequeños cambios en el comercio con ciertos países, principalmente del lado de las importaciones. Esos cambios se deben en buena medida a la cuantía y signo de los saldos de las cuentas bilaterales dentro de las que se realizaba el comercio de los más

²⁹ El Perú y Venezuela constituyen los ejemplos más recientes de esta política proteccionista, que ya tiene muchos años de vigencia en otros países latinoamericanos.

importantes países latinoamericanos con Europa. A fines de agosto de 1955, el Brasil inició un movimiento tendiente a dar una mayor flexibilidad a su comercio con esta área, mediante la creación de un régimen de convertibilidad limitada con cuatro países europeos (el Club de la Haya), a los que posteriormente se han ido agregando otros. Ello constituye un reconocimiento de las ventajas que pueden derivarse del sistema, a pesar de que no se ha presentado un incremento neto del comercio con los países miembros del acuerdo, sino más bien una declinación y redistribución del mismo. A mediados de 1956 Argentina adoptó un procedimiento similar con la mayoría de los países de Europa Occidental (el denominado Club de París), pero las negociaciones para darle plena vigencia se han prolongado más de lo previsto, a causa de desacuerdos con algunos países para el arreglo de deudas pendientes.

Las transacciones con otros dos grupos de países, la Unión Soviética y Europa Oriental, por un lado y el Japón y el resto de Asia, por otro, han sido de muy reducido volumen. El intercambio con el primer grupo ha sido más activo por parte de la Argentina y el Brasil (que exportan café, lana y cueros principalmente, e importan maquinarias y combustibles), y de Cuba, que en 1955 exportó a aquella región un buen tonelaje de azúcar. Con el Japón y el resto de Asia las corrientes del intercambio son ligeramente superiores, mereciendo destacarse el firme crecimiento que señalan las importaciones de origen japonés.³⁰

Cabe destacar, finalmente, el decaimiento que muestra en 1956 el comercio interlatinoamericano. Aparte de los obstáculos que tradicionalmente han hecho difícil el intercambio entre los propios países de la región y que han sido analizados extensamente en diversos documentos de CEPAL,³¹ en 1956 influyeron además dos hechos importantes: en primer lugar, la merma considerable del saldo exportable de trigo de la Argentina, que tiene elevada significación en el comercio con el Brasil y, en segundo lugar, las reformas cambiarias argentina y chilena, que han originado desajustes en las cotizaciones de las monedas de convenio que se utilizan en el comercio entre los dos países. Un tercer hecho, que ya se destacó antes, es el incremento que se observa en las compras de productos excedentes de los Estados Unidos.

3. LA TENDENCIA AL MULTILATERALISMO

De hecho el mayor número de países de América Latina realiza su intercambio comercial sobre bases prácticamente multilaterales, ya porque no aplican ningún sistema de restricciones cambiarias (grupo en el que pueden incluirse Cuba, México, el Perú, Venezuela), o porque los productos que exportan van en su mayor parte al mercado de los Estados Unidos, siendo, por consi-

³⁰ Sobre este comercio véase en este mismo número del *Boletín* el artículo "Evolución reciente y perspectivas del intercambio de América Latina y el Japón".

³¹ Véase sobre todo *Estudio del Comercio Interlatinoamericano*, (E/CN.12/369/Rev. 1) Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: 1956, II. G 3, así como los documentos presentados al primer período de sesiones del Comité de Comercio de la Comisión Económica para América Latina, celebrado en Santiago de Chile en noviembre de 1956. Esos documentos, junto con el Informe del Comité de Comercio, se han reunido en un volumen, que está en prensa en estos momentos, con el título *Problemas actuales del comercio interlatinoamericano* (E/CN.12/423).

guiente, de muy escasa cuantía la proporción de los que se envían a mercados de monedas inconvertibles (grupo en el que cabría incluir a Colombia, el Ecuador y los países centroamericanos). Un tercer grupo de países, reducido en número pero que representa cerca de la cuarta parte del valor total del comercio latinoamericano (la Argentina, el Brasil y Chile), ha mantenido en los años recientes el régimen bilateral para una proporción más o menos considerable de su comercio exterior, régimen que ha sido parcialmente sustituido por prácticas multilaterales en los citados países durante los últimos 18 meses. Esta tendencia a la incorporación de prácticas multilaterales en los países bilateralistas es el rasgo más destacado del comercio latinoamericano en el período más reciente.

El Brasil inició este movimiento mediante el acuerdo de agosto de 1955 con cuatro países europeos para la creación del "área de convertibilidad limitada" de que antes se habló.³² Bajo este régimen, el Banco del Brasil centraliza en sus cuentas las divisas recibidas de las exportaciones a los países miembros del Acuerdo, una parte de las cuales se destina a la amortización de deudas y pago de importaciones oficiales. El remanente se vende a los importadores mediante el sistema de licitaciones en vigencia y cuando la demanda de una divisa sobrepasa la disponibilidad, el mismo banco hace la conversión necesaria. De este modo, las divisas obtenidas en las exportaciones a uno de los miembros del Acuerdo sirven para financiar importaciones de otro cualquiera de los integrantes del sistema, eliminando así en buena parte la rigidez característica del comercio bilateral. Al parecer, después de más de un año de operación, el Acuerdo ha funcionado satisfactoriamente, y se han incorporado a él otros tres países europeos estando ya adelantadas las negociaciones para la inclusión de nuevos miembros. Así pues, el área de convertibilidad limitada ha ido ensanchándose gradualmente, en tanto se va reduciendo el número de países con los que todavía se mantiene el sistema bilateral.

Sin embargo, cabe señalar que en los primeros seis meses de 1956 el intercambio comercial brasileño con los cuatro países europeos miembros originales del Club de la Haya ha declinado con respecto al monto a que ascendió en igual período de 1955, cuando todavía no existía el Acuerdo, y que esta declinación ha sido relativamente más intensa que la ocurrida en el comercio con los restantes países de Europa Occidental. Ese hecho puede explicarse en parte por el más bajo nivel de las importaciones totales del Brasil en 1956 que ocasionó la política más restrictiva de crédito bancario, y en parte porque una cierta proporción de las divisas obtenidas se destina a la amortización de deudas, proporción que indudablemente ha sido mayor en el primer semestre de 1956, debido a la paralización temporal que sufrieron las exportaciones de algodón.

En el primer semestre de 1956 la Argentina concertó un acuerdo similar al del Brasil con la mayor parte de los países de Europa Occidental, para lo cual en las negociaciones preliminares se convino una consolidación de las deudas comerciales pendientes al 2 de julio del citado año. Pese al tiempo transcurrido, la operación del sistema se ha visto aplazada por la decisión de algunos países europeos de condicionar su incorporación definitiva al Acuer-

³² Véase el punto 2 anterior.

do al arreglo previo de ciertos problemas pendientes, relacionados con inversiones de dichos países en la Argentina. Sin embargo, el hecho de que este país haya dado los pasos necesarios para colocar sobre bases multilaterales una parte considerable de su comercio exterior resulta bien significativo dentro de la tendencia al multilateralismo que se ha venido señalando, justamente por ser la Argentina uno de los países de más larga tradición en el comercio bilateral.

La reforma del régimen de cambios y comercio exterior adoptada por Chile en abril de 1956, simplificó en gran medida el complicado mecanismo de pagos que hasta entonces mantuvo el país. Se sustituyeron así la diversas restricciones que pesaban sobre el comercio de importación por un sistema de listas de mercaderías de importación autorizada, sujetas a porcentos variables de depósito previo en el Banco Central. Después de esta reforma, en noviembre de 1956 se firmó un acuerdo con Alemania en virtud del cual se abandona el comercio de compensación con dicho país, sustituyéndolo por un sistema de pagos en monedas de libre convertibilidad. El comercio bilateral de Chile queda así restringido a cuatro países

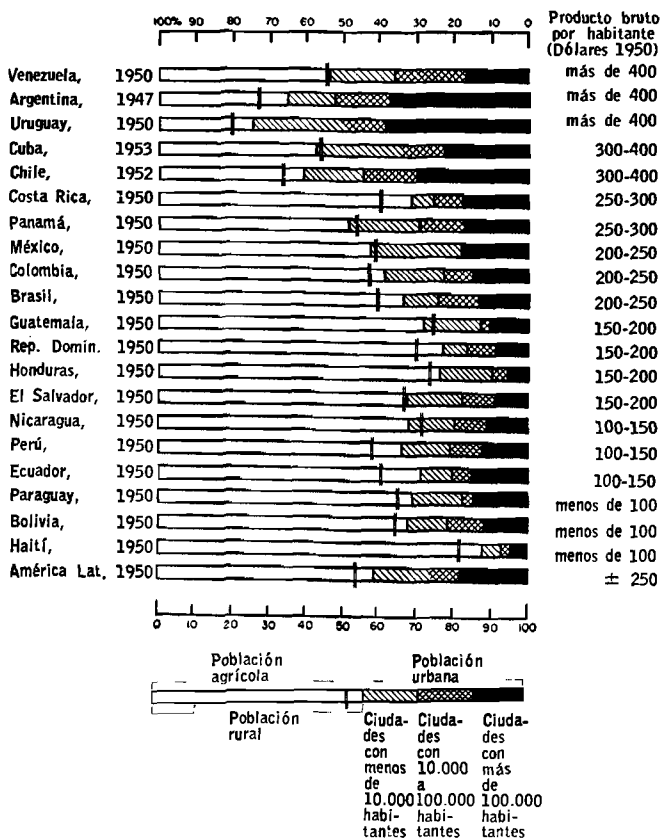
(la Argentina, el Brasil, el Ecuador y España), pasando al área multilateral el comercio con Alemania, que antes pertenecía al grupo de los convenios de compensación, con un intercambio que en 1956 ha excedido al que se realiza con cualquiera de los otros cuatro países del grupo.

En las notas anteriores se hace un breve resumen de los progresos hechos hacia el multilateralismo por tres países latinoamericanos en su comercio con Europa. La misma aspiración puede observarse dentro del comercio interlatinoamericano, si bien las dificultades que en este caso hay que superar son indudablemente más grandes por la naturaleza competitiva de los productos exportables de algunos países de la región. De todos modos, es importante subrayar que en las recientes deliberaciones del Comité de Comercio de la Comisión Económica para América Latina se puso bien de manifiesto que era necesario superar ya la etapa de estricto bilateralismo en que se ha desenvuelto el comercio interlatinoamericano y que los gobiernos miembros de la Comisión representados en el Comité adoptaron decisiones relativas a la preparación de los estudios preliminares para la concertación de acuerdos multilaterales dentro de América Latina.

ciudades de más de 100.000 habitantes en tanto que una proporción relativamente pequeña reside en ciudades de tamaño mediano entre los 10.000 y 100.000 habitantes. En la figura I se indica la distribución de la población urbana en los países latinoamericanos en 1950.

Figura I

AMÉRICA LATINA: DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LA POBLACIÓN POR TAMAÑO DE LAS LOCALIDADES



Por otra parte, como se mantiene la tendencia hacia una aglomeración de la población urbana en las grandes ciudades, el porcentaje que representan las ciudades de más de 100.000 habitantes tiende a aumentar. En la Argentina, por ejemplo, la población de centros urbanos con más de 100.000 habitantes creció en 192 por ciento en el período 1914-47 contra un incremento de sólo 89 por ciento para las ciudades menores. En Chile durante el período 1940-52 los incrementos respectivos alcanzaron a 44 y 27 por ciento. En 1938-51 la población de cuatro ciudades colombianas importantes aumentó en 110 por ciento, en tanto que la población de los demás centros sólo creció en 65 por ciento.

El poco desarrollo relativo y el crecimiento más lento de las ciudades de tamaño mediano se deben a causas tanto económicas como sociales. En primer lugar, esas ciudades suelen prosperar cuando sirven a una zona agrícola rica y progresiva. No es ése el caso en América Latina, donde el campo suele ser pobre y estar atrasado. En segundo lugar, hay razones técnico-económicas, derivadas de las deficiencias que presentan —fuera de las grandes ciudades—, los sistemas de transporte y comunicaciones así como los servicios de utilidad pública y otros

servicios generales, que obligan a industriales, comerciantes y otros empresarios a concentrarse demasiado en los centros urbanos mejor atendidos, descuidando así los secundarios. Las otras razones comprenden factores puramente sociológicos, relacionados en general con la mayor diversidad de oportunidades que ofrecen las ciudades grandes en comparación con las pequeñas, y con la atracción general que ejerce la vida urbana.

Debido a que la natalidad es muy superior a la mortalidad, la población rural ha aumentado en términos absolutos pese a la emigración del campo a las ciudades. La intensificación de las emigraciones a los centros urbanos se ha visto compensada recientemente con el alza de la tasa de incremento natural, de modo que la tasa resultante de crecimiento para la población rural durante el último decenio no difiere en lo sustantivo de la registrada durante los dos decenios anteriores. (Véase de nuevo el cuadro 3.)

El efecto conjunto sobre el crecimiento de la población rural de su aumento natural y de su movimiento hacia las ciudades tuvo efectos muy dispares en los distintos países latinoamericanos durante el decenio en estudio. Según el aumento porcentual de la población rural de 1945 a 1955, los países de América Latina pueden dividirse en cuatro grupos: a) países con poblaciones rurales casi estabilizadas o declinantes —Cuba,⁴ Chile, el Uruguay y Venezuela— cuya población rural conjunta sólo aumentó en 2 por ciento; b) países en que el crecimiento de la población urbana se ha retardado considerablemente —la Argentina y Colombia— con un aumento global del 11 por ciento; c) países que mantienen una tasa elevada de crecimiento rural, pese a un rápido proceso de urbanización —el Brasil, Bolivia, República Dominicana, El Salvador, México, Panamá, y el Perú, en orden ascendente según la rapidez del crecimiento rural— con un aumento conjunto de 18 por ciento; y d) países cuya población rural crece a una tasa elevadísima —Costa Rica, el Ecuador, Guatemala, Haití, Honduras, Nicaragua y el Paraguay— con un aumento global de 27 por ciento.

La significación principal de estas cifras es que el rápido crecimiento de la población rural se refleja en una tasa casi tan alta de crecimiento para la población agrícola y su mano de obra.

Los cambios cuantitativos de la población agrícola guardan estrecha relación con las modificaciones que sufre la población rural, aunque distan mucho de ser idénticos. Por otra parte, la relación entre población agrícola y población rural varía considerablemente según el país y tiende a disminuir con el tiempo. Podría estimarse aproximadamente que la relación para el conjunto de América Latina bajó de 94 a 92 por ciento durante el decenio 1945-55.

Para el análisis del desarrollo económico suele ser mucho más importante el concepto de población agrícola que el de población rural. En realidad, la definición de población rural⁵ —como la de población urbana— es

⁴ Debido a que se modificó la definición de localidades urbanas y rurales en el censo de la población levantado en 1953, en comparación con el de 1943, el crecimiento efectivo de la población cubana no corresponde al indicado por las cifras. Véase también nota 2.

⁵ La definición de población rural —que corresponde a la de población urbana— no es uniforme para todos los países. El término rural denota aquí las localidades que tienen menos de 1.000 habitantes con excepción del Brasil, Colombia, México, Panamá y quizás Cuba. (Véase nota 2.)

casi enteramente arbitraria y aunque da alguna orientación general, sólo aporta datos superficiales sobre la estructura económica. Por el contrario, las cifras de población agrícola —cualquiera que sea la definición de esa población que se aplique entre las varias que existen⁶— no varían mucho y las que pueden computarse, así como las reflejan las modificaciones de aquella población, tienen honda significación económica, pues reflejan aspectos fundamentales de la vida de la comunidad y de su evolución.⁷

El tamaño estimado de los sectores agrícolas y no agrícolas de la población latinoamericana y un cálculo aproximado de las modificaciones correspondientes durante el último decenio aparecen en los cuadros 5 y 6.⁸

Cuadro 5
AMERICA LATINA: POBLACION AGRICOLA
Y NO AGRICOLA, 1945-55

Año	Población total	Población agrícola		Población no agrícola	
	(Millones)	(Millones)	(Por cientos)	(Millones)	(Por cientos)
1945	137,5	78,6	57	58,9	43
1950	154,5	83,2	54	71,3	46
1955	174,1	89,9	52	84,2	48

Cuadro 6
AMERICA LATINA: CRECIMIENTO DE LA POBLACION
AGRICOLA Y NO AGRICOLA, 1945-55

Año	Población total	Población agrícola		Población no agrícola	
	(Por cientos)	(Millones)	(Por cientos)	(Millones)	(Por cientos)
1945-55	26,6	11,3	14,3	25,3	43,1
1945-50	12,4	4,6	5,9	12,4	21,1
1950-55	12,7	6,7	8,0	12,9	18,1

Para analizar más a fondo la situación económica de la población agrícola y sus modificaciones sería necesaria

⁶ Existen tres criterios principales para definir la población agrícola: i) afiliación ocupacional con la agricultura; ii) la agricultura como fuente principal de ingreso; iii) residencia en predios agrícolas. En este artículo se considera fundamental el primer criterio, que se complementa con el segundo para aquellos países en que una parte considerable de la población agrícola se dedica a las industrias caseras. Para mayores informaciones véase Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, "Problemas relativos a la definición, identificación y medida de la población agrícola," *Estudios de Métodos Censales*, N° 3. Lake Success, Nueva York, marzo de 1948.

⁷ La necesidad de identificar y medir la población agrícola —distinguiéndola de la población rural— ha sido reiterada y subrayada en dos reuniones regionales de estadígrafos, que examinaron el proyecto revisado de las recomendaciones de las Naciones Unidas para el Programa Mundial de Censo de Población de 1960. Esas reuniones fueron a) la cuarta reunión del Comité de Mejoramiento de las Estadísticas Nacionales del Instituto Interamericano de Estadísticas celebrada en Washington, D. C. del 22 de octubre al 2 de noviembre de 1956, y b) la segunda reunión del Grupo de Trabajo sobre Censos de Población y Vivienda de la Conferencia de Estadígrafos Europeos, celebrada en Ginebra, del 19 al 24 de noviembre de 1956. (Véase E/CN.19/135/Add.1, 19 de diciembre de 1956 —mimeografiado— pp. 13 y 24-26.)

⁸ Para mayor información sobre los métodos de calcular la población agrícola, véanse las notas de fuentes y métodos del

rio investigar las relaciones entre esa población y la superficie, así como la estructura agraria y los regímenes de tenencia de tierras. Para medir a *grosso modo* la situación económica general de la población agrícola frente a los sectores no agrícolas se puede comparar el producto bruto por habitante de ambas poblaciones. En 1950 esa relación fue superior a 4, en el conjunto de América Latina, lo que revela la gran disparidad de riqueza que existe entre los sectores agrícolas y no agrícolas de la población. Es característico que la diferencia sea pequeña cuando los países se encuentran en las primeras etapas de desarrollo económico en que todos los sectores de la economía son bastante primitivos, y que en cambio, aumente bruscamente cuando se produce un rápido proceso de desarrollo urbano e industrial, quedando rezagada la agricultura en relación con la industria, como ha ocurrido en los casos del Brasil, México y Venezuela, para volver nuevamente a disminuir cuando los países alcanzan una etapa superior de desarrollo como sucede en la Argentina, el Uruguay, Chile y Cuba, donde una población agrícola relativamente reducida logra una producción agrícola elevada. Desde luego el fenómeno se agudiza en aquellos países que, por la misma naturaleza de su agricultura, acusan una elevada productividad de su mano de obra agrícola. La Argentina y el Uruguay constituyen los ejemplos más destacados en ese sentido.

Para confirmar la tendencia descrita basta recordar el caso de los Estados Unidos, donde la relación del ingreso monetario mediano de las familias urbanas y rurales no agrícolas con el ingreso correspondiente de las familias agrícolas rurales fue sólo el 1,8 en 1950, aunque fluctuó entre límites de 1,6 a 2,2.⁹ (Véanse los puntos 4 de la sección I y 1 de la sección II.)

Como en períodos anteriores, el continuo crecimiento de la población agrícola durante el último decenio no ha producido congestión agrícola en la mayoría de los países latinoamericanos gracias a la existencia de un gran potencial agrícola sin utilizar y de extensas superficies explotadas, pero en algunos casos se han producido presiones demográficas puramente locales en relación con la tierra. Sólo en dos países —El Salvador y Haití— se hizo grave durante el decenio una situación general de verdadera sobrepoblación agrícola.

Se estima que la población no agrícola ha aumentado en la elevada cifra de 43 por ciento en el decenio 1945-55. Ese gran aumento de la población que no depende de la agricultura constituye quizás el mejor índice de la magnitud de los cambios estructurales que han ocurrido últimamente y continúan ocurriendo en la economía latinoamericana.

La población agrícola no creció con la misma intensidad durante todo el decenio. La tasa más elevada de crecimiento se observó durante los años 1945-50, declinando en el quinquenio 1950-55, a consecuencia de la tasa más lenta de incremento registrada por el empleo industrial que debe haberse reflejado en un menor crecimiento urbano. (Véase nuevamente el cuadro 4.)

Sin embargo, como la composición de la población no agrícola es sumamente compleja, no podrá apreciarse la plena significación de las cifras de crecimiento sin una exposición adicional de los hechos relacionados con su

Estudio sobre la mano de obra en América Latina, que aparecerá próximamente.

⁹ Véase Wilson Gee, *The Social Economics of Agriculture*, 3ª ed., Nueva York Macmillan Company, 1954.

estructura básica. Como es lógico, esa estructura se vincula en forma primordial con la composición del empleo de la población económicamente activa. Pero, además, la población no agrícola comprende cierta proporción que o es del todo improductiva —los rentistas, jubilados, etc. con sus cargas familiares, los reclusos en instituciones especiales y los que viven de la caridad— o podría calificarse de semiproductiva.

A este último grupo pertenecen los miembros de las clases trabajadoras más humildes con sus familias —pequeños comerciantes y vendedores ambulantes, personas dedicadas a distintos servicios menores, obreros ocasionales, obreros de la construcción que trabajan sólo durante breves períodos del año y los cesantes sin registrar, que suelen ser obreros no calificados—. Todos ellos forman la llamada fuerza trabajadora marginal que, cuando llega a figurar en las estadísticas ocupacionales, se incluye a

menudo en el rubro “actividades sin especificar”. La falta de informaciones impide presentar cifras exactas sobre el tamaño y las modificaciones de la población improductiva y marginal. Hay razones para creer que durante el decenio 1945-55 este grupo de la población ha representado una proporción más o menos constante de la población total. Si es ese el caso, el crecimiento de los sectores productivos de la población no agrícola habrá sido incluso más rápido que el 43 por ciento mencionado, y se acercará al 45 por ciento.

Es indudable que este cambio estructural constituyó una de las causas fundamentales del crecimiento extraordinario del producto bruto latinoamericano durante el último decenio. En la exposición siguiente se sopesará la influencia relativa de los factores que determinaron el aumento global del producto bruto y la contribución de cada sector de empleo al crecimiento económico general.

I. LA ESTRUCTURA DEL EMPLEO Y SUS MODIFICACIONES DURANTE EL DECENIO 1945-55

1. ESTRUCTURA GENERAL DEL EMPLEO HACIA 1950

El primer rasgo característico de la estructura del empleo en el conjunto de América Latina es el predominio que ha mantenido la producción primaria en el empleo total y el segundo, el mayor empleo relativo en los servicios que en la industria.

En 1950 la fuerza total de trabajo latinoamericana de 53 millones se distribuía en la forma que indica el cuadro 7.

Cuadro 7

AMÉRICA LATINA: DISTRIBUCIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO TOTAL, 1950

Sector	Empleo	
	Millones de personas	Porcientos del total
Total	53,1	100,0
Agricultura	28,1	53,1
Minería	0,6	1,1
Manufacturas	7,7	14,5
Construcción	2,0	3,7
Servicios*	13,4	25,3
Actividades sin especificar . . .	1,3	2,4

* Comprende servicios de utilidad pública, transportes y comunicaciones. (Véase también la nota 18 del texto).

Tal vez la mayor significación de esas cifras resida en el hecho de que ya en 1950 la fuerza total de trabajo empleada en la producción primaria, sólo representaba poco más del 50 por ciento, contribuyendo con menos del 28 por ciento al producto nacional, y —como se desprende de las cifras que se presentan después en el cuadro 13— en 1960 esta proporción bajará a mucho menos del 50 por ciento. Esto constituye un buen indicio de que gracias a los cambios que se están dando en las estructuras económicas de los países latinoamericanos, la economía del conjunto de América Latina ha dejado ya de depender excesivamente del sector primario y ha comenzado a adquirir la configuración de una economía diversificada de tipo moderno. Sin embargo, hay todavía serias inadaptaciones en la estructura socioeconómica latinoamericana.

Si se compara la composición porcentual de la fuerza de trabajo latinoamericana con un desglose similar hecho a base de países representativos de otras regiones del mundo —Norteamérica, Europa occidental y meridional, y Asia sudoriental—, se obtiene una idea general del grado de desarrollo alcanzado por América Latina hacia mediados de siglo en relación con otras regiones importantes. (Véase el cuadro 8.)

Por lo que toca al nivel de prosperidad que han logrado esas regiones, es bien sabido que los países sajones de América del Norte ocupan el primer lugar, y que les siguen los dos países de la comunidad británica en Oceanía y Europa occidental. En cuanto a la estructura del empleo —así como en relación con el producto bruto por habitante— el desarrollo medio de América Latina en 1950 correspondía al alcanzado por Europa meridional, excluida Italia septentrional.

Las cuatro características principales de la evolución de la estructura del empleo en todos los países a medida que se acercan a la madurez económica son las siguientes: a) el menor porcentaje de fuerza de trabajo empleado en la producción primaria; b) el aumento porcentual de los empleados en la industria; c) el aumento porcentual de los empleados en los servicios, y d) la modificación de la relación de empleo entre los servicios y la industria. Entre esas características, la última reviste importancia especial para una mejor comprensión del desarrollo estructural reciente en América Latina y de sus deficiencias.

La relación de empleo de servicios a industria suele ser alta en las economías primitivas, sobre todo en los países tropicales donde son restringidas las necesidades de vestuario y vivienda y la fabricación de mobiliario y utensilios sólo exige un pequeño esfuerzo relativo de parte de artesanos profesionales. Sin embargo, en los mismos países en el transporte y la distribución de los productos agrícolas e industriales que se producen localmente o se importan se emplean gran número de personas, a las que hay que agregar todos los demás habitantes que desempeñan otro tipo de servicios.

Como quiera que el progreso económico se debe principalmente al desarrollo de las industrias transformadoras de materias primas y a la expansión de las actividades de construcción, el sector industrial es el que crece con mayor rapidez, siguiéndole los servicios. Así, en los países

Cuadro 8

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LA FUERZA DE TRABAJO POR PRINCIPALES SECTORES EN PAISES SELECCIONADOS DEL MUNDO Y EN AMERICA LATINA, HACIA 1950

Región y país	Año	Producción primaria (I)	Industria (II)	Servicios (III)	Actividades no especificadas (IV)	Relación entre el empleo en servicios y en la industria
<i>América del Norte:</i>						
Estados Unidos	1950	14,1	33,6	49,6	2,7	1,48
Canadá	1951	21,2	33,8	44,4	0,4	1,31
<i>Oceanía:</i>						
Nueva Zelanda	1951	19,4	32,4	47,5	0,7	1,47
Australia	1947	17,1	32,5	43,3	7,1	1,33
<i>Europa Occidental:</i>						
Reino Unido	1951	8,8	43,6	47,2	0,4	1,08
Suiza	1950	16,8	46,3	36,1	0,8	0,78
Suecia	1950	20,8	39,4	39,1	0,7	0,99
Alemania Occidental	1950	25,9	38,9	33,0	2,2	0,85
Austria	1951	33,8	34,7	30,3	1,2	0,87
Francia	1946	38,3	26,8	30,9	4,0	1,15
Finlandia	1950	46,3	26,9	25,4	1,4	0,95
<i>Europa Meridional:</i>						
Italia	1954	40,8	28,2	27,2	3,8	0,96
Portugal	1950	49,1	23,9	26,7	0,3	1,12
España	1950	50,4	22,9	25,0	1,6	1,09
Yugceslavia	1953	68,4	13,8	12,0	5,8	0,87
Turquía	1950	85,9	7,2	6,9	—	0,96
<i>América Latina</i>	1950	54,1	18,2	25,3	2,4	1,39
<i>Medio Oriente:</i>						
Egipto	1947	65,6	12,2	22,2	—	1,82
<i>Asia Sudoccidental:</i>						
Malaya	1947	66,6	7,6	21,3	4,5	2,82
Filipinas	1948	66,0	7,9	17,1	9,0	2,17
Pakistán	1951	71,1	10,1	18,8	—	1,85
India	1951	76,5	7,3	12,4	3,8	2,17
Tailandia	1947	84,8	2,3	11,7	1,2	5,16

FUENTE: *Anuario de Estadísticas del Trabajo*, 1955. Para América Latina: Cifras calculadas por la CEPAL.

que tienen un desarrollo económico adecuadamente equilibrado, la relación entre empleo en los servicios y empleo en la industria tiende poco a poco a llegar a la unidad, como ocurre en aquellos países de Europa occidental que pueden considerarse de estructura económica bien equilibrada. Desde luego que aun entre los propios países europeos existen marcadas desviaciones de la modalidad básica, pero la relación 1,0 puede considerarse como el punto medio.

Sólo después de alcanzar el nivel más alto de ingreso —como resultado de una productividad sumamente elevada en los sectores primario y secundario— vuelve a subir la relación entre el empleo en los servicios y el empleo en la industria, llegando a 1,5 en los ejemplos extremos de los Estados Unidos y Nueva Zelanda y a más de 1,3 en los casos del Canadá y Australia.

Si se estudia el conjunto de América Latina a la luz de las cuatro características antes mencionadas, se observa que, por lo que toca a la estructura del empleo, la región se aproxima al nivel de Europa meridional, con la gran diferencia que el desarrollo industrial, en vez de preceder a la evolución de los servicios, va manifestamente a la zaga. Así se obtiene en América Latina una

relación de servicios a industria que no es signo de una estructura más avanzada en comparación con la de Europa meridional, sino que revela más bien algunas deficiencias en esa estructura.

2. CONFIGURACIÓN DEL EMPLEO EN LOS DISTINTOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA

Existen marcadas diferencias en cuanto al grado de desarrollo económico y por ende, en la composición del empleo, entre los distintos países de América Latina. (Véase el cuadro 9 y la figura II.)

La distribución porcentual del empleo por sector fluctúa entre los países situados en los extremos opuestos de la escala de producto bruto por habitante en la forma siguiente: de 77 por ciento (Haití) a casi 22 por ciento (el Uruguay); en el sector primario de 7 por ciento (Haití) a 28-29 por ciento (la Argentina y el Uruguay), en la industria y de 11 por ciento (Haití) a más o menos 44-46 por ciento (el Uruguay) en los servicios.

Al estudiar las relaciones *a*) entre la distribución porcentual de la fuerza de trabajo por sector y el producto nacional por habitante (cuadro 9) y *b*) entre la relación

Cuadro 9

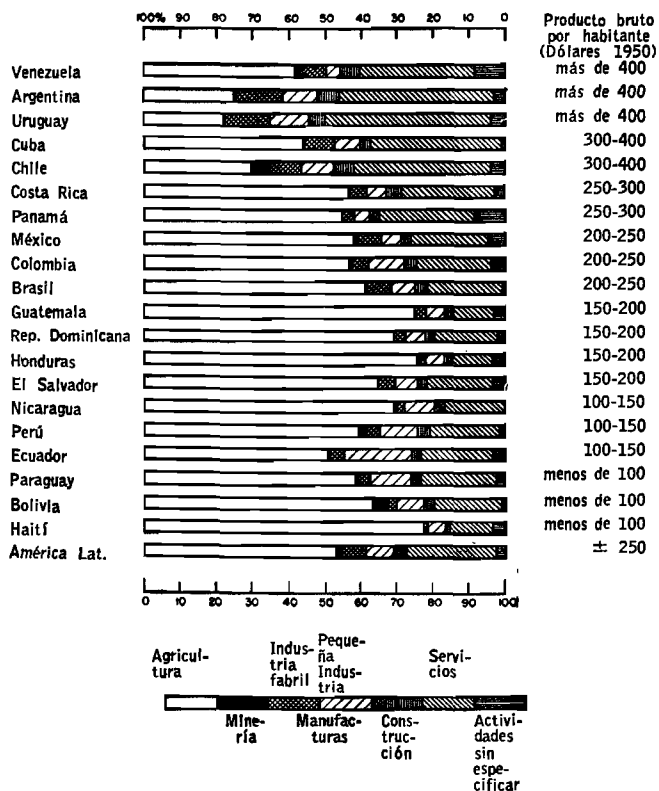
AMÉRICA LATINA: DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LA FUERZA DE TRABAJO POR PRINCIPALES SECTORES EN RELACION CON EL PRODUCTO BRUTO POR HABITANTE, 1950

	Producto bruto por habitante (dólares)	Producción primaria			Industria			Servicios	Actividades no especificadas	Relación entre el empleo en los servicios y el empleo en la industria
		Total	Agricultura	Minería	Total	Manufacturas	Construcción			
<i>América Latina</i>	± 250	54,1	53,1	1,1	18,2	14,5	3,7	25,3	2,4	1,39
Venezuela	más de 400	43,8	41,2	2,6	15,5	10,1	5,4	32,3	8,4	2,08
Argentina	" "	25,2	24,7	0,5	29,0	22,9	6,1	43,7	2,3	1,51
Uruguay*	" "	21,8	21,7	0,1	28,1	23,8	4,3	46,4	3,7	1,65
Cuba	300-400	44,2	43,8	0,4	18,3	15,6	2,7	36,6	0,9	2,00
Chile	" "	34,6	29,8	4,8	24,0	18,5	5,5	37,6	3,8	1,56
Costa Rica	250-300	56,7	56,4	0,3	14,7	10,6	4,1	25,7	2,9	1,75
Panamá	" "	55,0	54,9	0,1	9,7	7,1	2,6	25,7	9,6	2,65
México	200-250	59,0	57,8	1,2	14,8	12,0	2,8	21,8	4,4	1,48
Colombia	" "	57,9	56,4	1,5	17,5	14,4	3,1	21,1	3,5	1,21
Brasil	" "	61,8	61,1	0,7	16,7	12,8	3,9	21,2	0,3	1,27
Guatemala	150-200	74,9	74,8	0,1	10,3	8,3	2,0	11,6	3,2	1,12
Rep. Dominicana	" "	69,7	69,7	0,0	10,8	8,1	2,7	17,5	2,0	1,62
Honduras	" "	76,4	75,7	0,7	9,3	7,4	1,9	11,0	3,3	1,17
El Salvador	" "	64,4	64,2	0,2	13,9	11,1	2,8	18,5	3,2	1,34
Nicaragua	100-150	70,6	69,7	0,9	13,2	10,7	2,5	16,2	—	1,23
Perú*	" "	60,2	59,8	1,4	18,4	15,5	2,9	19,6	1,8	1,06
Ecuador	" "	51,3	50,9	0,4	25,3	23,1	2,2	19,1	4,3	0,76
Paraguay	menos de 100	59,1	58,3	0,8	17,5	14,8	2,7	20,8	2,6	1,18
Bolivia	" "	67,5	63,3	4,2	13,2	10,7	2,5	18,4	0,9	1,40
Haití	" "	77,4	77,4	0,0	7,4	6,6	0,8	11,5	3,7	1,56

* Estimación burda.

Figura II

AMÉRICA LATINA: DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LA FUERZA TRABAJADORA POR PAÍSES, 1950



porcentual de la fuerza de trabajo por sector y la población y el producto nacional por habitante (cuadro 10) se observa una tendencia general hacia una disminución de la proporción de empleo en la producción primaria y hacia un aumento en los sectores secundario y terciario, que siguen al alza del ingreso por habitante.

Sin embargo, se presentan diferencias considerables e incluso patentes irregularidades en este sentido, que demuestran que hay varios modelos distintos de desarrollo en América Latina entre países que tienen un nivel similar de ingreso. Esto se observa en los ejemplos que siguen.

Los países que han alcanzado el mayor producto por habitante —la Argentina y Venezuela— muestran características muy distintas. El intenso desarrollo económico de la Argentina comenzó relativamente pronto, hace dos o tres generaciones. La estructura argentina del empleo refleja claramente en ese país un grado de madurez económica superior al de cualquier otro país latinoamericano, sin exceptuar a Venezuela. Ello corresponde también al alto grado de urbanización alcanzado en la Argentina. Gracias a una elevada productividad agrícola se emplea un número relativamente pequeño de personas en este sector, lo que deja una gran proporción de gente para la industria y los servicios. Pese a la importancia de la agricultura, estos últimos sectores proporcionan gran parte del producto nacional. La prosperidad venezolana —que es quizás mayor que la argentina— es de origen más reciente y su fuente principal, el petróleo, representa un sector muy pequeño dentro de la economía que emplea a menos del 1 por ciento de la mano de obra total, aunque sea con una productividad extraordinariamente elevada. En 1950 Venezuela se encontraba todavía en las etapas

Cuadro 10

AMERICA LATINA: RELACION PORCENTUAL ENTRE LA FUERZA DE TRABAJO Y LA POBLACION^a POR SECTOR Y PAIS, 1950

	Producto bruto por habitante (dólares)	Fuerza de trabajo total	Producción primaria			Industria			Servicios	Actividades no específicas
			Total	Agricultura	Minería	Total	Manufacturas	Construcción		
América Latina	± 250	34,4	18,6	18,2	0,4	6,3	5,0	1,3	8,7	0,8
Venezuela	más de 400	33,8	14,8	13,9	0,9	5,2	3,4	1,8	10,9	2,9
Argentina	" " "	39,6	9,9	9,7	0,2	11,5	9,1	2,4	17,3	0,9
Uruguay ^b	" " "	38,7	8,4	8,4	0,0	10,9	9,2	1,7	18,0	1,4
Cuba	300-400	33,0	14,6	14,5	0,1	6,0	5,1	0,9	12,1	0,3
Brasil	" "	35,5	12,3	10,6	1,7	8,5	6,6	1,9	13,3	1,4
Guatemala	150-200	35,3	20,0	19,9	0,1	5,2	3,7	1,5	9,1	1,0
República Dominicana	" "	33,6	18,5	18,5	0,0	3,3	2,4	0,9	8,6	3,2
Honduras	" "	31,4	18,6	18,2	0,4	4,6	3,8	0,8	6,8	1,4
El Salvador	" "	34,8	20,2	19,7	0,5	6,1	5,0	1,1	7,3	1,2
Nicaragua	100-150	32,9	20,3	20,1	0,2	5,5	4,2	1,3	7,0	0,1
Perú ^b	" "	34,7	26,0	26,0	0,0	3,6	2,9	0,7	4,0	1,1
Ecuador	" "	33,2	23,1	23,1	0,0	3,6	2,7	0,9	5,8	0,7
Chile	" "	35,3	26,9	26,7	0,2	3,3	2,6	0,7	3,9	1,2
Costa Rica	250-300	36,2	23,3	23,2	0,1	5,0	4,0	1,0	6,7	1,2
Panamá	" "	33,3	23,5	23,2	0,3	4,4	3,6	0,8	5,4	..
México	200-250	34,4	20,7	20,2	0,5	6,4	5,4	1,0	6,7	0,6
Colombia	" "	39,8	20,4	20,2	0,2	10,1	9,2	0,9	7,6	1,7
Paraguay	menos de 100	32,8	19,4	19,4	0,0	5,7	4,8	0,9	6,8	0,9
Bolivia	" "	35,6	23,7	22,2	1,5	4,6	3,7	0,9	6,4	0,9
Haití	" " "	44,3	34,3	34,3	0,0	3,3	2,9	0,4	5,1	1,6

^a No comprende la población selvática de Bolivia, Panamá y el Perú ni los aumentos de las cifras de la población de Chile para compensar omisiones censales.

^b Estimación burda.

iniciales de adaptación de su estructura económica total y de empleo al elevado ingreso por habitante, lo que se traducía en cifras relativas de empleo para la manufactura y los servicios muy inferiores a las que correspondían al aumento del ingreso. Sólo en las actividades de construcción se reflejó inmediatamente —en forma de altas cifras relativas de empleo— el nivel de ingreso alcanzado por Venezuela. Como era de esperar, las cifras más altas de toda América Latina se registraron en la Argentina y Venezuela. El otro país que muestra también una cifra relativamente alta de empleo en la construcción ha sido Chile, pero la intensidad de esta actividad no se debe al nivel de ingresos, sino a las características de su distribución, que resultan en una marcada preferencia por las inversiones en bienes raíces. Por su parte, el país que ocupa el tercer lugar en cuanto a ingreso —el Uruguay— se ha desarrollado con una orientación muy similar a la de la Argentina.

Entre los países que han alcanzado un nivel de ingreso moderadamente alto —Chile y Cuba constituyen típicos ejemplos— pueden observarse también distintas modalidades de desarrollo. La prosperidad cubana dimana sobre todo de la industria azucarera, es decir, de los sectores agrícolas, que se complementan bien con la elaboración secundaria de productos primarios. Por el contrario, la economía de Chile depende mucho menos de la agricultura, aunque sí depende en alto grado de la producción primaria, sobre todo de la minería del cobre. Por otra parte, Chile tiene un menor empleo agrícola y se encuentra más adelantado en cuanto a su industria que Cuba, acusa un empleo relativo un poco mayor en el sector de servicios y una proporción mucho más alta de población urbana. Con todo, el producto bruto por habitante de Cuba parece ser muy superior al de Chile, aunque no se dispone de cifras exactas.

Panamá, cuyo ingreso por habitante lo coloca en los rangos superiores del grupo latinoamericano de ingresos medianos, presenta en forma acaso aún más manifiesta que Cuba las características de una economía que depende de un solo factor específico. Este país que debe su prosperidad al Canal de Panamá y que tiene asegurado un mercado lucrativo para sus productos y servicios, dedica todavía una elevada proporción de su fuerza de trabajo a las actividades agrícolas, y una proporción sumamente baja —al parecer la menor proporción relativa de toda América Latina— a ocupaciones industriales. Por el contrario el sector de servicios parece estar sobredesarrollado de modo que la relación de empleo en los servicios a empleo en la industria (2,65) es la mayor de la región.

Cabría aquí observar que en general en los países en que el desarrollo económico se ve estimulado por condiciones naturales especialmente favorables en el campo de la producción primaria la relación de servicios a industria tiende a ser alta. Por ejemplo, en los casos mencionados de Cuba y Venezuela esta relación sobrepasa a 2,0 y son los países que ocupan el segundo y el tercer lugar después de Panamá. Este tipo de desarrollo tiene una explicación relativamente sencilla. En los países en que gran parte del ingreso proviene de una sola rama de la agricultura o de la minería, la industrialización suele quedar rezagada con respecto a la creciente riqueza del país, con el consiguiente aumento de la demanda de bienes y servicios. Como hay grandes exportaciones de productos primarios, no hay dificultad en importar los productos manufacturados, pero el sector servicios se ha adaptado a la nueva situación y se amplió según el crecimiento del producto bruto. Un gran desarrollo de una o varias ramas de la agricultura o de la minería crea una situación en que la riqueza así adquirida tiende a concentrarse en las arcas

fiscales y en un número reducido de productores independientes, que gastan la mayor parte de sus ganancias en la ciudad. El proceso de urbanización contribuye en su etapa inicial a que varios servicios se amplíen más que la industria. Un mayor progreso hará que la industria fabril y las actividades de construcción empleen una mayor proporción de mano de obra urbana para que alcance una justa proporción la relación entre el empleo en los servicios y el empleo en la industria.

En el grupo de países cuyo producto por habitante se acerca al promedio latinoamericano se encuentran tres de los cuatro países más grandes que disfrutaron de gran variedad de recursos naturales. El Brasil, México y Colombia han logrado una buena diversificación —aunque no adecuada todavía— de su economía. El producto bruto se genera en proporciones más o menos satisfactorias en todos los sectores económicos. En estos países el desarrollo de la estructura del empleo y el nivel del producto nacional por habitante se relacionan estrechamente. Esto puede demostrar la influencia que ejercen sobre la configuración del empleo el tamaño del mercado interno y la diversificación de los recursos. En los tres países mencionados esa configuración puede definirse como representativa de un tipo regular de estructura del empleo, aunque en general en una etapa menos avanzada que en la Argentina y quizá en Chile.

Los demás países quedan por debajo del nivel medio de ingresos, con un producto bruto inferior a 200 dólares por habitante. Entre éstos, los países centroamericanos y la República Dominicana —que producen café, bananos y azúcar— fueron los que obtuvieron un producto por habitante más alto (150-200 dólares), pese a que quedaban bastante distantes del Perú y del Ecuador en lo que toca a la composición del empleo y a la diversificación general de las ramas de producción. El producto bruto de estos dos países se mantenía a un nivel bajo: entre 100 y 150 dólares. Las cifras más altas de empleo en el sector industrial y de servicios en el Ecuador y el Perú se neutralizaban en gran parte por la baja productividad media de la mano de obra en el sector industrial, que, como es característico en los países andinos en sus primeras etapas de desarrollo, incluye gran número de industrias caseras.

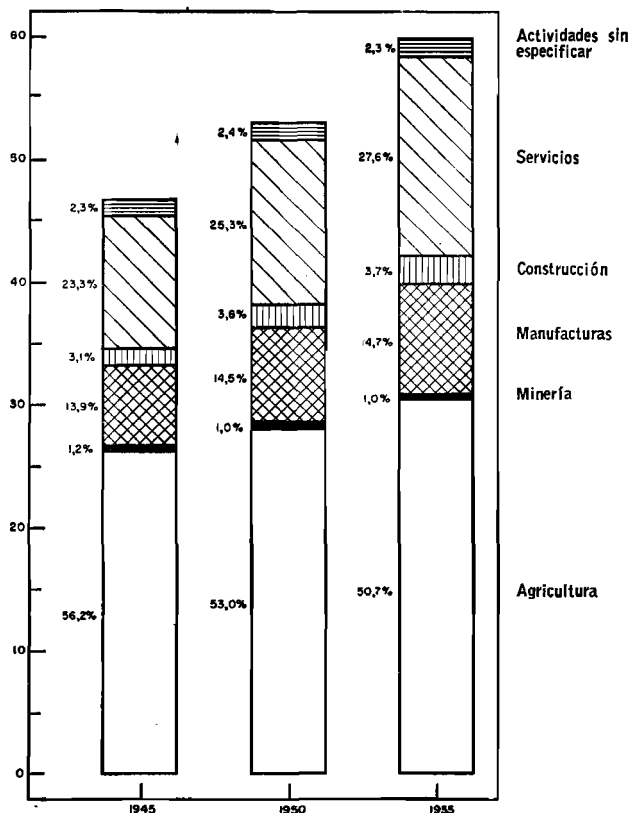
Estas primeras observaciones generales sobre los tipos característicos de estructura del empleo se confirman plenamente cuando se efectúa un análisis más detallado del empleo por sectores y de sus modificaciones.

3. CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA DEL EMPLEO DURANTE EL DECENIO 1945-55

Sólo es posible estimar la distribución de la mano de obra por sectores en los años de 1945 a 1955. (Véase el cuadro 11 y la figura III.)

Figura III

AMÉRICA LATINA: DISTRIBUCIÓN DE LA FUERZA TRABAJADORA POR SECTORES Y EVOLUCIÓN DURANTE EL DECENIO 1945-55



Conviene señalar que el margen de error de las estimaciones sobre el período anterior a los censos generales levantados hacia 1950 es menor que el de las estimaciones

Cuadro 11

AMERICA LATINA: VARIACIONES DE LA FUERZA DE TRABAJO POR SECTORES PRINCIPALES, 1945-55

(Miles)

Año	Fuerza de trabajo total	Agricultura	Minería	Industria			Servicios	Actividades no especificadas
				Total	Manufacturas	Construcción		
1945	46.860	26.330	560	7.960	6.500	1.460	10.890	1.120
1946	48.000	26.670	560	8.460	6.880	1.580	11.170	1.140
1947	49.200	27.020	560	8.800	7.130	1.670	11.650	1.170
1948	50.470	27.370	560	9.120	7.330	1.790	12.220	1.200
1949	51.760	27.710	560	9.370	7.480	1.890	12.890	1.230
1950	53.070	28.150	560	9.670	7.680	1.990	13.430	1.260
1951	54.420	28.570	560	9.970	7.910	2.060	14.030	1.290
1952	55.720	29.010	560	10.090	8.000	2.090	14.740	1.320
1953	57.110	29.460	570	10.190	8.090	2.100	15.540	1.350
1954	58.490	29.930	570	10.550	8.420	2.130	16.050	1.390
1955	59.910	30.390	570	11.020	8.820	2.200	16.510	1.420

sobre el último quinquenio 1950-55. Pese al carácter preliminar de esas estimaciones y a los errores probables que contienen, las tendencias generales que de ellas se derivan —expresadas en función del crecimiento porcentual del empleo por sector (cuadro 12) y de la distribu-

ción porcentual de la fuerza trabajadora total (cuadro 13)— dan una visión bastante exacta de los cambios que han ocurrido durante el período estudiado. Sólo si las cifras básicas se ajustaran considerablemente se modificarían en forma radical las tendencias descritas.

Cuadro 12

AMERICA LATINA: AUMENTO PORCENTUAL DE LA FUERZA DE TRABAJO POR SECTORES PRINCIPALES, 1945-1955

Período	Fuerza de trabajo total	Agricultura	Minería	Industria			
				Total	Manufacturas	Construcción	Servicios
1945-55	27,9	15,4	1,4	38,4	35,7	50,7	51,7
1945-50	13,2	6,9	-1,1	21,5	18,2	36,3	23,4
1950-55	12,9	8,0	2,5	14,0	14,8	10,6	22,9

Cuadro 13

AMERICA LATINA: CAMBIOS EN LA DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LA FUERZA DE TRABAJO POR SECTORES PRINCIPALES, 1945-55

(Fuerza de trabajo total = 100)

Año	Producción primaria			Industria			Servicios	Actividades no especificadas
	Total	Agricultura	Minería	Total	Manufacturas	Construcción		
1945	57,4	56,2	1,2	17,0	13,9	3,1	23,2	2,3
1946	56,7	55,5	1,2	17,6	17,6	3,3	23,3	2,4
1947	56,0	54,9	1,1	17,9	14,5	3,4	23,7	2,4
1948	55,4	54,3	1,1	18,1	14,5	3,5	24,2	2,4
1949	54,6	53,5	1,1	18,1	14,5	3,6	24,9	2,4
1950	54,1	53,0	1,1	18,2	14,5	3,7	25,3	2,4
1951	53,5	52,5	1,0	18,3	14,5	3,8	25,8	2,4
1952	53,1	52,1	1,0	18,1	14,4	3,7	26,4	2,4
1953	52,6	51,6	1,0	17,8	14,2	3,6	27,2	2,4
1954	52,2	51,2	1,0	18,4	14,7	3,6	27,4	2,4
1955	51,7	50,7	1,0	18,0	14,4	3,7	27,6	2,4

El rasgo más destacado de las modificaciones de la estructura del empleo durante los años 1945-55 fue el aumento relativamente lento de la fuerza de trabajo agrícola en comparación con el rápido crecimiento de la mano de obra total que se dedica a actividades no agrícolas. (Véanse los cuadros 14 y 15.) Entre estas últimas, la ocupación en la minería es la única que no señala un aumento pronunciado. Los otros sectores crecieron con rapidez mucho mayor que el agrícola.

Por lo tanto, el número de personas empleadas en la agricultura, en por ciento de la mano de obra total, ha decaído en forma muy marcada durante el decenio, lle-

Cuadro 14

AMERICA LATINA: VARIACIONES ESTIMADAS DE LA FUERZA DE TRABAJO AGRICOLA Y NO AGRICOLA, 1945-55

Año	Total (Millones)	Agrícola		No agrícola	
		(Millones)	(Porcientos del total)	(Millones)	(Porcientos del total)
1945	46,8	26,3	56	20,5	44
1950	53,1	28,2	53	24,9	47
1955	59,9	30,4	51	29,5	49

Cuadro 15

AMERICA LATINA: INCREMENTO ESTIMADO DE LA FUERZA TRABAJADORA AGRICOLA Y NO AGRICOLA 1945-55

Período	Fuerza trabajadora total (Millones)	Fuerza trabajadora agrícola		Fuerza trabajadora no agrícola	
		(Millones)	(Porcientos)	(Millones)	(Porcientos)
1945-55	13,1	4,1	15	9,0	44
1945-50	6,3	1,9	7	4,4	21
1950-55	6,8	2,2	8	4,6	18

gando la proporción a cerca de 50 por ciento en 1955, lo que puede considerarse como un síntoma manifiesto de que en los últimos tiempos América Latina ha evolucionado de una economía predominantemente agrícola hacia una economía diversificada y de que ha progresado satisfactoriamente en ese sentido.

La disminución porcentual del número de personas empleadas en todas las actividades primarias fue todavía más pronunciada que cuando se hizo referencia a las actividades agrícolas solamente, excluyendo la minería. Por lo que toca al estado casi estacionario de la fuerza de tra-

bajo total de todas las actividades mineras, la relación porcentual de empleo minero a fuerza total de trabajo disminuyó en forma continua durante todo el decenio, por razones que se explicarán en el punto 2 de la sección II.

Después del fenómeno del rápido desplazamiento del peso relativo de la fuerza de trabajo de las actividades primarias hacia las secundarias y terciarias, la otra característica importante fue la significativa modificación de las tendencias en la relación de empleo entre servicios e industria que ocurrió durante los dos quinquenios del período. En general, durante el quinquenio 1945-50 el empleo industrial total aumentó con rapidez sólo ligeramente inferior a la del empleo en los servicios, en tanto que la mano de obra dedicada a la construcción creció algo más que la de estos últimos. Durante el segundo quinquenio (1950-55), y, salvo en unos pocos países, esa situación tendió a trastocarse, es decir, la mano de obra empleada en los servicios creció mucho más que la industrial.

Este fenómeno ocurrió a pesar del continuo y rápido crecimiento del producto bruto industrial. Sin embargo, este crecimiento industrial supone que el valor de la producción de la industria aumentó con mayor rapidez que el número de personas empleadas en ese sector de la economía. Durante el decenio 1945-55, la industria manufacturera propiamente dicha —denominada comúnmente industria fabril porque comprende en general unidades productoras de tipo fábrica—, que por su propia naturaleza tiene densidad mayor de capital y menor densidad de trabajo que las industrias minúsculas y las artesanales, se desarrolló con velocidad más grande que estas últimas en la mayoría de los países latinoamericanos. Al propio tiempo, tendía a desaparecer el tipo de manufactura de mayor densidad de mano de obra, es decir, la industria casera. Sin embargo, la industria manufacturera empieza apenas a tomar impulso y no puede hasta el momento absorber suficiente proporción del total de mano de obra que a ella afluye, viéndose obligada la mayoría de esa fuerza trabajadora a entrar al sector de los servicios.

Por otra parte, el desarrollo industrial latinoamericano entre 1950 y 1955 —quinquenio en que el valor de la producción industrial subió aproximadamente en 28 por ciento— ha decaído en general en comparación con 1945-1950, período en que la producción aumentó en un 40 por ciento.¹⁰ Esto se debe sobre todo a la oclusión industrial de la Argentina entre 1948 y 1954, y en menor proporción al menor ritmo de expansión industrial registrado en Chile y México.

En promedio, el empleo en la construcción mantuvo su importancia relativa dentro de la mano de obra no agrícola, por lo que no ha influido sobre la composición porcentual de la última ni sobre la relación servicios a industria. En el período 1945-50 la fuerza de trabajo empleada en la construcción se desarrolló con mayor rapidez que la de cualquier otro sector. No obstante, de 1945 a 1955 creció casi a la misma tasa que la mano de obra del sector manufacturero.

En cuanto a las actividades sin especificar —que emplean sobre todo a la fuerza de trabajo marginal y submarginal— hay poco que decir sobre su evolución en el último decenio. La hipótesis de que dentro de la mano

¹⁰ Véase el cuadro 45 del *Estudio Económico de América Latina, 1955* (E/CN.12/421/Rev. 1) Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: 1956. II. G. 1., p. 59.

de obra total esa fuerza de trabajo representó un porcentaje constante parece ser más bien conservadora. Según las observaciones realizadas en varios países aumentó durante 1945-55 a una tasa ligeramente superior que la registrada por el crecimiento de la población. La rápida urbanización, que se adelanta mucho al proceso de industrialización, ha contribuido sin duda a la acumulación de la fuerza trabajadora marginal en las ciudades y su crecimiento se relaciona hasta cierto punto con el de la población urbana, aunque ha sido más lento.

Como no existe una línea demarcatoria definida entre la mano de obra marginal y la mano de obra empleada en los servicios, es muy probable que el aumento extraordinario de la última durante el decenio 1945-55 (véanse de nuevo los cuadros 11, 12 y 13) sea en realidad, en cierta medida, reflejo del desarrollo de la mano de obra marginal, relacionada con los servicios.

4. PRODUCTIVIDAD¹¹ DE LA MANO DE OBRA EN LOS SECTORES PRINCIPALES DE LA ECONOMÍA, RELACIONES CARACTERÍSTICAS Y TENDENCIAS DE TRANSFORMACIÓN

Las marcadas diferencias en la productividad de la mano de obra empleada en los sectores principales de la economía se reflejan en aportaciones muy dispares de estos sectores al producto bruto nacional y volúmenes de empleo muy distintos para cada sector. (Véanse los cuadros 16 y 17.)

Cuadro 16

AMERICA LATINA: PRODUCTO BRUTO POR PERSONA EMPLEADA Y DISTRIBUCION PORCENTUAL DEL PRODUCTO BRUTO POR SECTORES

Sectores	Distribución porcentual del producto bruto ^a	Distribución porcentual de la fuerza de trabajo	Índice de la productividad de la mano de obra por sectores (Productividad media de todos los sectores = 100)
Total	100,0	100,0	...
Agricultura	24,5	53,0	46
Minería	4,3	1,1	410
Manufacturas	18,2	14,5	126
Construcción	4,6	3,7	122
Otras actividades	44,4	27,7	175

^a No se incluye la parte correspondiente a arriendos, que representa un 4 por ciento del producto bruto; en consecuencia, la suma de los sectores especificados no coincide con el total.

Conviene señalar el elevado producto por persona ocupada en el sector minero, que se traduce en una sustantiva contribución de este sector al producto bruto total de América Latina, pese a la ínfima proporción

¹¹ Se usa aquí el término "productividad", para simplificar, cuando en realidad lo que se quiere significar es producto por hombre-año. Además, debido a la relatividad propia del término "productividad", cabe agregar que sólo es posible hacer una comparación exacta entre la productividad de varias unidades de fuerza de trabajo midiendo su volumen en términos homogéneos. En todos los demás casos, sobre todo cuando se compara la productividad de varios sectores o de varios países, sólo puede tenerse en cuenta la productividad aparente, que comprende diferen-

Cuadro 17

AMERICA LATINA: INDICES DE PRODUCTIVIDAD DE LA MANO DE OBRA POR SECTORES EN PAISES SELECCIONADOS, 1950

(Producto bruto medio por persona empleada = 100)

Pais	Producto bruto por habitante (Dólares)	Agricultura ^a	Minería	Manufacturas	Construcción	Otras actividades ^b
América Latina	± 250	46	410	126	122	175
Venezuela	sobre 400	21	1.069	88	104	147
Argentina	"	64	220	102	120	110
Chile	"	50	122	92	53	136
Costa Rica	250-300	81	...	111	84	135
Colombia	200-250	69	251	141	131	129
México	"	36	409	167	76	218
Brasil	"	46	133	130	132	213
Honduras	150-200	74	124	112	47	234
Perú	100-150	73	548	69	30 ^c	175
Ecuador	"	76	561	69	131	79
Paraguay	menos de 100	75	...	107	190	159

^a Incluye la silvicultura y la pesca.^b Servicios y actividades no especificadas.^c Es probable que el producto de edificación corresponda sólo a una fracción de la fuerza de trabajo de la construcción. En consecuencia, la tasa de productividad de la edificación es, en realidad, más elevada.

que representa el empleo en la minería en relación con la mano de obra total. Su contribución fue mayor, por ejemplo, que la de un sector tan importante como es el de la construcción.

Otro fenómeno sobresaliente es la cifra relativamente elevada que se obtiene para el producto por persona en los servicios considerados conjuntamente con las actividades sin especificar. Este subido promedio es tanto más extraordinario cuanto que se clasifican con los servicios, las actividades sin especificar, que cubren en general a la mano de obra marginal con una productividad muy baja y a numerosos servicios domésticos cuya productividad —medida por el nivel de salarios— también se encuentra en los tramos inferiores.

La situación descrita se observa en casi todos los países sobre los cuales hay estadísticas fidedignas sobre el producto bruto desglosadas por sectores (Véase el cuadro 17.)

Entre otras cosas, se observa en el cuadro 17 una gran variación de la productividad relativa en el sector manufacturero. Las causas de este fenómeno se explicarán en el punto 3 de la sección II. (Compárese también el cuadro 28.) El producto por persona relativamente elevado que muestra la manufactura en los dos países más grandes de América Latina —el Brasil y México— así como en Colombia, merece atención. Es posible que cifras de producto relativo por persona como las señaladas revelen en cierta medida la existencia en los países de un mercado de productos industriales altamente prote-

cionadas en la evaluación del producto en varias ramas o países derivadas de características específicas, así como variaciones en la estructura de los precios o de las tasas más o menos arbitrarias que se han usado para convertir las monedas nacionales a dólares u otras unidades. Esto no quiere decir que en esas condiciones el término productividad pierda todo sentido; sólo se trata de señalar sus limitaciones para medir y comparar el fruto del esfuerzo humano en países que tienen una estructura de precios muy diferente y en que influyen vigorosamente los factores institucionales y las decisiones arbitrarias.

gado, y, por consiguiente, con grandes utilidades que elevan artificialmente la productividad industrial. Sin embargo, estas cifras ponen de manifiesto el papel de especial importancia que ha desempeñado la industria manufacturera en el desarrollo de estos países en los últimos tiempos y su contribución al crecimiento del producto nacional, que es relativamente mayor que la que cabría esperar de las cifras de empleo únicamente. En los mismos países —al igual que en Venezuela— cabe hacer notar una muy baja productividad en términos relativos, en el sector agrícola.

La baja productividad de la agricultura en comparación con el promedio nacional y con la productividad de otros sectores constituye un fenómeno generalizado. Sin embargo, ese fenómeno es menos notorio en los países que deben en gran parte su prosperidad a la agricultura, como ocurre en Costa Rica, el Ecuador, Honduras y el Perú.

Desde el punto de vista socioeconómico, reviste importancia especial la relación entre producto bruto medio por persona en la mano de obra no agrícola y producto bruto por persona en la agricultura. Esta relación muestra grandes variaciones. (Véase luego el cuadro 20.) Sin embargo, es posible discernir una tendencia característica: la relación suele ser reducida en los países de muy baja productividad agrícola, aumenta a cifras muy elevadas en algunos países, y vuelve a decaer en aquellos que tienen gran productividad en la agricultura.

Todavía más significativa es la relación entre el producto por persona en la industria manufacturera y la agricultura. En el cuadro 18, última columna, aparecen estas relaciones calculadas para algunos países.

La relación del producto por persona empleada en la actividad fabril y en la agricultura demuestra que en los países que están en las primeras etapas de desarrollo económico no se produce todavía el hondo abismo entre la productividad agrícola y la manufactura que es característico de la mayoría de los países en etapas

Cuadro 18

AMERICA LATINA: RELACION ENTRE EL PRODUCTO POR PERSONA EMPLEADA EN LA MANUFACTURA Y EL SECTOR AGRICOLA EN PAISES SELECCIONADOS A DISTINTOS NIVELES DE DESARROLLO ECONOMICO, 1950

País	Índices de desarrollo económico				
	Porcentaje de población urbana ^a	Relación porcentual entre la fuerza de trabajo agrícola y la fuerza de trabajo total	Relación porcentual entre el empleo en la industria propiamente tal y la población	Producto bruto por habitante (Dólares)	Relación de producto por persona entre las manufacturas y la agricultura
América Latina	42	53	2,4	± 250	2,7
Honduras	23	76	0,6	150-200	1,5
Paraguay ^b	30	59	1,1	menos de 100	1,4
Ecuador	28	51	1,4	100-150	0,9
Perú ^b	34	59	1,6	100-150	0,9
Brasil	33	61	2,2	200-250	2,8
México	43	58	2,1	200-250	4,7
Venezuela	54	42	2,2	sobre 400	4,3
Chile ^c	59	30	3,3	300-400	1,8
Argentina	66	25	5,3	sobre 400	1,6

NOTA: Los países se han ordenado aproximadamente según la etapa de desarrollo estructural en que se encuentran, teniendo en cuenta varios índices.

^a Véase la nota 2 del texto.

^b No incluye la población selvática.

^c No incluye la población no registrada en los censos.

de rápida transición. Tanto la agricultura como la manufactura suelen ser bastante primitivas y, por lo tanto, la productividad de la mano de obra es baja en toda la economía. (Véase la sección II, punto 3.) Esto ocurre sobre todo en los países andinos, donde la productividad media del sector manufacturero se ve muy reducida por el gran número de industrias caseras que todavía prosperan en toda esa región montañosa. Un caso extremo es el del Ecuador, y le siguen los de Honduras y el Perú.

El caso contrario se da en países como el Brasil, México y Venezuela. En México, la alta relación del producto por persona entre la manufactura y la agricultura (4,7) refleja los fenómenos básicos de su desarrollo estructural: un sector agrícola sobrepoblado que arrastra el peso de una masa de pequeños propietarios subocupados, pequeños arrendatarios y personas sin tierra que crean una fuente importante de trabajo agrícola migratorio y barato, frente a una industria moderna y bastante productiva que se desarrolla con rapidez, seguida por servicios relativamente eficientes. La coexistencia de dos sistemas productivos tan desiguales en un país como éste que avanza a grandes pasos es síntoma de una rápida transición de la antigua época pre-industrial a los días presentes.

Aunque no en forma tan aguda, puede observarse el mismo fenómeno en el Brasil, donde la relación de manufactura a agricultura en el producto por persona alcanza a 2,8. Esta proporción parece indicar que aunque la industria brasileña se desarrolla con tanta e incluso mayor rapidez que la mexicana, el Brasil por lo que toca a la intensidad de la transición económica actual, se habría quedado algo rezagado con respecto a México, país en que la falta de tierra agrícola obliga a la población a urbanizarse con suma rapidez. Ese fenómeno se presenta en forma mucho menos aguda en el Brasil.

En cambio, en Venezuela la rapidez de la transición es incluso mayor que en México. Comparada con las

condiciones mexicanas, la población agrícola venezolana posee más tierra y tiene mayor facilidad para obtener créditos de inversión. Existe además un alto grado de protección para determinados productos agrícolas. Por ese motivo, la productividad aparente de la agricultura de Venezuela es mucho más elevada que la de México. Sin embargo, la relación de producto por persona entre la actividad fabril y la agricultura es casi tan alta como la mexicana y en todo caso es la mayor de toda América Latina si se considera la misma relación comparando todas las actividades no agrícolas con la agricultura. (Véase después el cuadro 20.)

Colombia constituye un caso especial a este respecto. Aunque en 1950 ese país se encontraba entre los países de progreso más acelerado de América Latina, la relación del producto por persona entre manufacturas y agricultura era bastante baja (2,0) por dos razones. En 1950 el desarrollo económico de Colombia se veía estimulado sobre todo por la agricultura, sector en que se logró un producto por persona relativamente elevado. La rápida industrialización fue más bien resultado que causa primaria del desarrollo económico, y hacia 1950 la manufactura de tipo moderno no se había desarrollado suficientemente para compensar la influencia negativa que ejercían las industrias artesanales y caseras sobre la productividad media del sector manufacturero. Como es característico de los países andinos, esas industrias eran todavía numerosas en 1950, aunque menos que en Bolivia, el Ecuador y el Perú. Como las industrias caseras rurales han ido perdiendo importancia y el crecimiento de la industria a gran escala se va intensificando, la relación mencionada está subiendo con rapidez en Colombia.

Es interesante comparar con el caso de la Argentina las relaciones del producto por persona entre la manufactura y la industria en el grupo de países analizados. Es indudable que la Argentina puede considerarse el país más avanzado de América Latina desde el punto de vista del proceso de transición de una economía predominan-

AMERICA LATINA: AUMENTO PORCENTUAL DE LA PRODUCTIVIDAD DE LA FUERZA DE TRABAJO POR SECTORES, 1945-55

Periodo	Fuerza de trabajo total	Fuerza de trabajo agrícola	Fuerza de trabajo no agrícola	Minería	Manufacturas	Construcción	Otras actividades (servicios y actividades no especificadas)
1945-55	28,5	29,1	18,6	75,9	32,1	7,6	10,7

NOTA: Parte de la mano de obra manufacturera y de la construcción del Brasil se incluyó bajo otras actividades.

temente agrícola y rural hacia una economía industrial. Aunque mucho más atrasado que la Argentina, Chile comparte en muchos aspectos las mismas características estructurales. En ambos países —así como en el Uruguay, para el cual, sin embargo, faltan datos fidedignos— son bajos los coeficientes de manufactura a agricultura. Por una parte, esto refleja una situación demográfica favorable y un alto grado de urbanización que se traduce en una escasa presión de la población agrícola sobre la tierra combinada con una producción agrícola característica de esos países, y, por otra, los resultados relativamente satisfactorios logrados en lo que se refiere al mejoramiento de la productividad del trabajo en la agricultura frente a la manufactura.¹²

En el conjunto de América Latina el aumento del producto por persona empleada durante la década 1945-1955 revela disparidades en los sectores principales. (Véase el cuadro 19.)

Un aumento significativo del producto por persona se registró en el sector minero, seguido por incrementos de moderada rapidez en la manufactura y en la agricultura.

Debe añadirse que la productividad de la manufactura aumentó en forma bastante sostenida, aunque no con tanta rapidez como cabría haber esperado dadas las profundas transformaciones estructurales de este sector.

Desde el punto de vista de la productividad, la construcción progresó menos que la manufactura y lo hizo a un ritmo muy lento, pese al rápido incremento que registró el consumo de cemento por persona empleada en este sector. Puede atribuirse el hecho a que en el último decenio las obras públicas se desarrollaron más intensamente que la construcción de viviendas. Las obras públicas consumen mucho más cemento que la edificación privada y emplean a un número relativamente mayor de obreros durante períodos más breves del año y con jornales más bajos en promedio. En cambio, la edificación residencial —aparte de pagar mejores salarios— tiene un margen más amplio de utilidades. Por lo tanto, el lento crecimiento de la productividad es principalmente consecuencia de la evolución estructural del sector de la construcción.

Se advierte también que el aumento de la productividad para la mano de obra total fue en general resultado del progreso logrado en la producción de bienes físicos, registrándose en la producción primaria un avance un poco superior al de la secundaria.

Según informaciones fehacientes de fuentes diversas, en

el sector de los servicios y en el de las actividades sin especificar, sólo se manifiesta un incremento casi insignificante de la productividad. Conviene analizar este hecho tan destacado y ponderar su efecto sobre el desarrollo económico a la luz del rápido crecimiento de las cifras totales de empleo en el sector de los servicios y de su composición interna, así como en relación con su fuerza numérica relativa, por una parte, y por otra, con la de las diversas ocupaciones semi-productivas que se relacionan con ellos. Es probable que un análisis más minucioso de estas cifras y de sus modificaciones durante el último decenio podría demostrar que el sub-empleo y la verdadera mano de obra marginal iban ganando terreno en el sector de los servicios, y que ello tiende a reducir la productividad media de todo el sector con la consiguiente nivelación de los ingresos medios.

Los acontecimientos mencionados en el campo de la productividad y del ingreso medio revelan el desequilibrio estructural de toda América Latina, que se expresa en un desarrollo exagerado de los servicios en relación con la producción de bienes. Durante el último decenio —sobre todo en los últimos cinco años— este desequilibrio ha tendido a agudizarse con el resultado de que los impresionantes desplazamientos de la población desde las zonas rurales a las urbanas y de la mano de obra de la agricultura hacia varias actividades no agrícolas, no han aparejado mejoramientos adecuados en el nivel de vida de gran parte de la población rural y urbana y, en gran parte, se han traducido sólo en una redistribución de los ingresos.

Es cierto que el desplazamiento de la población de ocupaciones agrícolas hacia ocupaciones urbanas produjo un aumento sustancial del ingreso monetario de este sector de la población, y, por lo tanto, también del ingreso total. Sin embargo, la productividad media y el correspondiente nivel de vida de gran parte de la población urbana no mejoraron bastante y en muchos casos incluso decayeron.

Las razones de fondo para que sucediera esto, y las consecuencias económicas y sociales del fenómeno, son tan complejas que escapan al alcance de este artículo. En cuanto a los antecedentes del incremento del ingreso latinoamericano durante el último decenio, se llega a la conclusión general de que las modificaciones en la composición global de la fuerza de trabajo desempeñaron una función importante en el aumento del producto bruto, en tanto que el alza de la productividad real por persona empleada no fue suficiente en la mayoría de los sectores. Cabe hacer notar que la situación menos propicia a este

¹² Esto no es índice de un empleo más productivo de la tierra.

respecto se ha dado en el sector de servicios y actividades conexas sin especificar. Faltaron mejoras técnicas y administrativas para que se produjera un incremento importante del volumen de servicios prestados por persona empleada.

Grosso modo puede estimarse que al aumento de 64,4 por ciento del producto bruto latinoamericano registrado entre 1945 y 1955 contribuyó el incremento del empleo con 27,9 por ciento y el del producto medio por persona empleada con casi la misma proporción, es decir, con un 28,6 por ciento.

A su vez, la modificación de la composición básica del empleo mediante el cambio de una ocupación poco remunerada hacia las ramas más remunerativas de la economía, aportó un 5,3 por ciento del crecimiento del producto bruto total, lo que deja un 22,3 por ciento, que correspondería a la influencia que ejerce en los principa-

les sectores a que nos referimos el incremento del producto bruto por persona.

Sin embargo, una investigación de la estructura interna de cada sector económico, por profunda que sea, sólo podrá indicar hasta qué punto los cambios de productividad por sector se debieron durante el último decenio a modificaciones de la fuerza relativa de las ramas componentes; en qué grado son atribuibles a un mejoramiento real de las técnicas de producción en las ramas establecidas o en qué medida fueron ficticias y debidos a márgenes más altos de utilidad. A primera vista, los mejoramientos más auténticos y marcados se registraron en la producción primaria, con la minería a la cabeza y, en cambio, en las actividades secundarias y terciarias revistieron mayor importancia las transformaciones estructurales, siendo en balance más ventajosas para la manufactura que para los servicios.

II. LA ESTRUCTURA DEL EMPLEO Y SUS MODIFICACIONES EN LOS SECTORES PRINCIPALES DE LA ECONOMÍA

I. LA FUERZA DE TRABAJO AGRÍCOLA Y SUS MODIFICACIONES

El contingente numérico de la fuerza de trabajo agrícola¹³ en 1950 en relación con el total de mano de obra empleada y la población del conjunto de América Latina y en cada país se presentó en los cuadros 13 y 15.

Por lo que toca a la estructura interna de la fuerza de trabajo agrícola, es notable la elevada proporción (59 por ciento) del total de hombres activos que se dedican a la agricultura y actividades anexas.¹⁴ En años recientes

(1950) esa cifra fue mayor que la que representa la mano de obra agrícola en el total de la población (54 por ciento). Este fenómeno se observa en todos los países sin excepción, y se explica no sólo por el predominio en América Latina de las actividades agrícolas, forestales y pesqueras que en su mayor parte exigen trabajo masculino, ni por el hecho de que la agricultura hace mayor uso del trabajo infantil y senil, sino también por la escasez de oportunidades fuera de la agricultura para que los hombres se empleen en ocupaciones adecuadas y en que encuentran trabajo un número relativamente grande de mujeres.

El efecto conjunto de la escasez de oportunidades de empleo para los hombres fuera de la agricultura, de la estructura agraria desequilibrada de muchas regiones, de la escasez de tierras en algunos países y de la falta general de progreso en esta rama de la producción, se traduce en un subempleo generalizado de los hombres en el sector agrícola. Este subempleo masculino es mucho más patente que el femenino por cuanto las mujeres tienen mayor mercado de trabajo en las ciudades. En efecto, en la etapa actual de desarrollo económico, en las ciudades se necesita mayor número de mujeres que de hombres para los servicios domésticos, en otros servicios diversos y en las industrias livianas. Este fenómeno ha dado un fuerte impulso a las migraciones internas e interlatinoamericanas de obreros, aunque a menudo las oportunidades que se ofrecen a los emigrantes en las nuevas zonas son limitadas.

En cuanto al producto por persona empleada en la agricultura, el promedio latinoamericano en 1950, según los cálculos más recientes, era sólo de 0,46 del producto medio por persona de la fuerza total de trabajo y únicamente 0,29 del producto por persona de la fuerza trabajadora empleada en los sectores no agrícolas de la economía.

Por supuesto que existían muy marcadas diferencias en la productividad de la mano de obra agrícola en los distintos países latinoamericanos. (Véase el cuadro 20.)

¹³ En su connotación más amplia, el término "fuerza de trabajo agrícola" comprende las actividades de silvicultura y pesca y así deberá entenderse aquí, salvo indicación expresa en contrario. La fuerza de trabajo agrícola propiamente dicha —excluida la mano de obra de la silvicultura y la pesca— se ajustó para que las cifras sobre población activa empleada en la agricultura fueran comparables con otros países y para que los datos reflejasen con mayor exactitud la verdadera situación en lo que se refiere al empleo de mujeres y hombres fuera del grupo de edad activa (de 15 a 64 años). Se adoptó como criterio fundamental la medición de la fuerza trabajadora agrícola en términos de obreros agrícolas adultos de tiempo completo. Por lo tanto, hubo que ajustar las cifras según el número de mujeres, niños menores de 15 y ancianos de más de 64 que estaban empleados. Al último grupo se aplicó el siguiente coeficiente de conversión: hombres de menor y mayor edad que la activa a hombres de edad activa como 2 es a 1. Todos los hombres de edad activa se consideraron como trabajadores de tiempo completo. En cuanto a las mujeres, la proporción de la fuerza trabajadora agrícola que representan (en términos de trabajadores de tiempo completo) se computó empleando la siguiente clasificación de los países latinoamericanos: a) aquellos que tienen una alta proporción de mujeres empleadas, equivalente a un 25 por ciento de los trabajadores agrícolas adultos de tiempo completo (Bolivia, Guatemala, Haití, Honduras y el Perú); b) aquellos que tienen una elevada proporción (20 por ciento) de mujeres (Colombia, el Ecuador y el Paraguay); c) aquellos que tienen una proporción mediana (15 por ciento) de mujeres (el Brasil, Costa Rica, El Salvador, Nicaragua, Panamá y la República Dominicana); d) aquellos que tienen una baja proporción (10 por ciento) (México, el Uruguay y Venezuela), y e) aquellos que tienen una proporción muy reducida (menos del 10 por ciento), a saber, la Argentina (según el censo demográfico de 1947), Chile (según el censo de 1952) y Cuba (que se supone en 5 por ciento).

La cifra de empleo agrícola —convertidas en la forma que se ha explicado a términos de trabajadores adultos de tiempo completo— se utilizan en todo el artículo para fines de comparabilidad internacional. Todo ello no tiene en cuenta el conocido subempleo de la mayoría de la fuerza trabajadora agrícola.

¹⁴ Esta elevada proporción, que en parte se debe al empleo de

gran número de muchachos menores de 15 y ancianos mayores de 65 en la agricultura, habría sido todavía mayor si no se hubieran ajustado las cifras como se indicó en la nota 13.

Cuadro 20

AMERICA LATINA: COMPARACION POR PAISES ENTRE EL PRODUCTO POR PERSONA EMPLEADA EN LOS SECTORES AGRICOLA Y NO AGRICOLA DE LA ECONOMIA, 1950

(Dólares a precios constantes de 1950)

País	Mano de obra agrícola expresada en porcentaje de la fuerza de trabajo total	Relación entre el producto por persona empleada en la agricultura por países y el promedio de América Latina	Relación entre el producto por persona empleada en la agricultura y los demás sectores	
			Incluye las actividades no especificadas	No incluye las actividades no especificadas
<i>América Latina</i>	53	100	3,3	3,5
1. Uruguay ^a	22	356	0,7	0,7
2. Argentina	25	267	1,7	1,7
3. Cuba	44	237 ^b	1,5	1,6
4. Costa Rica	56	191	1,4	1,5
5. Panamá	55	158	1,7	2,4
6. Nicaragua	70	150	1,4	1,4
7. Chile	30	133	2,2	2,3
8. Colombia	56	121	1,8	2,0
9. Venezuela	41	113	7,4	8,7
10. El Salvador	64	99	1,5	1,6
11. Honduras	76	97	2,0	2,3
12. Guatemala	75	85	3,6	3,5
13. República Dominicana	70	85	3,3	3,5
14. Perú ^a	60	81	1,8	1,9
15. Brasil	61	79	3,8	3,8
16. México	58	69	5,0	5,5
17. Ecuador	51	68	1,4	1,6
18. Paraguay	58	63	1,8	1,9
19. Bolivia	63	50	1,3	1,4
20. Haití	77	49	1,2	1,4

FUENTE Y MÉTODO: CEPAL a base de estimaciones nacionales del producto agrícola y convertidas a dólares.

^a Cálculo aproximado.^b Si se incluyera el valor agregado por los ingenios azucareros, se obtendría una cifra menor para la producción agrícola primaria.

La productividad agrícola más elevada de toda América Latina se alcanza sin duda en la Argentina y el Uruguay, países que gracias a condiciones naturales extraordinariamente propicias y a una producción de tipo extensivo en cuanto al empleo de mano de obra, se encuentran entre los países de mayor productividad agrícola del mundo, aunque quedan muy por debajo de los Estados Unidos y el Canadá.

La productividad agrícola de Cuba, Panamá, Chile, Colombia y Venezuela es muy superior al promedio latinoamericano. La productividad cubana es elevada, pero su producto por persona es inferior al que aparece en el cuadro 20 y por lo tanto mucho menor que el de los dos países que están a la vanguardia. Esto se debe sobre todo a que el producto agrícola incluye en Cuba el valor agregado por los ingenios azucareros y, además, parece que las cifras del producto agrícola están algo sobrevaluadas. Quizás en Chile se dé el caso contrario, y su productividad agrícola se acerque en realidad más a la de Cuba que lo indicado por las cifras respectivas. Por lo que toca a Venezuela donde algunos productos agrícolas se pagan a precios superiores a los que corresponden en otros países por productos similares a causa del proteccionismo, la productividad agrícola real es un tanto inferior a la señalada en el cuadro 20 mencionado.

Un grupo de pequeños países tropicales acusan un producto agrícola por persona empleada cercano al promedio latinoamericano. En ellos predomina un tipo de producción en que la mano de obra se emplea intensamente y que encuentra su compensación en el hecho de que una

gran parte de los productos de exportación se vende a precios bastante buenos.

Los tres países principales restantes —el Brasil, México y el Perú— se encuentran en el grupo cuya productividad es mediana, con el Brasil en primer lugar. Este agrupamiento obedece desde luego al promedio de cada uno de los países. Dentro de cada uno de ellos, sobre todo en aquellos que ocupan las mayores superficies, se presentan casi las mismas variaciones de productividad agrícola que en el plano interlatinoamericano, siendo estas discrepancias muy marcadas en el caso de los distintos estados del Brasil. En el Perú existe una enorme diferencia entre la productividad media de la mano de obra agrícola en las zonas de la costa y de la sierra. El promedio nacional se ve muy deprimido por la influencia de la agricultura sobrepoblada de la sierra, pues la agricultura de la costa es bastante eficaz. Algo similar ocurre en el Ecuador, donde el promedio se acerca bastante al del Perú. También en México es notorio este fenómeno.

La más baja productividad agrícola de América Latina se encuentra en general en el altiplano andino y en las zonas sobrepobladas del Caribe. Por ese motivo, Bolivia, que en 1950 tenía una agricultura casi puramente andina, y Haití, con su sobrepoblación, registran un producto agrícola por persona muy inferior al de los demás países.

Con respecto a la evolución de la fuerza de trabajo agrícola¹⁵ en el decenio 1945-55, se observa un aumento

¹⁵ La fuerza de trabajo en la agricultura propiamente dicha,

moderado de 15,4 por ciento para el conjunto de América Latina, pero si se considera cada país en particular, se observan grandes variaciones. El empleo agrícola, casi estacionario en algunos países (Chile, Cuba y el Uruguay), aumenta en más de un 25 por ciento en otros (Costa Rica, Guatemala, Nicaragua, el Paraguay). Tomando como criterio la tasa de crecimiento de la fuerza de trabajo agrícola, las veinte repúblicas se podrían dividir en cuatro grupos, al igual que se hizo con la población rural, con que la fuerza de trabajo agrícola guarda estrecha relación. (Véase el cuadro 21, y también el punto 1 de la sección I.)

Cuadro 21

AMERICA LATINA: AUMENTO DE LA FUERZA DE TRABAJO AGRICOLA EN COMPARACION CON LA FUERZA DE TRABAJO TOTAL, POR PAISES, 1945-55

País	Porcientos de aumento	
	Fuerza de trabajo agrícola ^a	Fuerza de trabajo total
1. Cuba ^b	— 3	22
2. Uruguay	0	15
3. Chile	2	20
4. Colombia	8	25
5. Venezuela	8	37
6. Argentina	8	26
7. Perú	14	23
8. Brasil	14	27
9. El Salvador	18	27
10. Bolivia	18	23
11. República Dominicana	18	28
12. Panamá	20	34
13. México	21	32
14. Honduras	23	31
15. Haití	24	28
16. Ecuador	25	35
17. Costa Rica	26	37
18. Nicaragua	26	33
19. Paraguay	26	35
20. Guatemala	28	33

NOTA: Los países se enumeran en orden ascendente según la rapidez del crecimiento de la fuerza de trabajo agrícola.

^a No comprende las actividades silvícolas y forestales.

^b Véase la nota 2 del texto.

El crecimiento de la fuerza trabajadora agrícola aparece un incremento todavía más rápido del volumen de producción, de modo que subió la productividad. (Véase el cuadro 22.)

Se obtiene un resultado muy parecido cuando se computa el aumento del producto bruto por persona empleada

excluyendo las actividades silvícolas y pesqueras. Véase también la nota 13.

en la agricultura, comprendidas la silvicultura y la pesca. (Véase el cuadro 23.)

Naturalmente, todas estas cifras son meras aproximaciones, como se ve con claridad en el caso de Chile, donde aparece un incremento del producto bruto agrícola mucho mayor que el del volumen de producción calculado independientemente. En algunos países —por ejemplo, la Argentina y Colombia— ambas series se han basado en una sola fuente y, por lo tanto, muestran un aumento uniforme.

Sin embargo, por aproximados que sean estos cálculos, indican que el aumento de la productividad agrícola —que es común a todos los países comprendidos en los cuadros 22 y 23— no se relaciona en manera alguna con la densidad de la población agrícola ni con la tasa de crecimiento de la fuerza de trabajo correspondiente, que fluctuaron en forma marcada en aquellos países.

El aumento generalizado de la productividad de la mano de obra agrícola en países que reúnen condiciones tan distintas de trabajo podrá interpretarse como indicio del nivel generalmente deprimido que registró la productividad a comienzos del período, que dejó un amplio margen para el mejoramiento, en conjunción con la existencia de grandes recursos agrícolas fáciles de emplear con mayor eficacia. Este aumento de la productividad, comparado con la situación de Norteamérica y Europa, fue más bien lento. Se logró sobre todo mediante la mecanización del cultivo, mayor uso de fertilizantes y, en algunos casos, con la instalación de nuevos sistemas de riego. Sin embargo, la mecanización se implantó sólo en pequeña escala y durante el decenio no se ha dado ningún cambio estructural significativo en la agricultura latinoamericana.

Aunque se elimine la influencia de los cambios relativos de los precios agrícolas y no agrícolas, se advierte que la subida del producto agrícola en términos reales es mayor que la de la productividad no agrícola. Si es así, el resultado será una tendencia hacia reducir la discrepancia entre el producto por persona de la agricultura y el de las actividades no agrícolas de América Latina.

No obstante, aumentó la diferencia entre el producto por persona de los sectores agrícola y manufacturero. (Compárese el cuadro 19). Si este último es el caso, el fenómeno indicado ofrecería un contraste con la situación de países como el Canadá, los Estados Unidos, el Reino Unido y Suecia, en que la productividad de la mano de obra ha aumentado durante el período de postguerra con igual velocidad —o más— en la agricultura que en la industria, contribuyendo así a nivelar en mayor grado todavía los ingresos agrícolas y no agrícolas.¹⁶

¹⁶ Véase FAO, *The State of Food and Agriculture, 1955*, Roma, septiembre, 1955, capítulo VI.

Cuadro 22

AMERICA LATINA: AUMENTO PORCENTUAL DE LA PRODUCCION, FUERZA TRABAJADORA Y PRODUCTO AGRICOLA POR PERSONA EMPLEADA EN ALGUNOS PAISES, 1945-55

	Uruguay	Chile	Colombia	Venezuela	Argentina	Brasil	México	Ecuador
Volumen de producción ^a	58	15	29	78	20	58	105	148
Fuerza trabajadora	0	3	8	8	8	14	21	25
Volumen de producto agrícola por persona	58	12	20	65	11	38	69	99

NOTA: Los países se anotan en orden ascendente según el crecimiento porcentual de la fuerza trabajadora agrícola.

^a A precios de 1950.

Cuadro 23

AMERICA LATINA: INDICES DE PRODUCTO BRUTO POR PERSONA EMPLEADA EN EL SECTOR AGRICOLA* EN PAISES SELECCIONADOS Y EN EL CONJUNTO DE LA REGION, 1945-55

(1945 = 100)

Año	América Latina	Uruguay	Chile	Colombia	Venezuela	Argentina	Brasil	México	Ecuador
1946	105	115	117	106	103	105	106	104	117
1947	107	103	105	109	100	112	100	105	132
1948	112	116	121	109	110	112	107	117	145
1949	112	133	116	115	128	102	110	123	136
1950	113	137	116	105	119	95	112	137	180
1951	115	154	111	108	120	99	112	137	178
1952	118	151	128	119	131	87	119	128	207
1953	121	159	132	118	140	110	117	138	200
1954	124	170	127	117	144	107	123	157	205
1955	129	163	135	120	149	111	133	166	176

* Comprende la silvicultura y la pesca.

Aparte de la propia agricultura, el sector agrícola comprende también las actividades silvícolas y pesqueras. Las primeras emplean a una proporción sustancial de la fuerza de trabajo total en sólo unos cuantos países latinoamericanos. En el Paraguay esa proporción sube a un 6 por ciento; a continuación vienen el Brasil (1,5 por ciento), la Argentina (1,2), Honduras (1,1) y Nicaragua (0,9 por ciento). En los demás países esa proporción baja del 1 por ciento.

En 1950 la fuerza trabajadora total empleada en la silvicultura (sin incluir la población selvática) sumaba 480.000 personas, o sea 0,9 por ciento de la fuerza total de trabajo.

En algunos países se observa una tendencia hacia un crecimiento más lento de este sector e incluso una disminución del número de habitantes que dependen de esta rama de actividad, a pesar de que el cultivo forestal está todavía en sus comienzos. Antes, la explotación de los productos forestales proporcionaba la mayor parte del empleo, pero a medida que se desarrollan actividades agrícolas regulares y se plantan árboles disminuye la importancia de esta actividad. Sin embargo, las actividades forestales tienden a crecer en otros países, sobre todo con el aumento de la demanda de madera, leña, y carbón vegetal.

Como el Brasil —que representa más del 50 por ciento del empleo total en actividades forestales en América Latina— pertenece al segundo grupo de países, la tendencia de la mano de obra en este sector ha sido ascendente para el conjunto de América Latina. Puede estimarse que la mano de obra dedicada a las actividades silvícolas aumentó en 20-25 por ciento durante el decenio 1945-55.

La pesca, que en toda América Latina empleaba aproximadamente 200.000 personas en 1950, en comparación con las 480.000 empleadas en las actividades forestales, es una rama de producción que está en rápida expansión y que ofrece perspectivas muy prometedoras de empleo. Se estima que durante el decenio 1945-55 la fuerza de trabajo en la pesquería aumentó hasta un 30-35 por ciento.

2. LA FUERZA DE TRABAJO MINERA Y SUS VARIACIONES

El empleo en el sector minero de América Latina es más bien reducido habiendo alcanzado en 1950 un total cercano a 560.000, o sea, menos del 1,1 por ciento de la

fuerza de trabajo total. Pero era bastante elevado en comparación con el empleo en el sector industrial de aquellos días (5,8 por ciento).

Entre los países que presentaban las proporciones más elevadas de empleo en el sector minero con respecto a la fuerza de trabajo total figuraban: Chile (4,7 por ciento), Bolivia (4,2), Venezuela (2,6), Colombia (1,5), el Perú (1,4), México (1,2) y Nicaragua (0,9). En otros países la cifra correspondiente era bastante inferior al 1 por ciento.

Sin embargo, la importancia de la minería en determinados países sólo se refleja parcialmente en las cifras de empleo debido a que el rendimiento por minero presenta marcados contrastes según el tipo y estructura de la actividad minera, que abarca desde las grandes explotaciones modernas hasta las minas muy pequeñas, y los lavadores de oro y cateadores individuales. En 1950 de un total de alrededor de 560.000 personas activas en ocho países mineros principales, la minería en escala industrial sólo ocupaba a unos 330.000 trabajadores, es decir, como un 60 por ciento del total. Entre estos ocho países, Venezuela, seguida de la Argentina y México, presenta el porcentaje más elevado de explotaciones mineras en gran escala (los tres países registran una cifra que oscila alrededor del 90 por ciento), siendo los más bajos los del Brasil y Colombia (las explotaciones en gran escala empleaban menos de un tercio de la población minera activa).

De los principales sectores de la economía, el sector minero presenta en general la mano de obra de productividad más elevada, según puede comprobarse en todos los países en que la minería está bastante desarrollada: Venezuela, México, Chile, Colombia, el Perú, Bolivia y la Argentina (ordenados según el valor bruto de su producto minero). Lo mismo se aplica a los países mineros de importancia secundaria, es decir, Cuba, el Ecuador y Nicaragua. La única excepción es el Brasil donde el empleo en la minería ofrece un carácter muy diferente al de los demás países latinoamericanos.

El cuadro 24 muestra el valor bruto del producto minero por persona empleada, en relación con la proporción del empleo minero que ocupan las minas de escala industrial.

Con respecto a las distintas ramas de la minería, las cifras de empleo reflejan el hecho característico de que

Cuadro 24

AMERICA LATINA: PRODUCTIVIDAD DE LA MANO DE OBRA EN EL SECTOR MINERO Y FUERZA DE TRABAJO MINERA EN LOS PRINCIPALES PAISES MINEROS

País	Valor bruto de la producción por persona (Dólares)	Total de personas empleadas en el sector minero	Porcientos de empleo en las empresas mineras que trabajan en escalas grande y mediana con respecto al total
<i>América Latina</i>	4.486	557.000	± 60
1. Venezuela . . .	31.474	44.509	90-100
2. México . . .	3.785	97.143	80- 90
3. Chile . . .	2.922	98.000 ^b	60- 70
4. Perú . . .	2.584	40.000 ^c	70- 80
5. Argentina . . .	2.346	31.000 ^d	90-100
6. Ecuador . . .	2.086	5.211	80- 90
7. Cuba . . .	1.991	7.000	90-100
8. Bolivia . . .	1.849	43.441	40- 50
9. Colombia . . .	1.819	60.000 ^b	30- 40
10. Brasil . . .	361	115.661	30- 40

^a Quántum de la producción—excluidos los materiales de construcción—valorado a base de los precios mundiales.

^b Estimación para 1950 basada en las cifras del censo de población.

^c Estimación aproximada.

^d Estimación para 1950 basada en las cifras del censo industrial.

en América Latina las más importantes son las que se dedican a la extracción de petróleo (que representaban en 1950 el 70 por ciento y en 1955 el 73 por ciento del producto bruto total de la minería) y de metales no ferrosos (23 por ciento en 1950), que se destinan sobre todo a la exportación. En cambio, la minería del carbón (1,3 por ciento en 1950), del mineral de hierro (1,4 por ciento en 1950 y 3,0 por ciento en 1955) y la extracción de minerales químicos (0,7 por ciento en 1950, excluyendo los nitratos) están muy atrasadas. Esta situación obedece, en gran medida, a la subindustrialización, dado que las industrias nacionales son normalmente los principales consumidores de estos últimos minerales, y

Cuadro 25

CHILE: PRODUCTIVIDAD DE LA MANO DE OBRA POR RAMA MINERA, 1950

Rama de la Minería	Valor bruto de la producción (Miles de dólares)	Número de personas empleadas	Valor bruto de la producción por persona (Dólares)
Extracción de petróleo . . .	1.579	776	2.035
Minería del carbón . . .	11.861	16.618 ^a	714
Minería del cobre ^b . . .	143.131	11.994 ^c	11.934
Extracción de nitratos . . .	68.330	23.067 ^d	3.503
Todas las demás ramas ^e . . .	61.411	45.545 ^f	1.348 ^g
<i>Total minería</i>	<i>286.312</i>	<i>98.000^h</i>	<i>2.922</i>

^a Excluye la fuerza de trabajo del transporte marítimo.

^b Minas grandes solamente.

^c Excluye la fundición y refinó, estimados en 3.000.

^d Incluye la elaboración.

^e Incluye la pequeña y mediana minería del cobre.

^f Cifra residual.

^g Estimaciones burdas.

a la escasez de medios de transporte que facilitarían un desarrollo todavía más rápido de la extracción de mineral de hierro y de otros minerales que son adecuados para la exportación. En estas condiciones, las perspectivas futuras de la minería no sólo dependen de las oportunidades de exportación, sino también de la industrialización y del aumento de los medios de transporte.

El análisis de la productividad de la mano de obra en las diversas ramas de la minería indica claramente por qué en muchos países la extracción de petróleo y la minería de metales no ferrosos se prestan en especial para la exportación, en tanto que, por ejemplo, las minas de carbón se benefician casi exclusivamente para cubrir las necesidades internas de consumo. En general, la productividad dentro del sector minero presenta disparidades muy grandes como puede observarse en los casos de Chile (cuadro 25) y del Perú (cuadro 26).

Es cierto que la extracción de petróleo en Chile registró una productividad baja comparada con la del Perú, pero hay que tener en cuenta que en 1950 apenas se encontraba en la etapa inicial y que su principal cometido era cubrir la demanda interna, en tanto que en el Perú ya era una industria exportadora bien asentada.

Cuadro 26

PERU: PRODUCTIVIDAD DE LA FUERZA DE TRABAJO POR RAMA MINERA, 1950 Y 1945

(Dólares a precios de 1950)

Rama de la minería	Valor bruto de la producción (Miles de dólares)		Número de personas empleadas		Valor bruto de la producción por persona (Dólares)	
	1950	1954	1950	1954	1950	1954
Extracción de petróleo . . .	37.680	50.110	5.875	6.787	6.414	7.383
Minería del carbón . . .	1.049	1.102	1.365	1.814	768	607
Minería de metales . . .	55.124	84.840	22.119	26.025	2.492	3.260
Extracción de sal . . .	264	333	393	534	672	624
Todas las demás ramas . . .	9.243	11.440 ^a	10.248 ^b	—	902 ^c	—
<i>Total minería</i>	<i>103.360</i>	<i>147.825</i>	<i>40.000^c</i>	<i>—</i>	<i>2.584</i>	<i>—</i>

^a Cifras para 1954 incompletas, por lo tanto no son comparables con las de 1950

^b Cifra residual.

^c Estimaciones burdas; no incluyen los lavadores de oro, que no trabajan a tiempo completo.

En ambos países la industria extractiva de metales no ferrosos era altamente productiva, habiéndose registrado una productividad notablemente elevada en la gran minería del cobre de Chile.

Asimismo, la minería del carbón —cuyo objetivo principal es abastecer los mercados internos— registró en los dos países una productividad baja. En Chile, la extracción de nitratos, típica rama exportadora, presentó un nivel razonable de productividad.

En la mayoría de las demás ramas mineras la productividad media era más bien baja en comparación con la productividad media de la minería, habiendo descendido mucho en algunas de ellas. La causa principal fue que en esta sección de la minería en ambos países predominaban las empresas pequeñas y medianas en que se cuentan también numerosos cateadores y lavadores individuales de oro.

Por lo que toca a los cambios ocurridos durante el período 1945-55, el empleo total en el sector minero permaneció casi constante, lo que obedeció a dos fenómenos opuestos. En la minería en gran escala, especialmente en la extracción de aceites minerales, la explotación de minerales metálicos y la minería del carbón, las cifras de empleo se elevaron a la vez que disminuyeron en la minería de pequeña y muy pequeña escalas.

Además del crecimiento económico general y del desarrollo de las industrias mineras de exportación se registraron importantes modificaciones en los dos tipos de empresas mineras. Algunas explotaciones mineras en gran escala de Bolivia y el Brasil, por ejemplo, tendieron a adoptar procedimientos de mano de obra intensiva, a consecuencia de una política de control de cambios que frecuentemente impedía obtener los permisos de importación en los rubros de equipo de capital.¹⁷ Sin embargo, fue más general el aumento de la productividad en las explotaciones mineras en gran escala y la expansión de sus operaciones, con lo que gran parte de las empresas mineras pequeñas y de los mineros particulares quedaron fuera del mercado. En la minería del oro —que es el campo de actividad por excelencia de las empresas mineras pequeñas y de los buscadores y cateadores particulares— los mineros que trabajan en pequeña escala en la extracción exclusiva de ese metal se han visto acosados durante más de una década por el alza de los costos, sin que se haya registrado un aumento compensatorio del precio de su producto. Esto se refleja en la tendencia declinante que se observa en el empleo en países productores de oro tan importantes como Chile, el Perú, Colombia y el Ecuador.

Con un empleo casi estacionario, la producción minera aumentaba rápidamente, lo que implica un incremento igualmente rápido de la productividad de la fuerza de trabajo minera. (Véase de nuevo el cuadro 19.)

3. EL EMPLEO INDUSTRIAL Y SUS VARIACIONES

El empleo industrial de América Latina alcanzó en 1950 un total cercano a los 9.660.000 de los cuales 7.680.000 correspondían a la industria manufacturera (3.700.000 a la industria fabril y 3.980.000 a las industrias artesa-

nales y caseras) y 1.980.000 a la industria de la construcción. (Véase el cuadro 27.)

El grado de industrialización varía mucho de un país a otro. (Véanse de nuevo los cuadros 9 y 10.) Mientras que en el conjunto de América Latina la proporción media de empleo industrial con respecto a la población total fue en 1950 de 6,3 por ciento (y la de empleo en manufacturas de 5,0 por ciento), la proporción en los distintos países fluctuó entre 3,1 por ciento en Haití y 3,3 por ciento en Honduras, por una parte, y 11,5 por ciento en la Argentina, seguida muy de cerca por el Uruguay (alrededor de 11 por ciento) y Chile (8,5 por ciento) por otra.

Los ocho países más grandes de América Latina —aquellos que cuentan con más de 5 millones de habitantes— se elevan bastante con un promedio de 6,4 por ciento sobre los doce países restantes, en donde es de 5,5 por ciento o sólo 4,9 por ciento, si se excluye al Uruguay.

También varía mucho de un país a otro la distribución del empleo industrial total entre a) la industria fabril, comprendidos talleres que emplean más de 5 personas por establecimiento; b) las industrias pequeñas, artesanales y caseras de tipo manufacturero y c) las actividades de la construcción.

La proporción del empleo en la manufactura total que representa el empleo en la industria propiamente tal (o "industria fabril"), que en 1950 era inferior al 50 por ciento (48 por ciento) para el conjunto de América Latina, fluctuó en los países particulares de cerca de 25 por ciento o menos (Bolivia, el Ecuador, Haití, Honduras, Nicaragua y el Paraguay) a cerca o más de 60 por ciento (la Argentina, México y Venezuela).

Esa relación tiene poca correlación con el nivel de ingreso. Refleja, hasta cierto punto, la etapa a que se ha llegado en el proceso de desaparición de las industrias caseras rurales, y también si las personas que trabajan en ellas han sido o no registradas en las estadísticas nacionales.

La proporción de empleo en la industria fabril con respecto a la población total —que fluctúa entre 0,5 y 0,7 por ciento en Haití, Honduras y Nicaragua y más de 5 por ciento en la Argentina y el Uruguay— guarda una relación ligeramente más estrecha con el nivel de ingreso que la proporción de empleo industrial total con respecto a la población.

El fenómeno general de las grandes diferencias en la productividad que se observan entre los países en los distintos sectores de la economía también es muy marcado en el sector manufacturero. (Véase el cuadro 28.)

En general, la industria manufacturera propiamente dicha acusa un valor del producto por persona empleada superior al del sector de servicios. Dentro de la economía nacional, y en cuanto a empleo más productivo, la manufactura en escala fabril ocupa el segundo lugar, después de la minería. Sin embargo, en América Latina la industria fabril sólo representa la mitad del empleo total en la manufactura, correspondiendo la otra mitad a las industrias caseras y artesanales, cuya productividad media conjunta representa sólo una fracción —en general menos del 50 por ciento— de la productividad de la industria propiamente dicha. La diferencia entre los coeficientes de productividad de la industria propiamente dicha y las industrias artesanales en los países latinoamericanos se mantiene dentro de límites bastante moderados por el hecho de que la productividad media de la fuerza

¹⁷ Véase Charles Rollins, "Economic Theory and Bolivian Tin", *The Review of Economics and Statistics*, noviembre de 1955, y George Stigler "A solution to the Brazilian Dollar Shortage" *Current Economic Comment*, septiembre de 1955.

Cuadro 27

AMERICA LATINA: EMPLEO EN EL SECTOR INDUSTRIAL, 1950^a

País	Empleo industrial total	Industria manufacturera					Construcción
		Total	Industria fabril		Industrias caseras y artesanales		
			(Número)	(Porcientos)	(Número)	(Porcientos)	
<i>América Latina</i>	9.661.700	7.679.300	3.695.700	48	3.983.500	52	1.982.400
Argentina	1.905.000	1.560.000	920.000	59	640.000	41	420.000
Chile	496.000	383.000	189.000	49	194.000	51	113.000
Brasil	2.864.700	2.191.600	1.150.000	52	1.041.600	48	673.100
Perú	514.000	434.000	130.000	30	304.000	70	80.000
Colombia	690.000	570.000	170.000	30	400.000	70	120.000
Venezuela	263.600	172.500	110.000	64	62.500	36	91.100
México	1.197.100	972.600	540.000	56	432.600	44	224.500
Cuba	333.000	283.000	145.000	51	138.000	49	50.000
Países mayores	8.263.400	6.566.700	3.354.000	51	3.212.700	49	1.771.700
Guatemala	100.000	80.000	30.000	38	50.000	62	20.000
El Salvador	93.100	74.400	31.100	42	43.300	58	18.600
Honduras	47.100	37.600	8.400	22	29.100	78	9.500
Nicaragua	46.400	37.700	7.000	19	30.700	81	8.700
Costa Rica	41.500	29.900	13.500	45	16.400	55	11.600
Centroamérica, excluido Panamá	328.000	259.600	90.000	35	169.500	65	68.400
Panamá	24.700	18.000	7.700	43	10.300	57	6.700
Centroamérica	352.700	277.600	97.700	35	179.800	65	75.100
Paraguay	81.100	68.300	15.000	22	53.300	78	12.800
Bolivia	135.300	109.600	28.000	26	81.600	74	25.700
Ecuador	322.100	294.700	45.000	15	249.700	85	27.300
República Dominicana	76.500	57.100	21.000	37	36.100	63	19.500
Haití	95.600	85.3000	15.000	18	70.300	82	10.300
Países pequeños, excluido Uruguay	710.600	615.000	124.000	20	491.000	80	95.600
Uruguay	260.000	220.000	120.000	55	100.000	45	40.000
Países pequeños	970.600	835.000	244.000	29	591.000	71	135.600

^a Estadísticas y estimaciones en miles redondeados a la centena más cercana.

Cuadro 28

AMERICA LATINA: PRODUCTIVIDAD DE LA FUERZA DE TRABAJO MANUFACTURERA EN PAISES SELECCIONADOS EN 1950 EN COMPARACION CON EL PROMEDIO REGIONAL

País	Producto bruto por habitante (Dólares)	Relación entre el producto por persona empleada en la manufacturera total y el promedio regional
<i>América Latina</i>	± 250	100
1. Venezuela . . .	más de 400	177
2. Argentina . . .	mas de 400	148
3. Cuba	300-400	132 ^a
4. Chile	" "	89
6. México	250-300	118
5. Costa Rica . . .	200-250	96
7. Colombia	200-250	90
8. Brasil	200-250	82
9. Honduras	150-200	54
10. El Salvador . . .	150-200	30
11. Perú	100-150 ^b	23 ^c
12. Ecuador	" "	23 ^c
13. Paraguay	menos de 100	33 ^c
14. Bolivia	menos de 100	8 ^c

^a Estimación aproximada; excluye, probablemente, la aportación de los ingenios azucareros.

^b Se excluye la población selvática.

^c Entre la fuerza de trabajo manufacturera figura una gran proporción de obreros que trabajan en las industrias domésticas.

de trabajo fabril se mantiene a niveles relativamente bajos.

Debido a que la productividad media de las industrias caseras es extremadamente baja, existen grandes diferencias entre la productividad manufacturera media en los diferentes países. Son muy escasos los datos estadísticos correspondientes. Sólo en Honduras se ha tratado de recopilar datos estadísticos industriales distinguiendo claramente entre a) industria fabril (unidades con más de 6 personas por establecimiento), b) industrias artesanales, y c) industrias caseras. Además, en el censo industrial hondureño de 1950 figuraban datos sobre la productividad. Según ese censo, si el valor agregado por persona empleada en la industria fabril era 100, el de las industrias artesanales era 48 y el de las caseras sólo 11.

Hay motivos para creer que una situación similar en cuanto a las grandes diferencias de la productividad entre las industrias fabril y caseras se da en todos aquellos países en que las caseras son todavía fuertes numéricamente. El empleo en estas últimas industrias alcanza su más alto nivel en los países de la región andina: Bolivia, el Perú, el Ecuador y Colombia. También es importante en algunas de las repúblicas centroamericanas y del Caribe. La productividad extremadamente baja de las industrias caseras es un factor que contribuye considerablemente a la reducción de la productividad media de la fuerza de trabajo del sector manufacturero y constituye

la principal explicación de las grandes disparidades que existen entre los distintos países.

Volviendo a la mano de obra empleada en la construcción, su fuerza numérica relativa, que en 1950 fluctuó entre 0,3 y 2,4 por ciento de la población total (promedio para América Latina = 1,3 por ciento), no refleja fielmente la actividad constructora real de los diversos países. El término "empleo en la construcción" abarca en parte a los obreros que trabajan en la construcción en forma permanente y a horario completo y en parte a aquellos otros que son sólo estacionales, si es que no del todo casuales. La primera categoría tiene una representación relativamente mayor en los países desarrollados mientras que en los menos avanzados la segunda categoría es más común. Reconociendo una productividad mucho mayor entre los operarios permanentes, esto indica que la disparidad efectiva notada en el producto bruto derivado de las actividades de la construcción de los países más avanzados con respecto a los menos desarrollados es en realidad mucho mayor que la que revelan las cifras de empleo.

Durante el último decenio el empleo manufacturero total ha experimentado un rápido crecimiento. Ese aumento puede calcularse aproximadamente en alrededor de 37 por ciento para todo el decenio estudiado, 19,0 por ciento para el quinquenio 1945-50 y 15 por ciento para los años 1950-55.

Sin embargo, el crecimiento del empleo manufacturero en América Latina es complejo por cuanto comprende varios procesos que, aunque muy diferentes entre sí, son interdependientes. Por lo tanto, las fluctuaciones que registran las cifras totales del empleo manufacturero sólo reflejan en forma muy superficial las tendencias del desarrollo industrial.

Entre los cambios del empleo industrial, los más importantes son los que se relacionan con la industria propiamente dicha, es decir, con los establecimientos que emplean 5 o más personas. Durante el decenio que precedió a 1950 el empleo en la industria fabril aumentó en la mayoría de los países latinoamericanos con rapidez más grande que en las actividades manufactureras, cuyas unidades son muy pequeñas.

En Venezuela y México el empleo fabril registró en este período la tasa de crecimiento anual más elevada, alcanzando 9,7 y 9,3 por ciento, respectivamente. En el Brasil, en donde existe ya una gran industria, la tasa fue más reducida —4,7 por ciento— y en Colombia alcanzó 4,9 por ciento. En Chile sólo fue de 3,3 por ciento. En el período 1935-45, la Argentina registró una tasa de crecimiento muy elevada: 7,4 por ciento al año. Entre 1945 y 1947 bajó a 1,7 por ciento anual y después el crecimiento del empleo industrial se detuvo en tal forma que durante todo el decenio 1945-55 la tasa media de crecimiento anual fue sólo de 0,2 por ciento. Después de 1948 el empleo fabril declinó y sólo en 1954 comenzó a aumentar de nuevo.

Entre los países más pequeños, se observó un rápido crecimiento del empleo fabril en el Uruguay (donde hacia 1950 la tasa anual de aumento era superior al 4 por ciento), el Ecuador, El Salvador, Honduras y Costa Rica. En otros países el empleo en las fábricas aumentó en forma más lenta.

Se ha estimado que en América Latina la fuerza de trabajo empleada en la industria propiamente dicha aumentó en 24 por ciento entre 1945 y 1950, lo que supone una tasa media de crecimiento anual de 4,4 por ciento.

Durante el quinquenio 1950-55, la tasa de crecimiento del empleo en la industria propiamente dicha del conjunto de América Latina fue un poco más lenta, habiéndose registrado un aumento del 16 por ciento en el empleo fabril de modo que la tasa media de crecimiento anual fue de 3,0 por ciento.

En los países altamente industrializados ese crecimiento fue menos uniforme que antes. En tanto que algunos países mantuvieron su elevada tasa de crecimiento anterior, e incluso la aceleraron, como sucedió en el caso de Colombia, en otros, como la Argentina y México, se observó una pronunciada disminución de la tasa de crecimiento del empleo fabril. En Chile, la tasa moderada de crecimiento del empleo fabril se mantuvo bastante firme durante ambos quinquenios, aunque después de 1950 declinó ligeramente.

El empleo fuera de la industria propiamente dicha estuvo sujeto a las siguientes modificaciones características. La industria manufacturera que sólo cuenta con 5 o menos empleados por establecimiento, se compone de varios tipos de unidades entre los cuales los más importantes son las industrias que trabajan en escala muy reducida, las caseras y las artesanales.

En el último decenio el empleo total fuera de la industria propiamente dicha creció a una tasa media más lenta pero más sostenida que el empleo en la industria fabril. Según una estimación burda basada en las tendencias observadas entre dos censos sucesivos levantados en algunos países más industrializados que los de América Latina, entre 1945 y 1950, el empleo manufacturero subfabril aumentó en alrededor de 15 por ciento, es decir, a una tasa media de 2,8 por ciento al año. Entre 1950 y 1955 el aumento correspondiente fue ligeramente más bajo, con una tasa media aproximada de 2,6 por ciento anual. Así, para todo el decenio 1945-55, se registra un aumento general de alrededor de 30 por ciento, lo que implica una tasa media de crecimiento anual de 2,7 por ciento, ligeramente más alta que la tasa de crecimiento de la población.

Sin embargo, dentro de estos cambios generales se observan en 1945-55 modalidades características y claramente distintas en las tendencias de desarrollo de cada uno de los tres tipos mencionados de unidades manufactureras subfabriles.

Las industrias caseras, que —a pesar de su rápida declinación— retuvieron hasta 1945 una gran fuerza numérica en ciertas regiones de América Latina, sobre todo en los países andinos y en Centroamérica, siguieron desapareciendo con rapidez en el decenio 1945-55 en particular en aquellos países en que la industria fabril mostró grandes progresos en sus ramas competitivas. Las industrias caseras, que hasta 1941 eran numerosas en Venezuela, habían desaparecido casi por completo en 1950 o por lo menos no figuraban en las estadísticas del empleo. Puede estimarse que las industrias caseras de Colombia se han reducido entre los censos de 1938 y 1951 a menos de la mitad (quizás a una tercera parte) de lo que eran en 1928. En el Ecuador cabe destacar el caso de la tradicional industria casera de los sombreros de paja toquilla, que atraviesa actualmente por una época de crisis. Las observaciones hechas en otros países confirman la tendencia hacia una rápida disminución de las artes caseras tradicionales en las zonas rurales.

Ciertos grupos de industrias caseras ubicados principal aunque no exclusivamente en las zonas urbanas tienen

mayor capacidad para sobrevivir en condiciones cambiantes, pero están perdiendo sus características artísticas y folklóricas y casi no se distinguen de la industria minúscula a medida que entre ambas se va borrando la línea de demarcación.

Al contrario de lo que sucede con las industrias case-
ras, las industrias artesanales pueden seguir desarrollán-
dose bajo las condiciones modernas, porque hay una
diversificación de las funciones artesanales típicas —a
pesar de la extinción gradual de algunas— en que no
influye mucho el progreso de la industria fabril. Sin em-
bargo, en América Latina suelen ser escasos los artesanos
genuinos y plenamente capacitados para formar artesa-
nos jóvenes, de modo que hay secciones enteras de artes
manuales de la industria que permanecen subdesarrolla-
das y sólo crecen lentamente. La escasez de artesanos cali-
ficados en los centros urbanos latinoamericanos se ha
mantenido con la misma intensidad durante todo el de-
cenio 1945-55, lo que parece indicar que el crecimiento
de las industrias artesanales no fue más rápido que el de
la población urbana.

La industria minúscula, dedicada en general a la pro-
ducción de los artículos más sencillos en competencia
con la industria fabril creció rápidamente durante el de-
cenio último. Debido a la conjunción de condiciones fa-
vorables para este tipo de industria en la mayoría de los
países latinoamericanos, su crecimiento en algunos casos
sobrepasó el del empleo fabril, y compensó con creces la
disminución que afectó a las industrias caseras rurales
en los últimos años. Así, el empleo manufacturero global
fuera de las fábricas aumentó a un ritmo situado entre
la tasa de crecimiento de la población urbana y la de la
población total.

Aun cuando se tome en cuenta la evolución de la in-
dustria en los últimos años, persisten todavía las carac-
terísticas de la estructura industrial —comunes a todos
los países latinoamericanos— reveladas por las cifras de
empleo de los últimos censos demográficos e industriales
levantados hacia 1950. Esas características son las si-
guientes:

i) el predominio de las industrias que producen bienes
no duraderos en comparación con las que producen bie-
nes duraderos;

ii) la elevada proporción de la mano de obra indus-
trial total que se emplea en las tres industrias principales
de artículos de consumo: textiles, vestuario y comestibles
(comprendidos las bebidas y el tabaco);

iii) la importancia relativa de las industrias que fa-
brican bienes de consumo no duradero de menor impor-
tancia: productos papeleros e impresos, productos sen-
cillos de goma, cuero y artículos de cuero, artículos va-
rios de consumo y de fantasía;

iv) el desarrollo mucho más grande de la industria
transformadora de productos químicos, que fabrica so-
bre todo bienes de consumo no duradero, en compara-
ción con la industria química básica, que ha progresado
muy poco en América Latina;

v) el subdesarrollo relativo de las industrias de mate-
riales de construcción, cerámica y vidrio en proporción
con el tamaño de la fuerza de trabajo empleada en las
actividades de la construcción, y

vi) el estado incipiente de desarrollo de los sectores
industriales dedicados a la producción de bienes de ca-
pital terminados, sobre todo equipos mecánicos.

La primera conclusión de importancia que puede de-

rivarse del análisis del empleo de los principales grupos
de industrias por ramas es que, en la etapa actual de
industrialización alcanzada por América Latina, las ra-
mas dedicadas a la producción en masa de productos
intermedios básicos se encuentran muy poco desarrolla-
das. Donde se pone más de manifiesto esta falta de des-
arrollo es en las industrias metalúrgicas, eléctricas y qui-
micas, pero también es aguda en el caso de los materia-
les de construcción más elaborados como los productos
de cerámica y cemento, y en las industrias de vidrios
planos, madera contrachapada, papel y celulosa y algu-
nas ramas de la industria textil, empezando por las hilan-
derías. En general se trata de industrias que acusan una
alta densidad de capital. Como es natural, resulta más
económico importar algunos de los productos interme-
dios que producirlos en el país a un costo excesivo. Sin
embargo, el hecho de que la capacidad para producir
bienes intermedios básicos está muy lejos de concordar
con la de producir bienes de consumo final (exceptuando
a los productos industriales de alta calidad) ni con la
capacidad de los equipos de construcción, resulta en el
primer estrangulamiento serio que debe salvarse en esta
etapa del desarrollo industrial si se quiere que el creci-
miento económico avance a un ritmo satisfactorio

La segunda conclusión de importancia que se deriva
del análisis del empleo por ramas de industria, y que se
aplica en este caso a los países latinoamericanos más
avanzados industrialmente, es la extrema debilidad de las
industrias de bienes terminados y semiterminados, es
decir, las que producen equipos para la agricultura, in-
dustria, transportes y otros servicios. Este es el segundo
estrangulamiento de importancia para la economía de los
países latinoamericanos, y debe buscársele remedio para
evitar mayores trabas al desarrollo económico en su eta-
pa actual.¹⁸

La productividad de la industria manufacturera y su
evolución histórica en América Latina se relacionan es-
trechamente con la estructura interna del sector manu-
facturero y con los cambios que suceden en la configura-
ción estructural básica de la industria expresada por las
variaciones de fuerza relativa para los tipos principales
de actividades manufactureras y sus ramas componentes.

Por lo tanto, aunque el conjunto de América Latina
sufrió un proceso de rápida industrialización, no se ob-
servaban cambios fundamentales en cuanto a la modali-
dad de industrialización. Por el contrario, los cambios
radicales se limitaban a unos pocos países y en general
las modificaciones ocurrían lentamente. Este hecho se
reflejó en la tasa de crecimiento relativamente lenta de
la productividad.

Durante el decenio 1945-55 —acaso con la excepción
de los dos años de postguerra— la productividad media
del sector industrial aumentaba sin interrupción pero sin
rapidez. (Véase de nuevo el cuadro 19.)

El aumento general del producto por persona en el
sector manufacturero durante el decenio, equivalente a
alrededor de 32 por ciento, fue muy inferior al registrado
en el sector minero, donde el producto por persona au-

¹⁸ Una explicación más amplia de los hechos a que aquí se hace
referencia se proporcionará en el estudio sobre la mano de obra
en América Latina, que aparecerá en breve en versión mimeo-
grafiada. Véase también *Informe acerca del estado del estudio
sobre mano de obra en América Latina*, documento E/CN. 12/375
de las Naciones Unidas, Bogotá, agosto de 1955 (mimeografiado),
sección IV, punto 5.

mentó en 75 por ciento aproximadamente. En cambio, fue mayor —aunque sólo por un pequeño margen— que el aumento del producto por persona en la agricultura, que debe considerarse reducido.

Es fácil de explicar la aparente lentitud del aumento del producto por persona empleada en la manufactura que subió sólo un 2,8 por ciento anual, en promedio, pese a que América Latina atravesaba por un período de rápida industrialización en que se instalaban muchas industrias modernas. Paralelamente a la industrialización de tipo moderno, que comprende fábricas bien equipadas que trabajan en escalas grande y mediana, y cuya eficiencia es muy superior al promedio, surgen en los centros urbanos talleres pequeños e ineficaces que trabajan con un margen de utilidad gracias a la existencia de una gran cantidad de mano de obra barata que proporcionan el continuo desplazamiento de la población rural hacia las ciudades y las reservas de población marginal local.

Este fenómeno debería considerarse conjuntamente con la existencia de numerosas industrias artesanales y case-ras, situación a la cual ya se ha hecho referencia. Ambos grupos de actividades no sólo reducen la productividad industrial media en un año dado, sino que también, debido al retraso en la adopción de sistemas de producción más eficaces, disminuyen la tasa de aumento de la productividad en el conjunto del sector manufacturero.

4. EL EMPLEO EN LOS SERVICIOS¹⁹ Y SUS VARIACIONES

Sólo desde el punto de vista de las cifras de empleo los servicios están relativamente más desarrollados que la industria en América Latina. En 1950, el 8,7 por ciento de la población total y el 25,3 por ciento de la fuerza de trabajo total estaban ocupados en los servicios, en comparación con el 6,3 y el 18,1 por ciento, respectivamente, en la industria.

En las cifras de empleo total en los servicios repercute marcadamente la proporción de mujeres empleadas. En general, el sector servicios presenta la más alta propor-

¹⁹ El término "servicios" tiene dos significados en economía, que a menudo se utilizan conjuntamente pero que pueden dar lugar a cierta confusión. En su connotación más amplia los "servicios" suponen el "sector de los servicios", sinónimo de sector terciario, que se dedica a la producción de servicios en contraposición con la producción de bienes que corresponde a los sectores primario y secundario. Es sinónimo de "producción terciaria" o "producción de servicios". Cuando se utiliza el término "producción terciaria" se quiere destacar el hecho de que se trata de todos los servicios.

Los "servicios" en este sentido comprenden el transporte, almacenamiento y distribución de productos, energía e información así como otros servicios prestados directamente a las personas o a la colectividad en su conjunto.

En un sentido más limitado, los "servicios" indican un tipo particular de servicios, por ejemplo, los prestados directamente a los individuos o a la sociedad que comprenden los servicios personales, los de bienestar social, la administración y el orden públicos, pero excluyen el transporte de pasajeros, la provisión de electricidad, gas y agua a las residencias particulares y los servicios telefónico y postal.

En la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (ISIC) de todas las actividades económicas se emplea la segunda definición, que es más convencional, pues se ajusta mejor al sistema decimal de clasificación.

En el presente artículo se prefirió la primera definición porque es más sencilla y de aplicación más amplia. El enfoque de todo el sector de servicios corresponde mejor a los fundamentos de la teoría económica y es más útil para el análisis general de la mano de obra empleada en la producción de bienes y servicios.

ción de mujeres trabajadoras. Con pocas excepciones, las cifras fluctúan entre el 30 y el 45 por ciento, dando un promedio de 40 por ciento. Al parecer, los países de desarrollo industrial más intenso tienden a registrar un menor porcentaje de mujeres en el sector servicios.

Los servicios pueden clasificarse en cinco grupos principales, a saber: a) servicios de utilidad pública, transporte y comunicaciones; b) servicios comerciales, c) servicios personales, d) servicios de bienestar social y e) servicios de orden público.²⁰ (Véase el cuadro 29.)

De estos cinco grupos principales de servicios el mayor número de personas trabaja en los servicios comerciales (cerca del 31 por ciento de la fuerza de trabajo total empleada en los servicios) y personales. De estos dos grupos, son los servicios comerciales los que predominan en todos los países más grandes, como la Argentina, el Brasil y México. Lo mismo puede decirse de las tres repúblicas del Caribe: Cuba, Haití y la República Dominicana, así como de Costa Rica y Panamá. En los demás países los servicios personales emplean mayor número de personas que los comerciales como sucede en Bolivia, Colombia, Chile, el Ecuador, El Salvador, el Perú y Venezuela o, en algunos casos, las cifras de empleo son más o menos similares en ambas secciones.

Por lo tanto, puede verse que la distinción indicada entre los diversos países está en América Latina relacionada en forma más o menos vaga con el grado y la tasa de desarrollo económico alcanzados, aunque parece lógico que en los países más adelantados debieran predominar los servicios comerciales sobre los personales, y así lo confirman los casos de las tres repúblicas más industrializadas. Por otra parte, los servicios personales tienen una sorprendente superioridad numérica sobre los comerciales en todos los países de la región andina y en algunos países de la costa del Pacífico, cualquiera que sea su nivel de ingreso y la rapidez de su progreso económico.

Los otros tres grupos de servicios que emplean mucha menos gente que los analizados anteriormente, son los servicios de utilidad pública, transportes y comunicaciones, de bienestar social y de orden público, ordenados de mayor a menor según el número de personas que emplean en toda la región.

En el primero, que en conjunto podría denominarse de "servicios básicos", la relación de empleo a población total es en general baja en comparación con las cifras registradas en los países industrializados, aunque no puede decirse que sea pequeña su participación en la fuerza de trabajo de todos los servicios (estimada en 16,8 por ciento). No existe una correlación estrecha entre las cifras relativas de empleo de los servicios básicos y el producto nacional por habitante, aunque en los países más desarrollados el empleo relativo en esta rama de los servicios tiende a ser mayor que en los menos adelantados.

Estos grupos parecen ser más numerosos en los países más grandes que, como es natural, tienen mayores compromisos en el campo de los transportes. En primer lugar

²⁰ a) Electricidad y gas; agua potable y alcantarillado; transporte, almacenamiento y comunicaciones; b) comercio de distribución; bancos, seguros; organizaciones comerciales varias, financieras y similares; c) pensiones; restaurant; servicios higiénicos y de limpieza; servicios domésticos; d) servicios médicos y de salubridad; servicios educativos y de esparcimiento; actividades culturales y científicas; instituciones religiosas; instituciones sociales y de bienestar; servicios legales; servicios comerciales (contabilidad, consultores técnicos, etc.); administración pública; justicia; servicios de seguridad pública.

Cuadro 29

AMERICA LATINA: DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LA FUERZA DE TRABAJO POR PRINCIPALES GRUPOS DE SERVICIOS, HACIA 1950

País	Relación porcentual de los servicios a la fuerza de trabajo total en 1950	Servicios de utilidad pública, transportes y comunicaciones	Servicios comerciales	Servicios personales	Servicios de bienestar social	Servicios de administración y orden públicos	Servicios no especificados
América Latina	25,3	16,8	30,7		52,5	(12,2)	—
Venezuela, 1950 . . .	32,3	10,5	27,2	33,1	8,4	20,8	—
Argentina, 1950 ^a . . .	43,7	17,9	31,3	19,5	10,6	20,7	...
Uruguay, 1950	46,4 ^b
Cuba, 1953	36,6	15,6	32,2	24,8	16,8	10,6	0,0
Chile, 1950	37,6	14,2	27,2	37,0	10,0	11,6	—
Costa Rica, 1950 . . .	25,7	15,2	29,5	—	55,3	(9,9) ^b	—
Panamá, 1950	25,7	12,0	30,4	—	57,6	(11,5) ^b	—
México, 1950	21,8	13,3	38,7	26,4	12,6	9,0	—
Colombia, 1951	21,1	15,3 ^c	21,8 ^c	49,9	—	13,0	—
Brasil, 1950	21,2	22,5	29,6	26,5	13,0	8,4	0,0
Guatemala, 1950 . . .	11,6	21,5 ^b	25,0	—	62,5 ^b	(15,6)	—
R. Dominicana, 1950 .	17,5	11,4	33,5	27,6	11,5	16,0	—
Honduras, 1950 . . .	11,0	14,6	23,2	—	52,2	(9,6)	—
El Salvador, 1950 . . .	18,5	8,8	28,7	38,0	12,8 ^d	11,7	...
Nicaragua, 1950 . . .	16,2	11,8	26,8	—	61,4	12,3	—
Perú, 1950	19,6 ^b	12,9 ^e	27,6 ^e	39,1 ^e	10,2 ^e	7,9 ^e	2,5 ^e
Ecuador, 1950	19,1	11,9	28,4	32,4	4,8	20,0	2,1
Paraguay, 1950	20,8	10,7	31,1	—	57,8	(9,2) ^b	—
Bolivia, 1950	18,4	11,3	30,2	36,8	12,2	9,5	—
Haití, 1950	11,5	5,0	41,2	—	53,8	(8,0)	—

NOTA: Los países se han ordenado según su producto por habitante en 1950.

^a Estimación. En cuanto a los métodos empleados, véanse las notas sobre fuentes y métodos en el *Estudio sobre mano de obra en América Latina*, que aparecerá próximamente.

^b Estimación burda.

^c Resultados del censo en ocho departamentos sin incluir la capital.

^d Incluyendo servicios no especificados.

^e Según el censo de 1940.

se encuentra el Brasil, y lo sigue la Argentina. Esos dos son también los países en que se han desarrollado las ciudades más grandes, con sus extensos y variados servicios técnicos. En los países más pequeños y menos urbanizados, los servicios de utilidad pública emplean al menor número de personas de todo este sector de la economía.

Los servicios de administración y seguridad públicos —que podrían denominarse de orden público— no parecen estar demasiado desarrollados. Las relaciones porcentuales entre éstos y los servicios totales (estimada en 12,2 por ciento), la fuerza trabajadora total (3,1) y la población total, (1,1 por ciento) son moderadas. Sólo en pocos países pueden considerarse bastante desarrolladas las actividades de administración pública, policía y similares. Los principales casos son la Argentina, Chile y Venezuela.

Los servicios que se encuentran más atrasados en la región son al parecer los de bienestar social. En la mayoría de los países, siendo relativamente bajas las cifras de empleo en la administración pública y los servicios de orden público, lo son aún más las de bienestar social. Sólo en contados países, como el Brasil, México y Cuba, que no se caracterizan por ser burocráticos, se emplea mayor número de personas en los primeros que en los segundos.

Antes de 1945-55 los servicios en América Latina se desarrollaron más o menos independientemente de la industria. En las comunidades preindustriales, los servicios

se desarrollaron para adaptarse a los fines de una economía basada sobre todo en la producción primaria. La distribución del ingreso característica de esta etapa de desarrollo también ejerce gran influencia sobre la configuración de los servicios. La manufactura incipiente no influye sobre la magnitud y la estructura del empleo en los servicios, lo que todavía sucede en la mayoría de los países pequeños de la región.

En los países en transición la industria comienza a influir sobre los servicios, fomentando aquellos que son complementarios para el desarrollo industrial, entre los que se destacan los servicios técnicos y los comerciales y bancarios, educativos, de salubridad y sociales. Esto se aplica a la mayoría de los países más grandes de América Latina y como son éstos los que predominan, puede decirse que la situación es característica del conjunto de la región.

En los países más adelantados o en las regiones industrializadas de los países más grandes —como la región de Sao Paulo en el Brasil— el desarrollo de los servicios se relaciona cada vez más con el crecimiento industrial.

Hay una conexión relativamente estrecha entre el empleo en los servicios y el grado de urbanización. La relación porcentual media entre empleo total en los servicios y población urbana fue en 1950 de más o menos 21 por ciento. Salvo unos pocos casos, los países en particular no mostraron desviaciones de más de un quinto en esta relación promedio.

El aumento del empleo total en los servicios durante

el decenio 1945-55 (alrededor del 50 por ciento) fue mayor que el urbano (estimado en 43 por ciento). La tasa de crecimiento de los servicios, expresada en función de las cifras de empleo, fue en todo el decenio más uniforme que en la industria, sobre todo la fabril, cuya rapidez de crecimiento estuvo sujeta a marcadas fluctuaciones. Durante el período 1945-50, el empleo en la industria manufacturera propiamente dicha aumentó un poco más rápidamente que el empleo en los servicios (alrededor del 24 por ciento en comparación con el 23 por ciento), en tanto que durante 1950-55 el empleo en los servicios aumentó con mucho mayor rapidez (casi 22 por ciento contra el 16 por ciento que registró el empleo en la industria fabril).

En cuanto a los cambios estructurales dentro de los servicios, poco puede decirse. Como se observó en los ejemplos proporcionados por algunos países en el período comprendido entre los dos últimos censos, la tendencia general fue hacia un crecimiento más rápido en los servicios gubernamentales y técnicos con un rápido aumento de los servicios personales en algunos casos. La tasa de crecimiento de los servicios comerciales fue moderada y los servicios de bienestar social registraron el ritmo más lento. Sin embargo, esto no quiere decir que algunas ramas de estos últimos servicios no se hayan desarrollado en forma muy rápida.

Por lo que toca a la productividad de la mano de obra en el sector servicios y a sus modificaciones, tampoco hay mucho que decir. Es muy difícil hacer una comparación de la productividad de los sectores secundarios y más aún de los terciarios en el plano internacional, por cuanto el valor agregado refleja en muchos casos ganancias, precios, sueldos y salarios, así como la genuina productividad de la mano de obra en términos físicos. El marco que se ha fijado al presente artículo no permite analizar más a fondo este problema mediante la comprobación exacta de las cifras nacionales para asegurar su comparabilidad.

5. CARACTERÍSTICAS DEL EMPLEO URBANO EN AMÉRICA LATINA Y TENDENCIAS PRINCIPALES OBSERVADAS EN EL ÚLTIMO DECENIO

Es probable que la característica más importante de la estructura urbana de América Latina —según se desprende de las cifras de empleo— sea el bajo nivel de industrialización de las ciudades. Como se dispone de pocas estadísticas sobre la estructura del empleo de la población urbana, la relación porcentual de empleo en la industria manufacturera propiamente tal a población urbana es bastante significativa, pues puede suponerse con toda seguridad que casi toda la fuerza de trabajo manufacturera empleada en las fábricas de cualquier tipo se concentrará en las ciudades. En 1950 esa relación fue de 5,7 para América Latina. Las cifras basadas en las estadísticas y estimaciones computadas durante los últimos censos de población levantados en los países latinoamericanos hacia 1950 muestran que las relaciones más elevadas en los países industrializados de la región se mantienen entre 5 y 8 por ciento, mientras que en los otros esas relaciones oscilan entre 3 y 5 por ciento. (Véase el cuadro 30.)

En cuanto al hecho ya mencionado de que el crecimiento general de la población urbana fue ligeramente más rápido después de 1950 que el del empleo en las

Cuadro 30

AMÉRICA LATINA: RELACION PORCENTUAL DE EMPLEO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA PROPIAMENTE DICHA A LA POBLACION URBANA, 1950

	Porcentaje de población urbana ^a	Empleo en la industria propiamente dicha en porcentaje de la población urbana
Venezuela	54	4,1
Argentina	66	8,1
Uruguay ^b	75	6,7
Cuba	55	4,8
Chile	59	5,5
Costa Rica	31	5,4
Panamá	48	2,7
México	43	4,9
Colombia	38	4,0
Brasil	33	6,6
Guatemala	28	3,8
Rep. Dominicana	23	4,3
Honduras	23	2,5
El Salvador	32	5,2
Nicaragua	32	2,1
Perú ^b	34	4,0
Ecuador	28	4,9
Paraguay	30	3,5
Bolivia	32	3,0
Haití	12	4,2

NOTA: Los países se han ordenado según el producto bruto por habitante. No se ha tenido en cuenta la población selvática.

^a Se excluye la población selvática.

^b Estimaciones burdas.

manufacturas en total y en la industria fabril, la relación, que durante 1945-50 aumentó de 5,2 a 5,7 por ciento, declinó después de 1950, llegando a ser en 1955 un poco menos de 5,6 por ciento.

Desde luego la situación descrita no se aplica a las ciudades industriales típicas. Por ejemplo, en Sao Paulo, que es la ciudad industrial más importante, la fuerza de trabajo manufacturera de los establecimientos con 5 o más personas representa el 15 por ciento de la población.

Como ya se ha señalado, en vista de la proporción relativamente pequeña de personas que dependen de las manufacturas en América Latina, la población urbana está al parecer recargada de servicios cuyo desarrollo no está aparentemente en proporción con las actividades manufactureras existentes. Hasta cierto punto esa situación refleja una diversidad de servicios prestados por los centros urbanos a los campos agrícolas que se dedican a la producción primaria. Sin embargo, con la decreciente relación de población rural a población urbana, la productividad deficiente de la agricultura, y el poder adquisitivo generalmente bajo de la población agrícola y otros habitantes rurales, la elevada proporción de la población urbana que depende de los servicios no puede encontrar justificación en el volumen de producción que hay que distribuir ni en las necesidades del campo, y, en consecuencia, se torna excesiva.

La estimación de las variaciones registradas en la relación entre el empleo total en los servicios y la población urbana —teniendo en cuenta que parte del aumento de los servicios se da en las zonas rurales— parecen sugerir que si bien esta relación no ha aumentado durante el decenio 1945-55, y sobre todo en el segundo quinquenio,

por lo menos ha permanecido igual, es decir, similar a la observada alrededor de 1950.

Pese a que la proporción de población marginal a población total en los países de América Latina en general no ha variado mucho en el último decenio, su distribución geográfica estuvo sujeta a grandes variaciones. La población rural marginal, que originalmente se relacionaba sobre todo con la agricultura y actividades conexas —o en algunos casos con las ramas de industrias caseras tradicionales que corren el peligro de desaparecer— ha registrado en todas partes una clara tendencia a cambiarse a las ciudades y con preferencia a las ciudades grandes.

Según se pudo observar, este proceso de desplazamiento de los años 1945-55 ocurrió en todas partes. La variada intensidad de tal movimiento, y el hecho de que numerosas personas encontraron empleos productivos en las ciudades, influyeron en los cambios proporcionales de la población urbana marginal, de modo que estos no revelan ninguna tendencia uniforme.

Por lo que toca a la población inactiva que vive de sus rentas, cabe señalar que desde los tiempos coloniales las ciudades latinoamericanas han servido de residencia a ricos terratenientes, que por tradición habitan en las

ciudades y no en el campo. Pese a esta característica especial, la función residencial de las ciudades de América Latina no es tan importante como lo es en los países más adelantados del mundo. Los países latinoamericanos en general tienen una proporción menor de personas que viven de un ingreso que no ganan —rentistas, jubilados, estudiantes, personas recluidas en instituciones, etc.— que los países económicamente más desarrollados. Aunque la totalidad de esas personas se concentra en las ciudades, su fuerza numérica total no es tan grande como para ejercer una gran influencia sobre el crecimiento urbano. Sin embargo, debe señalarse que personas como los rentistas y jubilados emplean en general gran número de sirvientes y contribuyen en forma muy importante a las actividades comerciales y de otro tipo en las zonas urbanas, estimulando así indirectamente el flujo de personas de las zonas rurales.

Durante los últimos 10 años la proporción de población urbana total representada por personas que viven de sus rentas ha aumentado lentamente sin modificar, sin embargo, las características principales de la estructura urbana de América Latina, en la cual —salvo algunas excepciones— los servicios mantienen su poderoso predominio.

CONCLUSION

En este artículo se trata de analizar varias formas de transformación estructural del empleo que han acompañado al crecimiento económico y que han influido a su vez sobre la modalidad del desarrollo en América Latina. De esas modificaciones las más importantes han sido un proceso intensivo de urbanización; la evolución de actividades agrícolas hacia actividades no agrícolas, con un crecimiento más rápido en los servicios que en los demás sectores; los cambios en la composición del empleo en la manufactura por un lado de la industria pequeña (artesanal o talleres) y por otro de la fabril, así como los operados en el peso relativo de las ramas particulares de la producción fabril misma; y, por último, las modificaciones dentro de los distintos sectores de la economía que han redundado en mejoras sustantivas de la productividad.

El crecimiento extraordinario de la población urbana refleja en gran parte —sobre todo cuando se trata de ciudades grandes con excepción de las capitales— el papel que ha desempeñado la expansión industrial en el crecimiento económico durante el decenio 1945-55. Sin embargo, hay otras fuerzas económicas y sociales, como el mayor nivel de ingresos o la redistribución del ingreso relacionadas con las actividades de exportación, así como la atracción que ejerce la vida urbana, que han ejercido una influencia poderosa en el movimiento de la población hacia las ciudades. Esos movimientos de mano de obra suelen darse hacia ocupaciones y modos de vida que consumen más energía²¹. Aparte del acelerado crecien-

to demográfico, esto origina por sí mismo una demanda adicional de alimentos y manufacturas que da nuevo estímulo al crecimiento económico.

Sin embargo, los datos antes presentados revelan que, aunque hay grandes diferencias entre los países, el empleo y la producción de bienes físicos no estuvo a la altura del incremento de los servicios (excluidos los de transporte y los servicios de utilidad pública) y de la población urbana. El número de empleados en la manufactura en por ciento del total de población activa se mantuvo más o menos constante en todo el período; por otra parte, hubo una disminución significativa del empleo agrícola. En otras palabras, el desplazamiento de una creciente población activa desde la agricultura a los servicios fue más intenso que el movimiento correspondiente hacia la industria.

Es éste un asunto que requiere una investigación más detallada y minuciosa, sobre todo en lo que se refiere a la tasa de capitalización que sería necesaria para aprovechar plenamente la mano de obra disponible a distintos niveles de desarrollo económico. Cualesquiera que sean las causas —capitalización insuficiente, urbanización rápida, desequilibrio entre agricultura e industria, u otras— el incremento de los servicios no parece justificarse del todo, por lo menos en determinados países latinoamericanos, a la luz de un mejoramiento de la productividad agrícola y de una expansión de la producción industrial. Según prueba la experiencia de los Estados Unidos y de otros países avanzados de Europa occidental, una economía sólo puede mantener el incremento constante del empleo total en los servicios a una tasa satisfactoria de crecimiento cuando ha logrado ya una elevada productividad mediante el progreso técnico de la producción primaria y secundaria.

²¹ Para mayores informaciones acerca del efecto del cambio de ocupación sobre las modalidades de consumo y vida, véase «Tres aspectos sociológicos del desarrollo económico» en *Revista de la Comisión Económica para América Latina*, Bogotá, agosto de 1955, número especial, pp. 58 ss.

Nota explicativa

Las estadísticas que se presentan en este artículo deben considerarse como documentación básica o ilustraciones para un análisis de la estructura del empleo y su evolución en América Latina durante el decenio 1945-55. Por ese motivo, difieren de las que suelen publicarse en los anuarios estadísticos, censos económicos y otras publicaciones de índole puramente estadística.

En primer lugar, cuando no existen estadísticas oficiales, hacer una estimación es con frecuencia preferible a no presentar cifra alguna. Por consiguiente, en los cuadros de este trabajo se incluyen a veces estimaciones con un margen de error más amplio que el generalmente permitido en las publicaciones estadísticas. La escasez general de informaciones sobre los problemas de la mano de obra en América Latina obliga al uso frecuente de esas estimaciones; en caso contrario, resultaría demasiado incompleto el análisis de los fenómenos y sus modificaciones.

En segundo lugar, las estadísticas nacionales disponibles se han ajustado según definiciones más uniformes, para lograr su comparabilidad en el plano internacional. Por eso, las cifras que aquí aparecen difieren en muchos casos de las que dan las publicaciones nacionales o las de las Naciones Unidas y sus organismos especializados.

Por último, se han adoptado determinados métodos de recopilación con miras al destino especial que se daría a los datos. Ello no supone necesariamente que para otros fines no hubieran sido preferibles otros métodos.

Las pequeñas diferencias entre los componentes y los totales en algunos cuadros se deben a haberse redondeado las cifras.

Los cuadros incluyen la información recibida hasta mediados de 1956. En general, las cifras de fecha más reciente a la de los últimos censos demográficos y económicos deben considerarse provisionales y están sujetas a revisión.

En general las cifras de población correspondientes a los años 1925-55 se han tomado del *Demographic Yearbook, 1955* y las del último año del período señalado, de *Population and Vital Statistics Reports (Estudios Estadísticos, Serie A)* con excepción de las relativas a Bolivia, Haití y —para 1953-55— Chile. Las cifras sobre producto bruto y todas aquellas que se refieren al conjunto de América Latina son las calculadas por la Comisión Económica para América Latina.

La lista de fuentes y la explicación detallada de los métodos de estimación hubieran representado tanto espacio que no ha parecido adecuado incluirlos en el marco de un simple artículo. Aparecerán próximamente en el *Estudio sobre la Mano de Obra en América Latina* que tiene en preparación la Secretaría.

POSIBILIDAD DE EXPANSION DE LA PRODUCCION TRIGUERA EN EL BRASIL*

El acelerado aumento del consumo de trigo —global y por habitante— registrado en el Brasil durante los últimos años y el proceso que entraña la satisfacción de ese consumo han constituido problemas de gran importancia para la agricultura y el comercio exterior del país.

Para cubrir esa creciente demanda que obedece al crecimiento de la población, los mayores ingresos, la ampliación de las redes de transporte y distribución y, en parte, a la política del gobierno de mantener un buen precio relativo para la harina y sus derivados, fue preciso incrementar progresivamente las importaciones. Al propio tiempo, y con el fin de atenuar la presión del comercio triguero sobre la capacidad para importar, el gobierno intensificó su campaña de fomentar la produc-

ción nacional, concediendo a los productores precios muy beneficiosos y otorgándoles amplias facilidades para el cultivo. Se trató así de aprovechar una extensa zona de los tres estados del extremo sur, donde se puede cultivar el trigo en condiciones económicas y existen bastantes recursos para producir una parte importante de las necesidades de consumo.

Pese a las dificultades que fue necesario vencer, la producción triguera experimentó en pocos años un desarrollo extraordinario, que se destaca como uno de los mayores de la historia agrícola brasilera. Con todo, queda aun mucho por hacer y hay múltiples problemas que reclaman solución, sobre todo si se pretende estabilizar las importaciones y abastecer con producción interna los rápidos aumentos del consumo.

I. LA DEMANDA

Aunque el consumo de trigo por habitante en los últimos 30 años registra variaciones erráticas de corta duración, debidas sobre todo a dificultades de importación, la tendencia a largo plazo es de franco ascenso y se acentúa en el último decenio. Así, en tanto que en el quinquenio 1925-29 el consumo medio fue de 32 kilogramos por habitante, en 1951-55 llegó a 39 kilogramos registrándose en 1955 el consumo más alto de la historia del país: 47 kilogramos por habitante.

Gracias al rápido incremento de su consumo, el trigo se ha convertido en uno de los componentes principales de la dieta brasileña. En efecto, de acuerdo con los cálculos de consumo aparente, sólo sería superado por el maíz, la mandioca y el arroz en términos de volumen. (Véase el cuadro 1.)

Visto en su aspecto más amplio —aumentos por habitante más aumentos generados por el crecimiento de la población—, el consumo aparente del país creció a más del doble, subiendo desde el promedio de 1 millón de toneladas en 1925-29 al de 2,22 millones en 1951-55. Sin embargo, un aumento tan acelerado no revela la verdadera situación de la demanda, pues, a pesar de los esfuerzos realizados para mantener abastecido el mercado, existen muchas zonas —sobre todo en las regiones alejadas de los grandes centros urbanos y muy especialmente en el norte y noreste del país— donde la harina y sus productos no llegan en cantidades suficientes para cubrir la demanda normal. A consecuencia de este abastecimiento deficiente, se ha creado un mercado negro en el que la harina ha llegado a cotizarse al doble del precio oficial. Según estimaciones de distintos círculos

* En el presente artículo se analizan, sobre hechos y datos concretos, el consumo y la producción de trigo en el Brasil y sus perspectivas, con independencia de toda cuestión de política económica. La exposición de los hechos se ha comprimido en lo posible para poder prestar más atención a las proyecciones que se han hecho sobre los resultados del análisis. Así pues, esa parte del artículo debe considerarse como una primera y sintética presentación de fenómenos que se examinarán en forma más extensa y completa en un estudio próximo a publicarse.

Cuadro 1

BRASIL: CONSUMO APARENTE POR HABITANTE DE ALGUNOS ALIMENTOS PRINCIPALES
(Kilogramos)

	Trigo ^a	Arroz	Frijol	Papas	Carne ^b
1925-29	32	27	21	9	... ^c
1930-34	28	31	20	10	... ^c
1935	29	35	22	10	... ^c
1936	30	31	22	9	26
1937	29	31	21	8	27
1938	32	37	22	10	26
1939	29	35	20	13	25
1940	24	31	19	11	20
1941	24	40	21	11	21
1942	28	42	19	10	19
1943	29	41	21	12	18
1944	34	43	23	10	17
1945	32	45	21	13	16
1946	17	55	21	12	18
1947	25	49	21	12	19
1948	25	47	23	13	20
1949	27	54	25	15	21
1950	32	60	23	14	21
1951	36	58	23	14	22
1952	31	51	21	14	21
1953	42	57	25	15	21
1954	42	55	27	15	21
1955	47	53	25	15	...

FUENTE: CEPAL, a base de datos oficiales.

^a Incluye harina de trigo en términos de trigo.

^b Incluye solamente la carne beneficiada en establecimientos controlados.

^c No hay datos.

oficiales y particulares, la demanda efectiva a los precios y nivel de ingreso vigente en 1955 habría sido entre 20 y 30 por ciento superior al consumo aparente de ese año.

Diversas causas se han conjugado para colocar el consumo de trigo y sus derivados al nivel en que ahora se encuentra.

Cuadro 2

BRASIL: PRECIOS PROMEDIOS PARA EL CONSUMIDOR Y PRECIOS RELATIVOS DE ALGUNOS ALIMENTOS QUE COMPITEN CON EL PAN EN LA DIETA BRASILEÑA

Años	Precio por kilogramo (en cruzeiros)				Relación de precios (en porcentajes)		
	Harina de mandioca	Maíz	Arroz	Pan	Harina de mandioca Pan	Maíz Pan	Arroz Pan
PROMEDIO PARA FORTALEZA Y JOÃO PESSÓA							
1938	0,7	0,40	1,60	2,70	0,27	0,16	0,58
1945	1,30	0,92	2,72	3,00	0,45	0,31	0,91
1948	1,90	1,50	3,90	7,80	0,25	0,20	0,50
1949	2,60	1,50	4,50	7,50	0,35	0,20	0,61
1950	2,60	1,40	4,50	6,80	0,39	0,21	0,67
1951	3,80	2,05	5,00	6,90	0,56	0,30	0,72
1952	4,50	2,90	5,80	8,25	0,55	0,35	0,71
1953	5,15	3,60	9,50	7,95	0,65	0,45	1,19
1954	4,45	2,50	10,25	8,45	0,53	0,30	1,21
1955	4,60	2,95	11,20	9,70	0,47	0,30	1,15
PROMEDIO PARA RÍO DE JANEIRO Y SÃO PAULO							
1938	0,95	0,55	1,85	1,75	0,54	0,32	1,06
1945	1,54	1,26	3,40	2,72	0,57	0,46	1,25
1948	2,50	2,20	4,70	6,10	0,41	0,36	0,77
1949	2,75	3,30	5,85	5,25	0,52	0,44	1,11
1950	2,70	2,15	5,60	4,50	0,60	0,48	1,24
1951	2,80	2,50	5,50	4,30	0,65	0,59	1,28
1952	4,60	3,20	7,05	5,50	0,84	0,58	1,28
1953	5,50	3,80	12,15	6,00	0,92	0,63	2,02
1954	5,60	4,15	14,25	7,10	0,79	0,58	2,01
1955	5,65	4,85	15,95	8,90	0,63	0,54	1,79

FUENTE: CEPAL a base de datos oficiales.

Al analizar la geografía del consumo de este cereal en el Brasil, se advierte que, por las características ecológicas de las distintas regiones y por las dificultades de transporte y distribución, se han desarrollado hábitos alimenticios muy diferentes. Mientras que en las ciudades grandes y medianas —especialmente del centro y del sur— y en la zona rural del sur el trigo constituye uno de los principales componentes de la dieta, en las ciudades del norte y noreste, en los pueblos pequeños y en la zona rural del resto del país es un alimento secundario y, a veces, hasta desconocido.

En consecuencia puede concluirse que el trigo es un alimento que se consume sobre todo en las ciudades y que el aumento de su consumo está esencialmente ligado al crecimiento urbano. Este último actúa no sólo por el mayor número de habitantes que se incorporan a las facilidades de abastecimiento que ofrecen las ciudades, sino también por los mayores ingresos de las poblaciones que habitan en ellas. Para comprobarlo basta observar la gran similitud entre las tasas de crecimiento de los grandes centros urbanos y las de aumento del consumo global de trigo en el país, vistas a través de los censos y de las cifras de consumo aparente.

Al mismo tiempo que aumentaba el consumo total y por habitante en las ciudades, progresaba el abastecimiento de las zonas alejadas. La constante ampliación de la red de comunicaciones y el consiguiente mejoramiento de los sistemas de distribución permitió extender la frontera del consumo triguero más allá de las ciudades normalmente accesibles, llevándola a pueblos más pequeños e incluso a algunas zonas agrícolas. En esta forma se ha creado un enorme mercado potencial. Ade-

más, en las zonas apartadas existe una demanda insatisfecha de cierta magnitud, debido a las dificultades existentes para el abastecimiento normal.

Los mayores ingresos de la población han desempeñado un papel importante en el aumento de la demanda. Es un hecho establecido que el consumo en los grupos de bajos ingresos tiene una elasticidad-ingreso de la demanda cercana a la unidad y que ésta va disminuyendo a medida que se pasa a los sectores de rentas mayores, llegando en algunos casos a ser negativa. Aun cuando las informaciones asequibles no permitieron comprobar este fenómeno en todos los sectores, un estudio realizado en dos barrios obreros de una ciudad del noreste reveló con qué rapidez aumenta la proporción de familias que consumen alimentos derivados del trigo en cuanto mejora su ingreso. Para el país en general se calcula una elasticidad-ingreso de la demanda de 0,6.

También tienen especial influencia en el consumo los precios relativos y los hábitos alimenticios. La política gubernamental de conceder subsidios cambiarios a la importación de trigo y de mantener un nivel artificial de precios bajos para la harina y algunos de sus productos permitió que estos precios aumentaran en menor proporción que los de otros alimentos que competían con ellos en la dieta, favoreciendo así su consumo y haciendo posible, en algunos casos, el desplazamiento de los productos sucedáneos. Si se analizan las relaciones de precios entre el pan y otros alimentos competidores (véase el cuadro 2), se observa que son más favorables para el pan a medida que pasa el tiempo. La ventaja coincide claramente con el rápido avance del consumo registrado en los últimos años.

Cuadro 3

BRASIL: PRODUCCION, IMPORTACION Y CONSUMO APARENTE DE TRIGO, TOTAL Y POR HABITANTE

Años	Producción (Miles de toneladas)	Importación*	Consumo aparente		Composición porcentual del consumo	
			Total (miles de toneladas)	Por habitante (Kilogramos)	Producción	Importación
1925	114,9	749,0	863,9	28	13	87
1926	147,5	850,1	997,6	32	15	85
1927	112,9	879,1	992,0	31	11	89
1928	125,4	985,9	1.111,2	34	11	89
1929	125,0	972,4	1.097,4	33	11	89
1930	135,2	859,7	995,0	30	14	86
1931	170,5	881,0	1.051,6	31	16	84
1932	141,6	779,3	920,9	26	15	85
1933	164,2	917,6	1.081,8	30	15	85
1934	156,0	946,9	1.102,9	30	14	86
1935	144,5	944,9	1.089,4	29	13	87
1936	146,1	990,4	1.136,6	30	13	87
1937	143,6	988,2	1.131,7	29	13	87
1938	149,4	1.096,8	1.246,2	32	12	88
1939	137,7	1.013,7	1.151,0	29	12	88
1940	101,1	883,0	984,1	24	10	90
1941	101,7	919,8	1.021,6	24	10	90
1942	231,4	967,4	1.198,9	28	19	81
1943	216,7	1.078,1	1.295,0	29	17	83
1944	223,1	1.302,1	1.525,2	34	15	85
1945	170,6	1.287,1	1.457,7	32	12	88
1946	233,3	550,9	784,2	17	30	70
1947	212,5	1.009,0	1.221,5	25	17	83
1948	359,7	871,6	1.231,0	25	29	71
1949	405,1	988,4	1.393,6	27	29	71
1950	437,5	1.237,6	1.675,1	32	26	74
1951	532,4	1.393,2	1.925,6	36	28	72
1952	423,6	1.265,3	1.688,9	31	25	75
1953	689,5	1.657,8	2.347,3	42	29	71
1954	771,6	1.646,1	2.417,8	42	32	68
1955	871,3	1.854,8	2.726,2	47	32	68

FUENTE: CEPAL a base de datos oficiales.

* Trigo y harina de trigo en términos de trigo.

II. EL ABASTECIMIENTO

Hasta mediados de los años cuarenta, el Brasil dependía del exterior para satisfacer más del 80 por ciento de su demanda de trigo. A partir de esa época y gracias a un activo programa de fomento, la producción nacional ha ido ganando terreno, y en 1954 y 1955 satisfizo poco más del 30 por ciento de las necesidades totales del país. Con todo, y a consecuencia del rápido aumento del consumo, el país todavía debe obtener en el extranjero las dos terceras partes de lo que requiere para su consumo. (Véase el cuadro 3.)

1. LAS IMPORTACIONES

Hasta 1949 las importaciones de trigo y harina eran el renglón que más pesaba sobre la capacidad para importar del Brasil, pues en términos de valor superaba con creces a cualquier otro producto comprado en el extranjero. Más tarde, cedieron el primer lugar a las importaciones de combustibles, que crecieron con rapidez al desarrollarse los transportes motorizados.

Durante los últimos 30 años el Brasil ha debido dedicar, en promedio, alrededor del 12 por ciento del valor total de sus importaciones a la compra de trigo y harina. Sin embargo, en los últimos cinco años esa proporción bajó a sólo 8,4 por ciento, no porque se redujeran las compras de estos productos en el exterior, sino como

resultado de un fuerte aumento del valor total de las importaciones que en promedio subieron en casi 150 por ciento en comparación con el quinquenio anterior, en tanto que el valor de las importaciones de trigo y harina sólo aumentó en 72 por ciento.

La necesidad de importar trigo ha ejercido una presión constante sobre el balance de pagos del Brasil. En general, la mayoría de sus importaciones han podido efectuarse a través de acuerdos comerciales con la Argentina, el Uruguay y otros países, pero en repetidas oportunidades (1932, 1946, 1947, 1948 y 1952), y casi siempre a consecuencia de las limitadas disponibilidades exportables de esos países, ha tenido que recurrir a la zona dólar para cubrir parte importante de sus necesidades. A partir de 1945 esas compras nunca bajaron del 8 por ciento del total importado y en 1951 y 1953 ascendieron a 39 y 43 millones de dólares respectivamente. Si bien esas sumas no representan más que una pequeña proporción de los dólares que ingresan al país, no es menos cierto que en la etapa de activo desarrollo económico que atraviesa el país son indispensables todos sus recursos de divisas de libre convertibilidad para la adquisición de los bienes de capital, las materias primas y los artículos de consumo que no puede producir.

Las importaciones brasileñas de trigo han sufrido numerosas contracciones en los últimos 30 años sobre todo

Cuadro 4

BRASIL: IMPORTACIÓN DE TRIGO Y HARINA DE TRIGO SEGÚN LA PROCEDENCIA

(Toneladas)^a

Años	Total general	Argentina	Canadá	Estados Unidos	Uruguay	Otros países
1925-29.	887.300	702.644	24.824 ^b	132.316	31.702	779
1930-34.	876.910	675.833	4.766 ^b	181.704	13.144	2.415
1935-39.	1.006.808	978.772	451 ^b	7.440	15.594	4.590
1940-44.	1.030.095	1.006.108	121 ^c	15.707	9.600	2.578 ^c
1945-49.	941.414	562.338	9.110	326.594	95.364	5.226
1950-54.	1.440.023	762.735	127.105	357.162	103.444	111.971 ^b
1950.	1.237.623	963.439	19.965	116.264	2.968	134.987
1951.	1.393.214	925.151	80.132	321.470	66.457	4
1952.	1.265.310	45.253	119.299	948.815	157.943	..
1953.	1.657.839	1.117.749	206.422	256.717	31.779	45.172
1954.	1.646.127	762.081	209.709	142.544	264.071	267.722

FUENTE: CEPAL a base de datos oficiales.

^a Para la conversión de harina en trigo se usó un coeficiente de extracción de 72 por ciento.^b Promedio de cuatro años.^c Sólo se hizo una importación en el quinquenio; la cifra indica el volumen total y no el promedio quinquenal.

a causa de las malas cosechas de la Argentina, su proveedor principal. Sólo en tres ocasiones el fenómeno se dió por motivos distintos. En el período 1930-32, la capacidad para importar del Brasil se vio seriamente afectada por la crisis mundial y fue menester restringir en parte las compras en el exterior. Sin embargo, la relativa inelasticidad de la demanda hizo que las importaciones de trigo disminuyeran en menor porción que las importaciones totales. La segunda vez fue en el período 1939-1942, y se debió a las crecientes dificultades que el país venía experimentando en su balance de pagos. Se redujeron entonces las importaciones de trigo, reemplazándose obligatoriamente ese cereal por sucedáneos para la panificación. Por último, en el período 1946-48, dada la escasez de trigo en el mercado mundial, la Argentina elevó sus precios y reorientó sus exportaciones para sacar mayor provecho del mercado, y el Brasil se vió obligado a reducir sus compras en ese país a poco más de una tercera parte del nivel registrado en el quinquenio anterior. (Véase el cuadro 4.)

Para asegurar su abastecimiento, el Brasil ha concertado diversos acuerdos de intercambio con sus proveedores habituales: la Argentina y el Uruguay. Con el primero, siempre que los saldos exportables pasen de cierto límite y los precios correspondan a los del mercado mundial, hay un compromiso de adquirir 1,2 millones de toneladas anuales, y con el segundo, 300.000 toneladas, a cambio de productos tropicales y semi-tropicales, sobre todo maderas. Debido a las fluctuaciones de su producción y a los compromisos con otros clientes, la Argentina ha podido llenar su cuota sólo en contados años.

En 1955 el Brasil firmó un acuerdo con los Estados Unidos para adquirir con crédito a largo plazo, 500.000 toneladas de trigo y cantidades menores de otros productos agrícolas pagaderas en su mayor parte en crueros.¹

¹ En diciembre de 1956 el Brasil suscribió un nuevo contrato con el gobierno norteamericano para la provisión de 1,8 millones de toneladas de trigo y harina en un período de tres años, a contar de la fecha del contrato. La compra se verificó a base de un préstamo a 40 años plazo, pagadero en crueros, con arreglo a la ley de excedentes agrícolas de los Estados Unidos. En una de las cláusulas, el Brasil declara a los Estados Unidos como proveedor normal y además se compromete a comprar un

Con el fin de poner el pan al alcance de las clases populares, el gobierno ha intervenido en todas las fases del comercio y la industrialización del trigo y sus subproductos. La principal medida destinada a abaratar el pan es la concesión de un fuerte subsidio cambiario a las importaciones de trigo y harina. Hasta 1953 se le concedió siempre la tasa preferencial mínima de 18,72 crueros por dólar. Al establecerse el régimen de sobretasas y remates de divisas, se mantuvo al trigo y la harina en la categoría de mayor preferencia: 18,62 crueros de cambio básico con una sobretasa de 7 crueros por dólar, o sea un total de 25,82 crueros.²

2. LA PRODUCCIÓN

Hasta 1938 la producción triguera del Brasil se mantenía prácticamente estacionaria, variando sólo en función de los cambios meteorológicos. Librado a su propia iniciativa, el agricultor recibía escasa ayuda directa del estado y se limitaba a producir en pequeña escala, sobre todo para satisfacer sus propias necesidades, aunque en ocasiones podía comercializar algunos excedentes.

La mayor parte del trigo se producía en las zonas denominadas "coloniales" de los estados de Río Grande do Sul, Santa Catarina y Paraná. Regiones de topografía accidentada, predominaba en ellas la pequeña propiedad y, debido a múltiples factores, la técnica del cultivo se había mantenido en el mismo estado primitivo en que la introdujeron los primeros "colonos".

Ante las crecientes dificultades que a partir de 1932 fue encontrando para abastecer el consumo con trigo importado, el gobierno decidió en 1937 emprender el fomento integral de la producción nacional, convencido de que en la región meridional existía una zona bastante extensa y con buenas condiciones ecológicas para producir, si no todo, por lo menos parte importante de lo que requería el consumo. Se adoptaron diversas medi-

mínimo de 80.000 toneladas anuales adicionales con sus propios recursos.

² En 1955 el dólar libre osciló entre un máximo de 87 crueros y un mínimo de 66. En los remates de monedas extranjeras, el dólar alcanzó a cotizarse a 349 crueros en la quinta categoría, 213 en la cuarta, 169 en la tercera y 111 en la segunda.

Cuadro 5

BRASIL: SUPERFICIE CULTIVADA Y VOLUMEN DE LA PRODUCCIÓN DE TRIGO

Años	Superficie (Miles de hectáreas)					Volumen de la producción (Miles de toneladas)				
	Brasil	Panamá	Santa Catarina	Río Grande do Sul	Otros	Brasil	Panamá	Santa Catarina	Río Grande do Sul	Otros
1925-29	135	4	2	129	...	128	4	2	122	
1930	164	22	3	139	...	171	22	2	146	...
1931	142	26	4	111	...	142	26	4	111	...
1932	164	20	5	139	...	164	20	5	139	...
1933	168	30	6	132	...	156	26	5	125	...
1934	172	26	7	139	...	145	21	5	118	...
1935	145	23	6	116	...	146	23	5	118	...
1936	154	23	6	125	...	144	20	5	118	...
1937	162	27	8	126	...	149	25	9	115	...
1938	170	9	17	143	...	137	8	13	116	...
1939	207	14	19	174	...	101	12	11	77	...
1940	201	13	21	165	2	102	11	16	74	...
1941	272	16	37	216	2	231	14	35	181	1
1942	277	19	47	208	3	217	16	40	160	1
1943	292	18	50	219	3	223	16	46	161	1
1944	328	19	48	261	...	171	16	32	122	...
1945	316	24	40	251	...	233	15	39	179	...
1946	301	25	48	227	...	213	13	31	168	...
1947	391	26	73	292	...	359	22	77	259	...
1948	536	35	89	411	...	405	33	85	287	...
1949	630	52	97	479	2	437	49	99	287	2
1950	652	57	101	490	4	532	47	107	376	2
1951	725	58	106	557	3	424	38	72	310	3
1952	810	63	136	605	5	689	51	132	503	3
1953	910	72	150	683	5	772	50	138	580	3
1954	1,081	76	146	855	3	871	57	112	699	2
1955	1,120	70	140	910	4	983	59	124	797	2

FUENTE: CEPAL a base de datos oficiales.

das, entre ellas, la creación de estaciones experimentales, la multiplicación y la distribución de semillas mejoradas,³ la fijación de un precio mínimo, y la garantía de un mercado. Con esos estímulos, la superficie cultivada aumentó de 170.000 hectáreas en 1938 a 328.000 en 1944.

Los agricultores habían venido observando con creciente interés las experiencias que organismos oficiales y algunos particulares realizaban en las praderas naturales —zona de “Campo Gerais”— de las regiones central y sur del estado de Río Grande do Sul, cuyas tierras, de topografía suavemente ondulada pero pobres en elementos nutritivos y de elevada acidez, se habían dedicado hasta entonces a una ganadería muy extensiva y de poco rendimiento.⁴ Se comprobó que esas tierras daban buenos resultados económicos empleando fertilizantes y correctivos, sembrando variedades aptas y usando maquinaria. El gobierno inició una activa campaña de fomento y propaganda destinada a incrementar la producción en forma acelerada. Se intensificó la ayuda técnica al agricultor, se amplió el servicio de distribución de semillas seleccionadas, se dieron facilidades para la importación y aplicación de fertilizantes, y se aumentó la mecanización mediante el arrendamiento de maquinaria, la importación directa de equipos por parte de organismos oficiales y su venta al costo a los agricultores.

³ La creación y la aclimatación de variedades adecuadas para los diversos ambientes ecológicos de la región fue el principal objetivo de las diversas estaciones experimentales que venían trabajando desde el decenio de los 20.

⁴ Esta región y las similares del mismo estado y los de Santa Catarina y Paraná serán denominadas en adelante “zona de campo”.

También se inició la concesión de créditos especiales para financiar el cultivo y la adquisición de maquinaria.

Cuadro 6

BRASIL: PRECIOS MÍNIMOS PARA LA PRODUCCIÓN NACIONAL DE TRIGO FIJADOS POR EL GOBIERNO Y PRECIOS MEDIOS DE IMPORTACION PARA EL TRIGO EXTRANJERO

(Cruceros)

Año	Precio básico (con envase)		Precio medio del trigo importado, por kilogramo (sin envase) ^a
	(Por saco)	(Por kilogramo)	
1938	36	0,60	0,52
1941	48	0,80	0,54
1942	52 ^b	0,86	0,61
1944	60	1,00	0,91
1946	60	1,00 ^c	1,92
1948	170	2,83	3,66
1949	170	2,83	2,42
1950	150	2,50	1,65
1951	170	2,83	1,85
1952	150	2,50	2,14
1953	180	3,00 ^d	2,09
1953	230	3,83 ^e	2,09
1954	300	5,00	2,22
1955	420	7,00	2,18

FUENTE: CEPAL a base de datos oficiales.

^a Calculado al cambio oficial fijado para las importaciones.^b Para trigo de peso específico de 80.^c Refiérese al precio mínimo fijado por la Portaria No. 18 de 9 de enero de 1946, la cual, a su vez, deja libre de controles los precios máximos.^d 29 de abril de 1953.^e 4 de diciembre de 1953.

Con todo, el aliciente decisivo fue el del precio. La alta cotización del trigo en el mercado internacional influyó en la del producto nacional, pues tan pronto como se decretó en 1946 la libertad de comercio, el precio del trigo experimentó un alza de más del 70 por ciento con respecto al año anterior. La relación de precios del intercambio para el trigo mejoró en la medida necesaria para compensar su elevado costo relativo de producción y garantizar la inversión de capitales, con objeto de ampliar la producción y mejorar la productividad. Con ello, este cereal quedó en una situación favorable para competir por los factores de producción con otros cultivos o explotaciones.

Gracias a esas medidas y a la incorporación de las

tierras de campo, se inició el verdadero auge del cultivo triguero. Entre 1946 y 1949 la superficie cultivada pasó de 301.000⁵ a 630.000 hectáreas y la producción aumentó de 213.000 a 437.000 toneladas. (Véase el cuadro 5.)

La intensificación ulterior de las medidas de fomento y sobre todo la fijación anual de precios de garantía remunerativos (véase el cuadro 6), la mecanización y el crédito, permitieron que con escasos cambios se mantuviera el ritmo de expansión del cultivo. En 1955 se logró una superficie cultivada de 1,12 millones de hectáreas y una producción de casi un millón de toneladas, que equivale a 32 por ciento del consumo aparente del país.

III. SITUACIÓN ACTUAL DE LA PRODUCCIÓN Y SUS PRINCIPALES PROBLEMAS

La adaptabilidad ecológica del trigo permite su cultivo en diversas regiones del Brasil. Sin embargo, su explotación comercial se realiza casi exclusivamente en los estados de Río Grande do Sul, Santa Catarina y Paraná. Se estima que en los demás estados, el cultivo se encuentra todavía en su fase experimental y que serían necesarios muchos trabajos de investigación hasta encontrar variedades de rendimiento suficiente como para poder competir con los cultivos tradicionales.

En la zona productora principal el cultivo del trigo se divide en dos sectores distintos: el pequeño cultivo, o "colonial", y el cultivo mecanizado, en escala mediana o grande, de la "zona de campo". Ambos tienen características propias, y se diferencian por la clase de suelo, los sistemas de cultivo, el régimen de tenencia de la tierra y otros aspectos técnicos y económicos.

1. EL PEQUEÑO CULTIVO

El pequeño cultivo está concentrado en la "zona colonial" de los tres estados nombrados; ocupa tierras de buena fertilidad que originalmente estaban cubiertas de bosques o vegetación arbustiva alta. Su topografía, por lo general muy accidentada, limita al mínimo las posibilidades de mecanización y hace incluso difícil el uso de implementos de tracción animal. El tamaño medio de la propiedad varía entre 25 y 35 hectáreas, pero el elevado insumo de mano de obra que requiere cualquier cultivo y su relativa escasez reducen la superficie de explotación a la que pueden atender los miembros de la familia del "colono". La superficie media de cultivo oscila así entre 5 y 7 hectáreas. De ella, alrededor de un tercio puede estar sembrada de trigo y el resto de otros cultivos, principalmente maíz.

Por combinarse distintos factores físicos, económicos y sociales adversos, la región ha progresado muy poco en cuanto a sus sistemas de explotación y trabajo. Se emplean todavía métodos primitivos de cultivo que, amén de su baja productividad, provocan la erosión y empobrecimiento progresivos de los suelos. Para poder continuar su cultivo, aun con mediocres rendimientos, en muchas zonas es necesario recurrir a largos períodos de descanso con el fin de devolver parcialmente la fertilidad al suelo. Las técnicas de conservación de suelos y la rotación científica de los cultivos son prácticamente desconocidas.

En la región "colonial" del estado de Río Grande do

Sul están casi agotadas las posibilidades de ampliar la superficie del cultivo triguero. Distinta es la situación en los estados de Santa Catarina y Paraná, pues existen amplias zonas de reciente ocupación, con suelos vírgenes de elevada fertilidad. En ellas el cultivo del trigo ha crecido rápidamente, y se ha duplicado con creces entre 1947 y 1931. Sin embargo, no son muy propicias las perspectivas de una rápida expansión de la superficie cultivada. La vegetación boscosa y la topografía irregular y a veces abrupta dificultan la habilitación de nuevos suelos. La escasez de mano de obra y los elevados insumos necesarios para el cultivo constituyen otros impedimentos importantes.

A pesar de esas dificultades, la zona "colonial" tiene buenas perspectivas de aumentar su producción mediante la tecnificación e intensificación de las prácticas culturales en la superficie de cultivo existente. Podrían lograrse aumentos significativos en los rendimientos dentro de plazos relativamente cortos por medio de una campaña intensiva de fomento combinada con el uso adecuado de campos de demostración y ayuda técnica. Los objetivos de esa campaña serían generalizar el uso de semillas seleccionadas, de fertilizantes y pesticidas; mejorar las técnicas de cultivo manual y promover la adopción de prácticas de conservación de suelos y rotación de cultivos. Una campaña de ese tipo no podría llevarse a cabo sin el establecimiento de un sistema amplio de crédito controlado que esté al alcance del agricultor.

En 1955 el cultivo de la zona colonial abarcó poco menos de la mitad (alrededor del 47 por ciento) de la superficie triguera total del país.

2. EL CULTIVO MECANIZADO

Desde mediados de los años 40, y con mayor intensidad después de 1950, la expansión del cultivo triguero se ha realizado principalmente en las praderas naturales del estado de Río Grande do Sul.

El mejoramiento de los precios relativos del producto, la garantía de un mercado y los avances de la técnica permitieron aprovechar con ventaja las extensas superficies de estas tierras planas o ligeramente ondulantes.

⁵ Entre 1944 y 1946 se redujo la superficie de cultivo en 28.000 hectáreas a raíz del empeoramiento de los precios relativos.

En contraposición a los tres factores adversos que habían impedido el cultivo —pobreza del suelo, elevada acidez del mismo y escasez de mano de obra—, la zona reunía diversas ventajas compensatorias: las condiciones de clima eran propicias para el cultivo; el tamaño de la propiedad permitía la organización de empresas grandes y medianas; la topografía hacía posible el empleo de grandes equipos mecanizados que contrarrestaban con ventaja la escasez de mano de obra, y la investigación agronómica había desarrollado variedades y técnicas adecuadas que hacían viable su cultivo en condiciones aceptables, sobre todo con una productividad superior a la de la ganadería, con que antes se ocupaban estas tierras.

Junto a los factores indicados, el mejoramiento de la relación de precios del intercambio de la producción triguera, las diversas medidas de fomento y la intensa propaganda iniciada por el gobierno, permitieron el rápido desarrollo de una agricultura de tipo moderno con fuertes inversiones de capital, una mecanización casi total, técnicas de cultivo avanzadas y un sentido comercial que no tiene precedentes en la actividad agropecuaria de esa región.

Se introdujeron equipos modernos de maquinaria a base de tractores diesel de tamaño mediano o grande, arados y rastras de disco, sembradoras, abonadoras y cosechadoras automotrices o combinadas. Por otra parte, se hizo patente entre los nuevos agricultores una marcada tendencia a adquirir los equipos más modernos que es posible conseguir.

Se estima que de los 8.000 tractores que existían en 1955, en los tres estados del extremo sur del Brasil, alrededor de 5.100 estaban principalmente dedicados al cultivo del trigo.

Los sistemas de cultivo en boga, aun cuando adolecen de múltiples defectos ocasionados por la falta de experiencia de los empresarios en este tipo de cultivo, están bien orientados hacia las técnicas más modernas. Además de la completa mecanización de las labores de preparación, siembra y cosecha, el uso de semillas seleccionadas,⁶ fertilizantes⁷ y pesticidas está bastante generalizado. Se advierte también cierto deseo de emplear sistemas de conservación de suelos, que hasta ahora se refleja sólo en la práctica muy generalizada —pero insuficiente para la protección eficaz— de sembrar en curvas de nivel.

El cultivo del trigo aparejó un rápido cambio en el régimen de tenencia de la tierra, aumentando rápidamente el de arrendamiento y, en menor escala, el de aparcería. La mayor parte de los antiguos ganaderos de la región no se interesó por el cultivo y se limitó a arrendar sus tierras a una nueva clase de empresarios que se sintió atraída por las buenas perspectivas comerciales del cultivo y por las grandes facilidades de crédito otorgadas por el estado. Se formaron así empresas de tamaño mediano o grande con una superficie media que fluctúa, —según una muestra estudiada en la región— entre 500 y 600 hectáreas, cultivándose un promedio

⁶ En 1954 se entregaron a los agricultores en venta o préstamo 10.254 toneladas de semillas seleccionadas. En 1955 el estado de Río Grande do Sul por sí solo superó esa cifra, pues repartió 10.433 toneladas.

⁷ En 1954 el consumo de fertilizantes en el cultivo del trigo ascendió a 69.600 toneladas, o sea un promedio de alrededor de 140 kilogramos por hectárea para la "zona de campo", cantidad muy superior a la usada en cualquier otro cultivo.

cercano a las 230 hectáreas de trigo y 50 hectáreas de otros cultivos, o sea lo suficiente para mantener ocupados un equipo de dos tractores de 35 a 45 caballos de fuerza, con los correspondientes aditamentos y una cosechadora automotriz de tamaño grande.

Alrededor del 55 por ciento de las empresas trigueras está en arrendamiento, un 5 por ciento en aparcería y el 40 por ciento restante en manos de sus propietarios.

En esas condiciones, el cultivo triguero se desarrolló con rapidez y en 1947 y 1955 la superficie sembrada se amplió de poco menos de 100.000 hectáreas a alrededor de 565.000 lo que representa aproximadamente el 53 por ciento de la superficie total ocupada por este cereal en las dos zonas de "colonia" y "campo". Aunque hasta ahora los rendimientos medios en la "zona de campo" parecen ser ligeramente inferiores a los que se obtienen en la "zona colonial", las posibilidades de mejorarlos son alentadoras, pues ya en 1955 los rendimientos fueron superiores a 1.500 kilogramos por hectárea en muchas propiedades.

Hay grandes superficies disponibles para ampliar el cultivo en esta región, pues, comprendida la zona de Campos Gerais de los estados de Río Grande do Sul, Santa Catarina y sur de Paraná, y según estimaciones bastante prudentes, algo más de 5 millones de hectáreas se prestan para el cultivo triguero. Sin embargo, con un régimen de explotación racional, que prevea rotaciones adecuadas con pastos artificiales y otros cultivos para conseguir rendimientos económicos y un equilibrio adecuado entre la agricultura y la ganadería, no sería aconsejable destinar al trigo más de 2 millones de hectáreas de estas tierras.

3. PRINCIPALES PROBLEMAS A QUE HACE FRENTE EL CULTIVO TRIGUERO

Los esfuerzos del gobierno y de muchos particulares para mejorar la producción triguera del Brasil han sido fructíferas en cuanto al aumento del volumen de producción y al progreso de la explotación mecanizada. Sin embargo, para llegar al estado actual han debido salvarse numerosos obstáculos. Precisamente a consecuencia de un crecimiento desordenado y de la falta de un plan orgánico que coordine todos los servicios y prevea las inversiones de carácter público y privado que deben realizarse oportunamente, subsisten serias fallas y hay que vencer graves problemas de carácter técnico, económico e institucional, que en muchas oportunidades han sembrado el desaliento y la confusión entre los agricultores. A continuación se hace un resumen de esos problemas:

a) En el aspecto técnico-agrícola

Ayuda técnica. Pese a los esfuerzos realizados por los organismos y funcionarios oficiales, la ayuda técnica que llega al agricultor es relativamente reducida, debido a las limitaciones de personal y al exiguo presupuesto con que se cuenta. Esa escasa colaboración se traduce en los siguientes resultados negativos:

- i) Sistemas de cultivo con serias deficiencias, sobre todo por lo que toca al laboreo y a las variedades de trigo empleadas. Muchos agricultores, especialmente en la "zona de colonia", todavía siembran variedades de escaso rendimiento y muy vulne-

rables a las enfermedades. Los sistemas de multiplicación de semillas seleccionadas han permanecido en manos de los organismos oficiales con la colaboración de los agricultores, pues se trata de un servicio de fomento cuyo mantenimiento representa un desembolso de alguna consideración para el estado. Debido precisamente a este hecho, la oferta no alcanza a cubrir la demanda y sólo se beneficia alrededor del 20 por ciento de los agricultores. Parece que, al menos en un sector importante de la triticultura mecanizada, el uso de semillas seleccionadas está lo suficientemente generalizado como para entregar este servicio a empresas particulares.

- ii) Fuerte aumento en la erosión de los suelos, tanto en el cultivo "colonial" como en el de las "zonas de campo". No existe un plan de conservación de suelos y las prácticas empujadas son deficientes en la mayoría de los casos, limitándose sólo al cultivo del grano en curvas de nivel. Debido a la pendiente del terreno y a las fuertes precipitaciones pluviales, el sistema resulta insuficiente para la protección adecuada del suelo.
- iii) No se practica una rotación adecuada de los cultivos destinados, si no a mejorar, por lo menos a mantener la fertilidad de los suelos. Es relativamente poco lo que se ha investigado sobre el particular en las tierras empleadas para el trigo y las recomendaciones hechas no pueden aplicarse en la mayor parte de los casos porque se carece de las variedades adecuadas de semillas para los cultivos complementarios. Esta deficiencia se hace todavía más patente en los pastos leguminosos, que permitirían establecer una explotación equilibrada con la ganadería.
- iv) Existen recomendaciones generales sobre fertilización, pero la falta de experiencia de tipo local y el desconocimiento de los aspectos económicos de esta práctica redundan en la aplicación desordenada y a veces excesiva de fertilizantes. Los servicios de análisis de suelos y control de los fertilizantes comerciales son todavía deficientes y no alcanzan a cubrir todas las necesidades.
- v) La incorporación de abonos verdes es reducida.

Mecanización. Este problema reviste gran importancia, desde los puntos de vista técnico y económico. El rápido crecimiento del cultivo mecanizado en la zona de praderas naturales no dió tiempo para elaborar una política adecuada de importaciones ni para disponer los medios necesarios para la conservación. Los principales problemas en este aspecto serían los siguientes:

- i) Escasez relativa permanente de maquinaria de los tipos adecuados. Con el fin de salvar sus cosechas, algunos agricultores se han visto obligados a comprar los equipos que les era posible encontrar, aun cuando no reunieran las condiciones técnicamente aconsejables para los trabajos a que se destinaban. En muchas propiedades hay gran variedad de marcas, tamaños y clases de máquinas y ello dificulta y encarece su funcionamiento y conservación. Esta misma escasez eleva en muchos casos el precio de la maquinaria.⁸

- ii) No ha sido posible formar al ritmo requerido los tractoristas, mecánicos y técnicos necesarios para manejar y reparar la maquinaria existente. Por otra parte, tampoco se han instalado las estaciones de servicio indispensables para efectuar reparaciones importantes. Hay escasez de repuestos.

- iii) En el aspecto económico no se ha mantenido una política pareja. Mientras por un lado se dieron grandes facilidades para la importación de un limitado número de máquinas a cambios preferenciales, por otro no se concede el mismo trato al comercio privado de importación. Por ese motivo se han registrado grandes diferencias de precios, que han resultado perjudiciales para el cultivo.

- iv) En términos generales, el costo de operación de la maquinaria agrícola es alto, no sólo por su elevado precio original, sino también por el que tienen los repuestos y reparaciones. La falta de experiencia de tractoristas y mecánicos acorta la vida de las máquinas y aumenta el número y frecuencia de las reparaciones.

- v) La falta de equipos móviles mecanizados de arriendo y la escasez de estaciones de servicio obligan a muchos triticultores a adquirir maquinaria en cantidad mayor de la que sería indispensable y ello acarrea encarecimientos del costo de producción.

b) En el aspecto económico-comercial

Los problemas del agricultor en este aspecto son más variados y en muchos casos se confunden con los de la política económica del país. La importancia de cada uno de ellos y su interrelación impide ordenarlos de acuerdo con la influencia que tienen en el cultivo. A continuación se enumeran los principales:

1. La facilidad para incorporar al cultivo, a un costo mínimo, los suelos de las praderas naturales de la zona triguera y el entusiasmo despertado por este cereal provocaron una gran demanda de esas tierras. Los cánones de arrendamiento subieron a niveles exagerados. Además, a consecuencia de la inflación que afecta al país, los contratos se hicieron por períodos cortos sin ninguna seguridad de tenencia para el operador. Ambos problemas aparejaron i) la implantación de una explotación en la que predomina el monocultivo con todos sus inconvenientes de tipo económico, habiéndose abandonado la ganadería en muchas propiedades arrendadas; ii) escasa capitalización de las utilidades en mejoras de carácter permanente; iii) poca atención a los aspectos de conservación y mejoramiento del suelo, y iv) escasa estabilidad del agricultor.

2. Los altos precios de máquinas y repuestos, su escasa oferta, la casi total carencia de servicios de mantenimiento y de operadores competentes, han elevado fuertemente el costo de producción y han limitado el ritmo de expansión del cultivo. En las actuales circunstancias, comenzar una explotación pequeña requiere una inversión inicial muy superior al millón de crucesos aun con un sólo equipo de máquinas.

3. Los precios del trigo han sido fijados casi siempre a niveles remuneradores y el agricultor ha tenido la ga-

un equipo de tamaño mediano compuesto de tractor, arado y rastra, por 445 quintales métricos de trigo, en el Brasil se necesitaban 604.

⁸ Mientras en los Estados Unidos podía adquirirse en 1955

rantía de que la política del gobierno se mantendría en este sentido. Sin embargo, el hecho de que los precios se fijen sólo poco tiempo antes de la cosecha introduce un factor de incertidumbre cuando se planean las siembras. Por otra parte, la falta de un sistema técnicamente diseñado que se emplee en forma uniforme año tras año, presenta problemas adicionales al agricultor, aun cuando éste no se dé cuenta de ello.

4. Posiblemente los problemas que han influido más en limitar el crecimiento de la producción triguera son los relativos a transportes y almacenamiento. Ni uno ni otro han adquirido en su desarrollo la misma velocidad que la producción. La reducida capacidad de arrastre de los ferrocarriles y el alto costo del transporte por carretera han hecho que el trigo tenga que esperar largos períodos durante el año para su traslado a los molinos. La escasez casi absoluta de medios adecuados de almacenamiento ha obligado a retener el producto en bodegas improvisadas, exponiéndolo a los efectos de la humedad y al ataque de insectos y roedores. Las pérdidas que ello ha ocasionado alcanzan aproximadamente al 10 por ciento, según estimaciones de la Secretaría de Agricultura de Río Grande do Sul.

Otros inconvenientes que tienen el mismo origen y que deben destacarse son los siguientes:

- i) Mayor costo de cosecha y mayores insumos de mano de obra. Al no poderse emplear el transporte a granel —que sólo puede hacerse eficientemente con un sistema de silos y elevadores— es necesario recurrir al transporte en sacos, sistema que requiere mayor insumo de mano de obra, tanto durante la cosecha misma como al transportarla. Asimismo es mayor la necesidad de capital circulante para la compra de sacos.
- ii) Fuerte aumento de los costos de transporte. Los múltiples movimientos de sacos requieren mayor mano de obra. Las pérdidas de grano por roturas durante el transporte alcanzan por lo menos al 1 por ciento. Los carros de ferrocarril cargan menos trigo en sacos que cuando lo transportan a granel. El transporte por carretera se hace sobre distancias que resultan anti-económicas y la mala conservación de los caminos hace que este sistema sea caro aun sobre distancias relativamente cortas.
- iii) La demora en el transporte facilita la acción de los intermediarios, pues en muchos casos el agricultor se ve obligado a vender su trigo a precios reducidos para cumplir con sus obligaciones financieras y evitar mayores pérdidas por almacenamiento inadecuado.
- iv) La escasez de transporte ferroviario afecta también a las semillas, combustibles, fertilizantes, etc., y ocasiona serias dificultades en tiempo de siembra. El agricultor se ve obligado a mantener invertido su capital circulante durante un mayor período de tiempo, pues tiene que abastecerse con mayor anticipación.
- v) La inexistencia de un sistema de almacenamiento impide que se establezca un sistema de crédito basado en certificados del producto almacenado (*warrants*). Por otra parte, la disposición oficial que fija en un período máximo de 150 días la adquisición de toda la cosecha por los molinos implica que el transporte sufra fuertes recargos.

5. En el aspecto de la comercialidad del trigo, los reglamentos vigentes establecen con detalle los pormenores a que deben ajustarse las transacciones del cereal, pero la imposibilidad física en que se encuentra el Servicio de Expansión del Trigo para fiscalizarlas, hace que se cometan múltiples fraudes y que el agricultor sufra inconvenientes como la demora en el pago de su venta y las frecuentes negativas de los molinos a recibir su trigo, que a veces le obligan a devolver la carga hasta la propiedad o a tener que buscar almacenamiento temporal e improvisado en los mismos lugares de entrega. Por otra parte, sufre la acción de los intermediarios que en algunos casos monopolizan los medios de transporte por carretera.

Los problemas técnicos hasta aquí enumerados han impedido un mejoramiento más rápido de los rendimientos unitarios relativamente bajos que actualmente se registran en el cultivo y han contribuido a que los costos de producción sean elevados, sobre todo en comparación con los de otros países que reúnen condiciones ecológicas más ventajosas. La solución por lo menos de una parte de esos problemas contribuiría a elevar la productividad del cultivo y a ponerlo en condiciones de competir ventajosamente con el trigo de procedencia extranjera, sin necesidad de recurrir a subsidios o protecciones especiales.

Junto a esos problemas hay otros de carácter más general que afectan directa o indirectamente al agricultor y que tienen repercusión en el resto de la economía nacional. Sin lugar a dudas, el principal de ellos es la política gubernamental de mantener un nivel de precios artificialmente bajo para la harina y sus productos con el fin de favorecer el consumo. Para lograr ese objetivo y mantener satisfactoriamente abastecido un mercado que esencialmente dependa del exterior, el gobierno tiene que conceder crecientes cantidades de divisas, a cambio preferencial, para importar el trigo que no se produce en el Brasil. Ese subsidio cambiario, que en 1955 llegó a más de 1.777 millones de cruzeiros, representa una carga que pesa sobre la totalidad del pueblo brasileño pero que beneficia casi exclusivamente al sector urbano, que es el que consume la mayor parte del trigo.

Favorecido en esa forma, el trigo importado se entrega a la industria a un precio muy inferior al del trigo nacional. En 1955 el precio del producto importado fue de 2,18 cruzeiros por kilogramo, mientras que el del nacional fue de 5 cruzeiros. Ello crea serios problemas en la distribución de las cuotas de molienda y origina múltiples fraudes, tales como los llamados "trigo papel" y "nacionalización del trigo",⁹ destinados a obtener mayores cuotas de trigo extranjero y beneficiarse con la diferencia de precio. Según el Servicio de Expansión del Trigo, esos fraudes suman alrededor de 250 millones de cruzeiros al año.

La política de subsidio cambiario a las importaciones se contrapone en cierto modo a la de crear un mercado

⁹ De acuerdo con los reglamentos vigentes, los molinos deben acreditar haber adquirido la totalidad de las cuotas de trigo nacional —llamadas "cuotas de sacrificio", por ser de mayor precio que el trigo importado—, para poder recibir sus cuotas del producto importado. Para aumentar éstas y beneficiarse aun más con la diferencia de precio, algunos molineros recurren a diversos trucos: aparecer comprando partidas de trigo inexistentes, para lo cual algunos agricultores extienden las facturas correspondientes; aparecer comprando una misma partida dos o más veces, y hacer pasar trigo extranjero por nacional, para lo cual basta cambiar el embalaje y buscar un presunto vendedor.

garantizado para la producción nacional, pues hace aparecer a ésta como anti-económica aparte de que origina numerosas dificultades para la colocación del producto brasileño.

En el aspecto administrativo, los organismos pertinentes no cuentan con los fondos ni con el personal indispensable para orientar, fomentar y controlar el desarrollo, la comercialización y la industrialización de la producción triguera. Por otra parte, parecen existir duplicaciones de actividad, tanto entre los servicios de Ministerio de Agricultura del Gobierno Federal como entre ellos y los de las Secretarías de Agricultura estatales.

La política de concesión de divisas para la importación de maquinaria agrícola, fertilizantes, pesticidas y

otros bienes de capital y consumo para la agricultura no es uniforme y no estipula los mismos privilegios que para la importación de trigo.

Escapa al marco del presente artículo investigar hasta qué punto es conveniente continuar la política de fomentar el consumo del trigo concediéndole precios artificiales bajos. Baste señalar que en un país esencialmente tropical, en el que existen múltiples artículos de similar calidad nutritiva, y en el que hay grandes núcleos de población cuyos hábitos alimenticios no incluyen el consumo de este cereal, no parece conveniente facilitar un aumento de la demanda, sobre todo si para satisfacerla es necesario recurrir a importaciones que significan una carga onerosa sobre la capacidad para importar.

IV. ANALISIS DE UN GRUPO DE PROPIEDADES TRIGUERAS

Con el fin de conocer en forma más minuciosa algunos detalles de la explotación triguera, confirmar los juicios anteriores, comprobar las posibilidades reales de iniciar un programa de desarrollo y, sobre todo, determinar los problemas de organización y administración que se plantean a los agricultores, se estudió un grupo de 89 propiedades, lo suficientemente representativas de las diversas zonas y condiciones existentes en el cultivo como para sacar conclusiones que puedan aplicarse a la región en general. Si bien es cierto que las limitaciones de personal y tiempo no permitieron levantar un muestreo estadístico, se escogieron las propiedades estudiadas de manera que representasen en la proporción más adecuada posible los diversos estratos en que se dividieron las regiones analizadas: la "zona de campo" y la "zona colonial" del Estado de Río Grande do Sul.

A continuación se anotan las principales conclusiones derivadas de ese análisis.

a) *Tamaño de la propiedad.* El cultivo mecanizado de la "zona de campo" se hace por lo general en explotaciones de más de 300 hectáreas, en las que la superficie cultivada ocupa plenamente el trabajo de dos tractores de tamaño mediano.

La propiedad de tamaño mediano con un cultivo de trigo que oscila entre 25 y 150 hectáreas es menos frecuente y su grado de mecanización es menor.

En ambos casos el predio explotado directamente por su propietario tenía un tamaño bastante mayor que el cultivado por arrendatario.

En la zona colonial el tamaño modal de la propiedad está entre 35 y 45 hectáreas, con cultivo de trigo que bordea las 5 hectáreas.

b) *Tenencia de la tierra.* En la "zona de campo" alrededor del 55 por ciento de las propiedades dedicadas al trigo lo hacen bajo el régimen de arrendamiento, 40 por ciento las explotan directamente sus propietarios y cerca del 5 por ciento medieros y aparceros. Existen marcadas variaciones con respecto al promedio.

En la zona "colonial" el sistema de arrendamiento y mediería no alcanza al 5 por ciento del total.

c) *Uso de la tierra.* Sobresalen los siguientes hechos: i) la utilización de la superficie cultivable es mucho más intensa bajo el régimen de arrendamiento que en cualquiera de los otros existentes en la zona, ii) esa utilización es mucho mayor en las explotaciones arrendadas diversificadas que en las arrendadas especializadas (monoculturales), ya que en las primeras la superficie

cultivable sin sembrar y en pastos naturales se aprovecha para la ganadería. Además, se observa una mayor proporción de cultivos repetidos en el mismo suelo dentro del mismo año agrícola, iii) en los predios explotados directamente por sus propietarios son los especializados los que utilizan en mayor grado la tierra arable. Los diversificados lo hacen en menor grado para ceder terreno a la ganadería, y iv) en la "zona colonial" solamente el 44 por ciento de la superficie cultivable se aprovecha con cultivos anuales o permanentes.

d) *Los tipos de explotación.* Se consideran como propiedades especializadas (con monocultivo) aquellas en que la superficie total sembrada con trigo ocupa por lo menos el 80 por ciento de la superficie y explotaciones mixtas, aquéllas en que el valor de la producción triguera es superior a ese mismo porcentaje del valor total de la finca. Se consideran explotaciones diversificadas las que presentan una situación inversa a la anterior.

Más de la mitad de las propiedades estudiadas (52 por ciento) practican una monocultura casi absoluta, pues el 92 por ciento de su superficie cultivada está dedicada exclusivamente al cultivo del trigo.

Entre las propiedades diversificadas, el trigo también predomina ampliamente sobre el conjunto de todos los demás cultivos: 58 por ciento de la superficie sembrada. La ganadería, que en este sector tiene cierta importancia, sólo alcanza a representar al 20 por ciento del valor total de la producción.

Existe cierta desorientación entre los agricultores en la planificación de la explotación agrícola, sobre todo en materia de rotaciones culturales y en los aspectos económicos de la administración.

En la "zona colonial" predomina la explotación diversificada. Según las regiones, el cultivo del trigo tiene importancia variable, y en muchas es sólo secundario y se siembra más bien para el consumo del propio agricultor.

e) *Mano de obra.* Las explotaciones diversificadas administradas por sus propietarios, sobre todo cuando se da cierta importancia a la ganadería, aprovechan en forma más completa la capacidad de trabajo del obrero. En tanto que esas explotaciones consiguen mantener ocupados a sus obreros permanentes durante 240 días al año, las propiedades especializadas lo logran sólo durante 200 días. La diferencia se acentúa según el régimen de tenencia. Las propiedades especializadas explotadas por arrendatarios acusan coeficientes más bajos de ocupación debido a que, en su gran mayoría, se dedican casi

exclusivamente al cultivo del trigo. En cambio, entre las propiedades diversificadas, la fuerza de trabajo se aprovecha con menor eficiencia en aquellas explotadas por sus propios dueños.

En el cultivo colonial se advierte un marcado subempleo a consecuencia del reducido tamaño de la propiedad. En promedio, el empresario y sus familiares sólo trabajan 202 días al año.

f) *Mecanización*. La mayoría de las propiedades de la "zona de campo" han mecanizado casi la totalidad de sus labores con el equipo más moderno que es posible conseguir en plaza. Sólo en las propiedades medianas y en casos aislados se encuentran todavía sistemas de mecanización parcial, como la segadora-atadora y la trilladora estacionaria.

En general, se encuentra excesiva disponibilidad de equipo, pero, al contrario de lo que sucede normalmente en la explotación agrícola bien organizada, las propiedades de mayor actividad monocultural son las que emplean su equipo con mayor eficacia, haciéndolo trabajar durante la temporada correspondiente al máximo que permiten sus medios. La explotación diversificada, de origen más antiguo, cuenta con más equipo y mayor amplitud en sus operaciones. La potencia media disponible en este grupo es de 0,315 caballos de fuerza por hectárea, mientras que en el grupo anterior esa potencia sólo es de 0,299.

En la propiedad mediana se advierte un gran desperdicio de potencia de tracción, pues la mayoría posee tractores mucho más grandes que los que realmente se necesitan. La disponibilidad para este grupo alcanza a 0,49 HP por hectárea cultivada.¹⁰

En general hay exceso de implementos y cosechadoras. g) *Productividad*. Se observan grandes variaciones en la productividad de los diversos grupos estudiados, sien-

do patente la influencia de la mecanización y el tipo de explotación.

La productividad de la mano de obra, medida a través del valor agregado bruto, es muy superior en la propiedad especializada de tamaño grande, tanto por el más eficiente uso de su maquinaria como por el valor relativo más alto de la producción triguera.

A pesar de aprovechar mejor su fuerza de trabajo, la explotación diversificada grande tiene una productividad inferior en 38 por ciento a la del grupo anterior,¹¹ debido al bajo precio de algunos cultivos y a la poca eficiencia de la ganadería.

En la explotación mecanizada de tamaño mediano se advierte una relación similar a la de los dos grupos anteriores, pero a nivel bastante inferior.¹²

En la "zona de colonia" la productividad del trabajador disminuye fuertemente a consecuencia del elevado insumo de mano de obra que requieren los diversos cultivos.

La productividad de la tierra presenta en cierto modo un panorama diametralmente opuesto al anterior, ya que en su cálculo tiene mucho peso el valor de la producción. La "zona colonial" y las propiedades medianas mecanizadas tienen una productividad —medida también a través del valor agregado bruto— muy superior al de las propiedades especializadas y diversificadas de la "zona de campo". El crecido valor de algunos productos —frutales, uva, hortalizas y papas— elevan el valor agregado bruto por hectárea en esta clase de propiedades.

Algunas experiencias locales hacen pensar que en un futuro no muy lejano, cuando se haya logrado la neutralización parcial de la acidez en las tierras "de campo", será posible cultivar en ellas esa clase de productos, elevando así la productividad por hectárea.

V. PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Los factores que influyen sobre la demanda de trigo y el hecho de que algunos de ellos —sobre todo el precio— estén regulados por el gobierno y se encuentren en situación artificial, hacen difícil estimar su consumo futuro. Sin embargo, y con el objeto de ofrecer una indicación aproximada de cuáles serían las necesidades del país en 1962 y poder planear un programa de desarrollo para la expansión ordenada del cultivo, se hicieron dos estimaciones siguiendo métodos distintos para comprobar su grado de exactitud.

La primera de ellas se hizo ajustando una línea de regresión, por el método de mínimos cuadrados, a los datos de consumo aparente, a base del período 1945 a 1955. Si se considera que en el futuro el consumo seguirá la misma tendencia que hasta ahora, la demanda futura se halla extrapolando esa línea hasta el año requerido, lo cual da un consumo aparente para 1962 de 3,5 millones de toneladas.

¹⁰ Desde un punto de vista técnico-económico, una propiedad diversificada del tipo que aquí se analiza debería lograr su máxima eficiencia con 0,25 HP. por hectárea.

La segunda estimación se hizo a través de la elasticidad-ingreso de la demanda del trigo. En el período 1949-53 ese coeficiente fue de 0,6. En el supuesto de que las relaciones de precios actuales se mantengan sin grandes variaciones en el futuro, con un crecimiento de la población de 2,4 por ciento anual y un aumento del ingreso de 2 por ciento por año, se estima que el consumo aparente en 1962 podría ser de 3,2 millones de toneladas. Al aplicar a esos datos una tasa del 3 por ciento por crecimiento del ingreso, ese consumo podría llegar a 3,3 millones de toneladas.

En resumen, si en 1962 las relaciones de precios entre el trigo y sus sucedáneos mantienen cierta similitud con las que regían en 1955, se puede estimar que la demanda oscilará entre 3 y 3,5 millones de toneladas.

¹¹ 125.600 cruceros por trabajador-año en las propiedades especializadas de tamaño grande contra sólo 90.900 en las diversificadas.

¹² 82.400 cruceros por trabajador-año en las propiedades especializadas de tamaño mediano contra sólo 68.800 en las diversificadas.

VI. PROYECCIÓN DE LA PRODUCCIÓN

Las posibilidades de que el Brasil pueda producir todo el trigo que necesita son muy remotas, no tanto por la falta de tierras aptas para el cultivo, cuanto por el rápido aumento que experimenta el consumo. Con las actuales técnicas de cultivo y los rendimientos medios conocidos es posible que la superficie disponible en los tres estados trigueros permita una producción económica de 2,5 a 3 millones de toneladas, o sea algo más de lo que es el consumo actual, pero cuando se logre esa meta, el consumo acaso llegue a 4 millones de toneladas o más. Por otra parte, debe tenerse en cuenta que la producción triguera no puede hacerse a expensas de otros rubros de explotación y que, para que sea económica la expansión del cultivo, es necesario hacerla dentro de un plan orgánico que prevea su complementación con otros cultivos y sobre todo con la ganadería.

Se examinarán a continuación las posibilidades de incrementar la producción brasileña a tres distintos niveles en el año 1962, con arreglo a programas orgánicos debidamente elaborados, pero sin necesidad de recurrir a medidas extremas de protección.

La primera hipótesis (A) se formuló a base del ajuste de una línea de tendencia a los datos de producción para los años 1945-54 y proyectándola hasta 1962. Así calculada, esa producción sería de 1,4 millones de toneladas y podría lograrse a base de proseguir con alguna intensidad mayor la política de fomento actual.

Para determinar las otras dos hipótesis (B y C) se tuvieron en cuenta las posibilidades físicas y económicas de la zona triguera, el incremento demográfico —empresarios y mano de obra— y las organizaciones gubernamentales que tendrían que participar en el programa. Se juzgó así que sería perfectamente factible lograr para ese año producciones de 1,6 y 1,8 millones de toneladas aun en el supuesto bastante pesimista de que no se modificaran los rendimientos medios relativamente bajos del presente.

Establecidas esas metas hipotéticas de producción conviene ahora determinar cuáles son los factores de producción necesarios para alcanzarlas.

I. GENERALIDADES

En los Estados de Río Grande do Sul, Santa Catarina y Paraná —los únicos que están en condiciones de desarrollar el cultivo económicamente en las condiciones actuales de la técnica— hay superficies aptas para producir, con un sistema adecuado de rotaciones que no desplace a la ganadería existente, el trigo necesario para alcanzar y aun sobrepasar cualquiera de las hipótesis formuladas.

Según estimaciones fidedignas, de los 17 millones de hectáreas que cubren las praderas naturales existentes en esos tres estados, alrededor del 50 por ciento podría destinarse a la agricultura mecanizada, que equivale a 8,5 millones de hectáreas. Sin embargo, y como margen de seguridad, conviene castigar esa cifra con otro 20 por ciento del total, lo cual dejaría poco más de 5 millones de hectáreas, superficie más que suficiente para lograr la hipótesis más optimista y establecer además una rotación que permita una explotación diversificada y el progresivo establecimiento de praderas artificiales.

Por otra parte, las tierras de "mato" o "colonia" ofre-

cen también posibilidades para la expansión del cultivo triguero, aunque en escala muy reducida en comparación con las tierras de "campo". Hay extensas superficies de aquella clase de tierras que podrían incorporarse al cultivo, sobre todo en los Estados de Santa Catarina y Paraná. Sin embargo, el problema del desmonte, las elevadas inversiones de capital requeridas para la habilitación y los grandes insumos de mano de obra necesarios para el cultivo no permiten incluirlas más que en escala reducida en los planes de expansión a corto plazo.

Tomando en cuenta el ritmo de crecimiento que ha venido experimentando el cultivo del trigo en las regiones de "campo" y de "colonia" y sus posibilidades futuras, se considera —dada la facilidad de habilitación— que el 90 por ciento de la superficie necesaria para lograr las metas de producción deberá provenir de las tierras de "campo" y sólo el 10 por ciento restante de la zona "colonial". Corresponde este 10 por ciento a un crecimiento normal y por lo tanto no implica mayores inversiones de capital ni planificación especial. Por lo tanto, el plan de desarrollo que se propone a continuación se limitará casi exclusivamente a la zona de "campo".

Cualquier plan de expansión de un cultivo en particular tiene necesariamente que prever el incremento de otros cultivos y de la ganadería so pena de caer en una monocultura que a la larga puede aparejar dificultades de orden agronómico, en lo que a la conservación del suelo se refiere, y de tipo económico-agrícola, por lo que toca al escaso aprovechamiento de la mano de obra y del equipo. Por otra parte, se podría crear una fuerte competencia por el uso de la tierra entre éste y los demás cultivos, máxime si se mantiene la actual política de precios de garantía que sólo favorece al trigo.

En consecuencia, se ha esbozado el programa de expansión del cultivo de trigo previendo una rotación que —aunque diste de ser técnica en su diseño— por lo menos promueve la diversificación, favorece la conservación del suelo y tiende a contrarrestar el desplazamiento de la ganadería por la agricultura a través del mejoramiento de los pastos y del aumento de su capacidad de carga.

Esa rotación comprende la siembra de trigo durante dos años seguidos, un año de otros cultivos anuales —maíz, arroz, frijoles, soya o lino para semilla, según las características zonales de clima y suelo, la maquinaria y la mano de obra disponible— y tres años de pastos artificiales de tipo perenne.¹³

Existen tres o cuatro clases de pastos que ya han dado resultados relativamente satisfactorios en las tierras áridas de la zona —"azeben" o *rye grass*, algunas feteritas, grama misionera y "cornechon"—, pero aunque no se utilicen es seguro que incluso los pastos naturales darán un rendimiento mucho mayor, gracias al mejoramiento del suelo y al efecto residual de los fertilizantes empleados en los otros cultivos. Por otra parte, el establecimiento de un sistema de rotaciones permitirá un mejor manejo de los pastos, pues obligará a reducir los potreros a superfi-

¹³ De la superficie en pastos sólo se sembraría una tercera parte cada año. Las otras dos terceras partes corresponderían a siembras realizadas en los dos años anteriores.

cies muy inferiores a las que se usan ahora en la explotación ganadera. Se estima que de esta manera la capacidad talajera aumentará al doble o más. Con ello se logrará contrarrestar ventajosamente el desplazamiento de cerca de 578.000 cabezas de ganado mayor que ocurrirá si se incorporan al cultivo alrededor de 1,5 millones de hectáreas de pastos naturales.

2. TIERRAS

Para determinar la superficie que será necesario incorporar al cultivo se requiere en primer término conocer los posibles rendimientos que se lograrán en el futuro.

A juzgar por las estadísticas oficiales, los rendimientos medios del trigo se han mantenido casi estacionarios durante los últimos 20 años. Sin embargo, los hechos parecen indicar que se ha registrado un mejoramiento apreciable gracias a la introducción de variedades de mayor rendimiento y menos susceptibles a las plagas. El uso creciente de fertilizantes y las mejoras técnicas de cultivo también han debido tener un efecto favorable sobre el promedio.

Según las estadísticas oficiales, el rendimiento medio de los últimos cinco años en los tres estados productores fue de 815 kilogramos por hectárea.¹⁴ Como base para el cálculo de las proyecciones se utilizará un rendimiento de 900 kilogramos, en vista de que ya en 1955 se llegó a 906 kilos por hectárea, como promedio para el país, y se observaron varios casos de más de 1.500 kilogramos por hectárea. Las condiciones de clima extraordinariamente favorables de ese año impiden darle a estas cifras un valor permanente. Sin embargo, se cree que con la introducción de las nuevas variedades que empezarán a distribuirse en fecha próxima,¹⁵ y con el uso más racional de los fertilizantes y correctivos, será fácil lograr ese rendimiento y aun sobrepasarlo.

En el cuadro 7 se anota la superficie que será necesario cultivar para lograr las metas de trigo. Se especifica además aquella que ya está cultivada y la que será preciso incorporar tanto en la zona de "campo" como en la de "colonia". Se consignan también las extensiones necesarias para cumplir con el sistema de rotaciones propuesto.¹⁶

En total, y tomando en cuenta los aumentos correspondientes a la zona colonial (sólo del trigo), será necesario que para cumplir la hipótesis A en su conjunto estén en producción en el año 1962 algo más de 3,5 millones de hectáreas, 4,2 millones para la hipótesis B y 4,8 millones de hectáreas para la hipótesis C.

En los cálculos anteriores no se ha considerado la posibilidad de realizar más de un cultivo en el mismo sue-

¹⁴ Según la opinión de los técnicos, el rendimiento medio en la zona de campo varía entre 800 y 850 kilogramos por hectárea. En cambio, en la de colonia sobrepasaría ligeramente los 850 kilogramos.

¹⁵ La principal es la variedad Colotana con sus diversos linajes. En cultivos experimentales ha mostrado gran adaptabilidad a las variadas condiciones de clima y suelo de la región y ha logrado rendimientos superiores en 30 y hasta 50 por ciento a los de la variedad Frontana. Ese trigo fue creado en la Estación Experimental de Bagé de la Secretaría de Agricultura de Río Grande do Sul. En ensayos experimentales se han obtenido rendimientos sostenidos de más de 1.500 kilogramos por hectárea.

¹⁶ No se incluyen las rotaciones correspondientes a la zona "colonial" por considerarse que dentro de su expansión normal, se incorporarán tierras adicionales para otros cultivos.

Cuadro 7

BRASIL: SUPERFICIE CULTIVADA Y SUPERFICIE QUE HABRÍA QUE INCORPORAR AL CULTIVO PARA CUMPLIR CON LAS METAS DE PRODUCCIÓN

	Hipótesis A	Hipótesis B	Hipótesis C
Superficie cultivada total en 1955	1.215.000	1.215.000	1.215.000
Zona de campo	695.000	695.000	695.000
Trigo	565.000	565.000	565.000
Otros cultivos	113.000	113.000	113.000
Pastos artificiales	17.000	17.000	17.000
Zona de colonia			
Trigo	520.000	520.000	520.000
Superficie que será necesario incorporar hasta 1962			
Zona de campo	1.780.750	2.281.250	2.776.250
Trigo	418.500	625.500	823.500
Otros cultivos	378.750	482.250	581.250
Pastos artificiales*	966.500	1.173.500	1.371.500
Zona de colonia			
Trigo	46.500	69.500	91.500
Superficie total que deberá estar en producción en 1962			
Zona de campo	2.950.500	3.571.500	4.165.500
Trigo	983.500	1.190.500	1.388.500
Otros cultivos	491.750	595.250	694.250
Pastos artificiales	1.475.250	1.785.750	2.082.750
Zona de colonia			
Trigo	566.500	589.500	611.500
Total trigo	1.550.000	1.780.000	2.000.000
Total de superficie en rotación	3.517.000	4.161.000	4.777.000

FUENTE: Grupo CEPAL-BNDE.

* Solamente un tercio de esta superficie se siembra anualmente; los otros dos tercios corresponden al segundo y tercer año de pasto permanente.

lo en el curso de un año, pues no se sabe hasta qué punto puede ser beneficioso este sistema. Hasta ahora, se practica con cierta regularidad en algunas propiedades, pero convendría investigar la cuestión más a fondo antes de hacer recomendaciones.

La situación es bien distinta en cuanto al cultivo de abonos verdes en el período que media entre la última cosecha y la siembra siguiente. La incorporación de materia orgánica a los suelos de "campo", que suelen contenerla en muy pequeña escala, es recomendable para mejorar tanto las cualidades químicas como las físicas del suelo. Se prevé su incorporación por lo menos una vez en cada ciclo de rotación.

Nótese que el plan de formación de praderas artificiales tiene por objeto principal reponer en menor superficie, y mejorando su calidad, la capacidad talajera de los pastos naturales sustraídos a una ganadería ya establecida. Además, como el mejoramiento ganadero propiamente dicho queda fuera del presente análisis, sólo se considerará la existencia de una población pecuaria constante, sin entrar en pormenores relativos a su posible mejoramiento.

No se hará una proyección para la zona de "colonia" ya que los aumentos de superficie asignados a esta zona son considerados como normales y no requieren planificación especial ni aportes extraordinarios de capital. En esta zona sólo convendría intensificar al máximo la

labor de fomento con el fin de aumentar la producción a través del empleo de mejores prácticas culturales, el uso de semillas seleccionadas y el empleo de fertilizantes.

3. MANO DE OBRA

No ha sido posible determinar ni siquiera aproximadamente la población activa que actualmente está dedicada a la producción triguera y a los cultivos o explotaciones complementarias de la zona de campo. Sin embargo, si se acepta que la muestra estudiada es representativa y se amplían sus resultados al universo, hay alrededor de 19.600 personas de tiempo completo o su equivalente dedicadas a ese tipo de agricultura en la zona mecanizada.

También conforme a la muestra,¹⁷ esa mano de obra tiene una productividad por hora trabajada similar a la de los países menos desarrollados de América Latina, pero está en situación de manifiesta inferioridad en relación con los Estados Unidos donde la tecnificación de la agricultura está más avanzada. (Véase el cuadro 8.) Por otra parte, cabe señalar que esa productividad se reduce marcadamente si en vez de tomar en cuenta los días efectivamente trabajados se considera la capacidad potencial de trabajo de la mano de obra. El obrero residente contratado a sueldo sólo trabajó un promedio de 221 días de 8 horas efectivas (10 horas nominales) por año. Tan limitado aprovechamiento de la fuerza de trabajo disponible se debe principalmente a la excesiva especialización triguera de una subida proporción de las fincas estudiadas.

Para establecer la demanda de mano de obra, según las diversas metas que se estudian, se supone que habrá un progreso sustancial de rendimiento en algunos productos y un mejoramiento relativo de la productividad. Aunque ésta se encuentra ya en un nivel bastante sa-

tisfactorio, sobre todo en los cereales, existen todavía muchas posibilidades de progreso a base del mejoramiento de los rendimientos y del empleo más eficaz de la mano de obra.

Con el fin de lograr estos objetivos, las proyecciones prevén la necesidad de intensificar la investigación, ampliar los servicios de extensión, racionalizar la utilización de fertilizantes y extender su uso a todos los cultivos. También se ha tenido en cuenta la posibilidad de mejorar las prácticas culturales, comprendida la aplicación de pesticidas y herbicidas y de intensificar la mecanización no sólo en el cultivo triguero, sino en otras faenas que, como la cosecha del maíz, habían sido realizadas hasta ahora exclusivamente a mano.

En estas nuevas condiciones de rendimientos superiores y mecanización más eficiente, se ha estimado en forma aproximada cuáles serían en el futuro los nuevos insumos por hectárea y hasta dónde podría lograrse una mayor productividad de la mano de obra. El cuadro 9 indica los factores en que se basa el cálculo de la productividad para el año 1955 en las 89 propiedades de la muestra. En el cuadro 10 se anotan las condiciones que es preciso reunir en 1962 para cumplir las hipótesis propuestas.

a) Sector agrícola

A pesar de que son relativamente escasas las investigaciones que se han realizado en la zona de campo sobre los cultivos que complementan la explotación triguera, existe información suficiente para pronosticar que, a corto plazo, mejorarán los rendimientos y con ello, la productividad. La intensificación de los programas de experimentación dispuesta en el presente plan apenas si podrá dar fruto para 1962, pues 6 años no bastan para una labor de largo aliento como es la aclimatación y creación de nuevas variedades.

Ya se explicó por qué las metas hipotéticas se basaban en un rendimiento de sólo 900 kilogramos por hectárea. Sin embargo, será posible mejorar significativamente la productividad mediante el empleo de tipos más

¹⁷ De aquí en adelante todas las cifras relativas al cultivo triguero mecanizado de la zona de campo en su conjunto serán el resultado de la ampliación de la muestra estudiada.

Cuadro 8

ARGENTINA, BRASIL Y ESTADOS UNIDOS: COMPARACIÓN DEL INSUMO DE MANO DE OBRA POR HECTÁREA Y POR QUINTAL MÉTRICO PARA ALGUNOS CULTIVOS^a

Cultivos	Horas-hombre por hectárea ^b				Rendimiento en qq.mt./ha.				Horas-hombre por qq.mt.			
	Brasil		Estados Unidos	Argentina	Brasil		Estados Unidos	Argentina	Brasil		Estados Unidos	Argentina
	Zona campo	Zona colonia			Zona campo	Zona colonia			Zona campo	Zona colonia		
Trigo	21	184	10,9	25	8,85	9,0	11,5	12,9	4,2	20,4	1,0	1,9
Maíz	81	241	32	64	14,0	16,8	22	17,3	5,8	14,3	1,4	3,7
Arroz	95 ^c	480 ^c	36,3	96	30,5 ^d	32,0	27,0	30,3	3,2	15,0	1,3	3,2
Cebada	24	181	14,3	25	12,5	9,5	14,7	11,5	1,9	19,1	1,0	2,2
Papa	430	616	166,9	104	58,2	120,2	166,8	75,4	7,4	5,1	1,0	1,4

FUENTES: Para el Brasil: Zona de campo: Promedio en 69 propiedades mecanizadas de la zona triguera de Río Grande do Sul. Zona de colonia: Promedio en 20 propiedades no mecanizadas de tamaño familiar.

Para los Estados Unidos: U. S. Department of Agriculture, *Statistical Bulletin* No. 144, «Labor used in field crops».

Para la Argentina: *Desarrollo Económico de Argentina*, CEPAL.

^a Para el Brasil, año 1955. Para la Argentina, año 1955/56. Para los Estados Unidos, promedio anual 1950-53.

^b Sólo incluye el trabajo efectivo realizado por obreros y excluye trabajos varios y de administración.

^c Promedio para el arroz de riego y de secano.

^d Promedio ponderado de rendimientos en las propiedades regadas y de secano.

Cuadro 9

BRASIL: PRODUCTIVIDAD DE LA MANO DE OBRA EN 89 PROPIEDADES DE LA ZONA TRIGUERA DE RIO GRANDE DO SUL 1955. SECTOR AGRICOLA

Cultivos	Superficie cultivada (Hectáreas)	Producción (toneladas)	Rendimiento por hectárea (Kilogramos)	Total jornadas efectivas empleadas en el cultivo ^a	Insumo de mano de obra por hectárea (Horas-hombre) ^a	Productividad (kg/hora trabajada)
Zona de campo (mecanizada)	19,187	66,801
Cultivos anuales: Total	19,081	66,190
Trigo	15,878	14,294,1	900	42,158	21	43
Maíz	1,008	1,419,5	1,408	10,157	81	17
Arroz (de riego)	407	1,242,0	3,051	4,852	95	32
Frijol	59	59,7	1,011	598	82	12
Papa	43	250,3	5,821	2,311	430	13
Mandioca	92	623,0	6,771	3,375	293	23
Abono verde	1,024	1,077	8	...
Soya para cosecha	6	6,7	1,116	58	78	14
Lino para grano	245	151,5	618	600	20	31
Avena para grano	251	300,0	1,195	822	26	46
Cebada	60	63,0	1,050	182	24	43
Otros cultivos	8
Cultivos perennes: Total	106
Frutales	23	297	103	...
Viñas	5	124	199	...
Pastos artificiales	78	190	19	...
Zona colonial (no mecanizada)	374,1
Cultivos anuales: Total	331,1
Trigo	166,0	149,4	900	3,794	184	5
Maíz	108,0	180,9	1,675	3,252	241	7
Arroz (de riego)	7,7	24,9	3,233	462	480	7
Frijol	12,6	18,0	1,428	345	219	6
Papa	8,0	96,2	12,025	616	616	19
Mandioca	7,5	57,0	7,600	373	386	20
Cebada	13,0	12,3	946	295	181	5
Otros	8,3
Cultivos perennes: Total	43,0
Frutales	17,8	246	111	...
Viñas	14,6	496	272	...
Otros	10,6

FUENTE: Grupo CEPAL-BNDE.

^a Toma en cuenta las jornadas trabajadas y no las horas perdidas por razones varias. Jornadas de 8 horas.

adecuados de maquinaria, sobre todo en las propiedades de tamaño mediano, donde convendrá reemplazar las segadoras y trilladoras estacionarias por cosechadoras automotrices. Si no fuera económico que cada agricultor adquiriera estas máquinas, debido al reducido tamaño de sus siembras, podrían obtenerse en forma cooperativa o arrendarse a empresas comerciales que se dediquen al trabajo de cosechar. En las propiedades grandes habría posibilidad de obtener mejoras de alguna importancia usando, donde el terreno lo permita, arados raspa con aditamento sembrador y reemplazando la cosechadora combinada con la cosechadora automotriz. Es posible también que en 1962 esté en pleno funcionamiento el sistema de silo que deberá construirse con el financiamiento del Banco de Desarrollo Económico, en cuyo caso algunos de los agricultores podrán adoptar el sistema de transporte a granel con el consiguiente ahorro de mano de obra y de capital circulante (sacos, jornales y transporte). Se estima que en promedio sería posible reducir el insumo de mano de obra de las actuales 21 horas por hectárea a sólo 18. La productividad podría aumentar de 42 kilogramos por hora efectiva de trabajo a 50 kilogramos (con un rendimiento estable de 900 kilogramos por hectárea).

Existe asimismo amplio margen para mejorar la productividad del maíz, a base de mejores rendimientos y

de la mecanización de la cosecha. En el primer caso, el empleo más generalizado de variedades híbridas, ampliamente probadas en la zona de campo, podría fácilmente elevar el rendimiento por hectárea en un 20 a 30 por ciento¹⁸ siempre que también se usen fertilizantes. La producción de esas variedades de maíz permitiría la mecanización de la cosecha, faena que se hace muy difícil con las variedades comunes porque su maduración es dispereja. La mecanización de las labores de aporque y limpieza o el uso de herbicidas podría contribuir todavía más a reducir el insumo de mano de obra. Se ha estimado que con la aplicación de los sistemas anteriores, la productividad de la mano de obra pasaría de los 17 kilogramos por hora-hombre, que registró la encuesta, a alrededor de 45 kilogramos.

No hay mucha información sobre las posibilidades de emplear variedades de mayor rendimiento en los demás cultivos que comprende la rotación. Por ese motivo, se estima que cualquier aumento de los rendimientos y de la productividad surgirá del empleo de fertilizantes y de los mejores sistemas de cultivo. Hoy día casi todos

¹⁸ En la zona de Carazinho una compañía particular está multiplicando comercialmente semillas de maíz híbrido que en tierras abonadas rinden entre 2.500 y 3.000 kilogramos por hectárea.

Cuadro 10

BRASIL: PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO Y DISTRIBUCION DE LA MANO DE OBRA AGRICOLA EN LAS PROYECCIONES PARA 1962. ZONA DE CAMPO

	Superficie cultivada (Miles de hectáreas)	Horas-hombre por hectárea	Total ^a jornadas (Miles)	Rendimiento por hectárea (Kilogramos)	Producción (Miles de toneladas)	Productividad (kg/h trabajada)
Hipótesis A:						
Trigo	983,5	18	2.212,8	900	885	50
Maíz	245,9 ^b	55	1.690,5	2.500	615	45
Arroz (de secano)	147,5 ^c	19	346,0	1.100	162	57
Lino	73,8 ^d	18	166,0	900	66	50
Frijol (frijol soya)	24,6 ^e	50	153,7	1.300	32	26
Pastos artificiales	491,7 ^f	10	614,6
Total	1.967,0	—	5.183,6	—	—	—
Hipótesis B:						
Trigo	1.190,5	18	2.688,7	900	1.071	50
Maíz	297,6 ^b	55	2.046,0	2.500	744	45
Arroz (de secano)	178,9 ^b	19	424,2	1.500	268	79
Lino	89,2 ^c	18	200,7	900	80	50
Frijol (frijol soya)	29,8 ^d	50	180,6	1.300	39	26
Pastos naturales	595,2 ^e	10	744,0
Total	2.380,9	—	6.284,2	—	—	—
Hipótesis C:						
Trigo	1.388,5	18	3.124,1	900	1.250	50
Maíz	347,1 ^a	55	2.386,2	2.500	868	45
Arroz (de secano)	208,3 ^b	19	497,7	1.500	312	79
Lino	104,1 ^c	18	234,2	900	94	50
Frijol (frijol soya)	34,7 ^d	50	216,9	1.300	45	26
Pastos naturales	694,2 ^e	10	867,8
Total	2.776,9	—	7.326,4	—	—	—

FUENTE: Grupo CEPAL-BNDE.

^a Jornadas de 8 horas efectivas de trabajo equivalente a jornadas de 10 normales.^b 50 por ciento de la superficie en otros cultivos.^c 30 por ciento de la superficie en otros cultivos (arroz de secano).^d 15 por ciento de la superficie en otros cultivos.^e 5 por ciento de la superficie en otros cultivos.^f Corresponde solamente a la parte de siembra anual de la superficie total en pastos artificiales.

esos cultivos se siembran, sin fertilización, en los rastros del trigo, de modo que aprovechan el efecto residual del abono empleado para aquél. Si se agrega la mitad de los abonos normalmente empleados para el trigo, se obtendrían con toda seguridad resultados satisfactorios con cualquier cultivo.

En el cuadro 11 se hace una comparación objetiva de los rendimientos unitarios, los insumos y la produc-

tividad obtenida en las 69 propiedades de la zona de campo de la muestra y las que sirven de base para los cálculos de las metas.

Cabe señalar que en los cálculos para las siembras futuras de arroz sólo se prevé el cultivo de secano, que, pese a su rendimiento reducido en comparación con el arroz de riego, eleva la productividad por hombre-hora gracias a la total mecanización del cultivo y sobre todo a

Cuadro 11

BRASIL: COMPARACION ENTRE LOS RENDIMIENTOS POR HECTAREA, LOS INSUMOS DE MANO DE OBRA POR HECTAREA Y LA PRODUCTIVIDAD POR HORA-HOMBRE QUE SE REGISTRARON EN 1955* Y LOS QUE SE LOGRARIAN EN 1962 BAJO LAS HIPOTESIS PLANTEADAS. ZONA DE CAMPO

Cultivos	1 9 5 5			1 9 6 2		
	Rendimiento por hectárea (Kilogramos)	Insumo de mano de obra por hectárea (Horas-hombre)	Productividad (Kilogramos por hora-hombre)	Rendimiento por hectárea (Kilogramos)	Insumo de mano de obra por hectárea (Horas-hombre)	Productividad (Kilogramos por hora-hombre)
Trigo	900	21	43	900	18	50
Maíz	1.408	81	17	2.500	55	45
Arroz	3.051	95	32	1.100	19	57
Lino	618	20	31	900	18	50
Frijol	1.011	82	12	1.300	50	26

FUENTE: Grupo CEPAL-BNDE.

^{*} En una muestra de 69 propiedades en la zona triguera de campo de Río Grande do Sul.

la no utilización del riego, labor que requiere un elevado insumo de mano de obra.

No se han incluido otros cultivos en las rotaciones propuestas, ya sea por el escaso conocimiento que se tiene sobre su comportamiento en la zona de campo o porque algunos de ellos, como la mandioca, absorben gran cantidad de mano de obra. Su cultivo puede tener interés en situaciones especiales, cuando no existe el problema de la escasez de trabajadores y cuando el producto se puede utilizar en la cría de cerdos y la ganadería en general.

La cebada, la avena y el centeno pueden también tener buenas perspectivas de cultivo económico y entrar a formar parte de la rotación, siempre que mejoren sus relaciones de precios y se garantice una demanda estable para ellos.

Al considerar el aumento de los rendimientos y la productividad en el futuro se ha procurado tomar en cuenta sólo aquellas mejoras que puedan incorporarse a corto plazo, en virtud de un programa ampliado de fomento a la agricultura que incluya no sólo la expansión de los servicios de extensión, sino el suministro de semillas seleccionadas y maquinaria, junto a un sistema adecuado de crédito agrícola. Asimismo, se ha tenido en cuenta que una rotación bien llevada, con prácticas de conservación, corrección de la acidez y abono del suelo, irá mejorando la fertilidad de la tierra en la zona de campo contribuyendo a elevar los rendimientos y acaso a reducir el insumo de fertilizantes.

b) Sector ganadero

Por la mala calidad de los pastos y su reducida capacidad talajera —especialmente en las zonas denominadas “Planalto Medio” y “Misiones” del Estado de Río Grande do Sul y en las zonas de “campo” de los Estados de Santa Catarina y Paraná— será fácil duplicar los rendimientos con la siembra de pastos artificiales e incluso con el solo mejoramiento del suelo y el manejo más eficaz de las praderas. Por lo tanto, es posible que con la rotación recomendada, se mantenga la mitad de la superficie de pastos naturales con casi la misma dotación ganadera que antes de la incorporación de esas tierras al cultivo.

Al disminuir las superficies de pastos y aumentar la densidad de los cercos, la productividad de la mano de obra en la explotación ganadera podría mejorar. Sin embargo, se presume que tanto la población ganadera original como la mano de obra necesaria para su cuidado se mantendrán sin alteración. Sobre esa base se calculó la que tendría que desplazarse al incorporar nuevas zonas al cultivo, según las distintas hipótesis. Esa población, a su vez, se concentraría en las superficies de pastos cultivados que forman parte de la rotación. No se indica la mano de obra necesaria para atender ese ganado, pues se supone que será prácticamente la misma ocupada en esas labores antes de la aplicación del plan.

c) Actividades varias

En este título se agrupan todas las actividades generales que no coinciden totalmente con cada uno de los renglones de explotación. Algunas requieren insumos importantes de mano de obra, como la administración, las reparaciones de maquinaria, edificios, caminos y cercos, y el transporte de productos desde y hasta la propiedad.

Otras entrañan inversiones como la construcción de galpones, caminos, cercos y otros; la habilitación de los suelos cuando se requieren otros trabajos que la simple arada.

En general, para 1955 se han calculado las jornadas de este sector a base de la encuesta, pero se han introducido algunas modificaciones en las proyecciones para 1962. Así, en la partida de “actividades varias” el transporte dentro de la propiedad de la finca al mercado y viceversa absorbió el 14 por ciento del total. En atención a las mejoras que se esperan con la instalación parcial del nuevo sistema de silos y el perfeccionamiento de los sistemas de comercialización, se ha reducido esa proporción a sólo 12 por ciento. (Véase el cuadro 12.)

Cuadro 12

BRASIL: CALCULO DE LAS JORNADAS QUE SE EMPLEARIAN EN LAS DIVERSAS ACTIVIDADES, NO IMPUTABLES DIRECTAMENTE A CADA RUBRO DE EXPLOTACION

	1955	1962		
		Hipótesis A	Hipótesis B	Hipótesis C
		(Miles de jornadas)		
Administración	394	884	1.088	1.284
Trabajos varios: total	420	757	918	1.071
Reparaciones ^a	42	88	107	125
Transporte dentro y fuera de la finca	59	105	128	149
Atención y reparación máquinas	248	440	534	623
Otros trabajos	75	124	149	174
Inversiones	140	549	664	775
Cercos	38	148	179	209
Construcciones	63	247	299	348
Caminos	21	82	100	116
Habilitación suelos	15	61	73	85
Varios	3	11	13	16
Total	954	2.190	2.670	3.130

FUENTE: Grupo CEPAL-BDNE.

^a Para reparaciones de edificios, se prevé el 3 por ciento del total; para reparaciones de caminos el 2 por ciento, y para reparaciones de cercos, el 5 por ciento.

En 1955 la reparación y atención de la maquinaria agrícola en la propiedad¹⁹ representó el 58 por ciento del total. Como en 1962 habrá progresado sustancialmente la preparación del personal de tractoristas y mecánicos y mejorará por consiguiente el cuidado de la maquinaria, el insumo de mano de obra se verá reducido a sólo 50 por ciento. Los “otros trabajos” que comprenden las numerosas faenas que normalmente se realizan en una propiedad agrícola —desde el trazado de curvas de nivel hasta la eliminación de malezas en el borde de los caminos y la lucha contra las hormigas y los roedores— también se han rebajado del 18 al 14 por ciento por la mejor organización que se habrá conseguido en 1962.

En resumen, el rubro “actividades varias”, que en 1955 representaba el 13,1 por ciento del insumo directo en la producción agropecuaria, se verá reducido en 1962 a poco más del 10 por ciento.

¹⁹ Engrase, cambios de aceite, ajustes ligeros, etc.

Con respecto al tiempo dedicado a labores de administración, se ha mantenido una proporción similar a la de 1955 por considerarse que fue más o menos satisfactoria en ese año, pues una gran mayoría de las propiedades trigueras contó con la atención directa de sus propietarios o estuvo al menos al cuidado de administradores vigilados por los empresarios.

En los trabajos de inversión se aumentó la proporción indicada por la muestra de 4,4 a 7 por ciento, porque es conveniente que los campos recién incorporados al cultivo triguero cuenten con los medios mínimos para almacenar el grano, cuidar la maquinaria y guardar el combustible. También se previó la necesidad de dotar a las explotaciones actuales de los medios indispensables para evitar pérdidas en el almacenamiento de los productos y un deterioro excesivo del equipo. Asimismo se consideró que será necesario aumentar la construcción de cercas a prácticamente el doble.

En el cuadro 13 se hace un resumen de todas las necesidades de mano de obra para realizar las diversas hipótesis, con el rendimiento medio previsto de 900 kilogramos por hectárea. Esos insumos sólo crecerían en mínima escala al lograrse mayores rendimientos, pues sólo implicarían el transporte de la producción adicional.

Cuadro 13

BRASIL: RESUMEN DE LA MANO DE OBRA NECESARIA PARA LOGRAR LAS DIVERSAS HIPOTESIS

	1955	Hipó- tesis A	Hipó- tesis B	Hipó- tesis C
Jornadas (miles):				
Agricultura	2.469	5.183	6.284	7.326
Ganadería	713	2.661	3.202	3.740
Administración	394	884	1.088	1.284
Trabajos varios	420	757	918	1.071
Trabajos inversión	140	549	664	569
Total	4.136	10.034	12.156	13.900
Número de personas:				
Con un promedio de 221 días al año	18.714	45.404	55.004	63.303
Con un promedio de 250 días al año	40.136	48.624	55.960
Con un promedio de 280 días al año	35.835	43.414	49.964

FUENTE: Grupo CEPAL-BNDE.

d) *Población activa*

Según la encuesta, en el cultivo triguero existe un marcado subempleo del trabajador agrícola, que en 1955 sólo trabajó un promedio de 221 días.²⁰ En gran medida tan escaso aprovechamiento de la mano de obra se debe a la excesiva especialización de las propiedades.

Para determinar la población activa necesaria en el futuro se ha tenido en cuenta que la diversificación proyectada permitirá emplearla con mucho mayor eficacia. Al igual que en el grupo de propiedades diversificadas de tamaño grande estudiadas en la muestra, no constituiría un problema obtener un aprovechamiento de por

²⁰ En las fincas especializadas ese aprovechamiento sólo llega a un promedio de 208 contra más de 239 en las diversificadas.

lo menos 250 y quizás hasta de 280 jornadas por obrero-año. Las necesidades de población activa del cultivo triguero en la zona de campo se indica en el cuadro 13, según el número de días de trabajo que pueden obtenerse. Las cifras corresponden a obreros permanentes o su equivalente en trabajadores temporales.

Cuadro 14

BRASIL: CERCAS EXISTENTES EN 1955 Y NECESIDADES PARA 1962 SEGUN LAS DIVERSAS HIPOTESIS; INVERSIONES NETAS Y TOTALES POR ESTE CONCEPTO

	Hipó- tesis A	Hipó- tesis B	Hipó- tesis C
Superficie afectada (miles de hectáreas)	2.950,5	3.571,5	4.165,5
Cercas existentes en 1955: 1.332.000 hectáreas incorporadas ^a (km)	22.697,0	22.697,0	22.697,0
Superficie por incorporarse ^b (km)	12.944,5	17.916,0	22.668,0
Total disponible en 1955.	35.641,5	40.613,0	45.665,0
Aumentos necesarios para llegar a densidad de 20 metros por hectárea (km)	23.369,0	30.817,0	37.645,0
Total de cercas disponibles en 1962 (km)	59.010,0	71.430,0	83.310,0
Inversión en los aumentos (millones de cruzeiros)	467,4	616,3	752,9
Inversión en reposición ^c (millones de cruzeiros)	331,3	616,3	752,9
Inversión total (millones de cruzeiros)	798,7	1.008,4	1.203,6

FUENTE: Grupo CEPAL-BNDE.

^a Densidad = 17 metros lineales por hectárea.

^b Hip. A = 1.618.500 hectáreas; Hip. B = 2.239.500 hectáreas; Hip. C = 2.833.500 hectáreas. Densidad = 8 metros por hectárea.

^c Se considera una tasa de reposición del 5 por ciento anual.

e) *Productividad de la mano de obra*

Pese a los mayores insumos de materiales y servicios que se pretende incorporar a la explotación agropecuaria futura, la productividad —medida a través del producto bruto por trabajador— experimentaría mejoras sustanciales aun a los reducidos niveles de rendimiento que por vía de precaución se han asignado a los diversos cultivos.

Debido a la enorme diferencia que existía en 1955 entre el precio del trigo y el de los otros productos que complementan su explotación en la "zona de campo", al aumentar la proporción de cultivo de éstos de 1 hectárea por cada 5 de trigo en 1955 a 1 hectárea por cada 2 en 1962, es lógico suponer que la productividad por jornada y por trabajador-año disminuirá. Sin embargo, el incremento previsto en los rendimientos de los cultivos complementarios permite contrarrestar con alguna ventaja esas diferencias de precios²¹ y es así como de un producto bruto por jornada de 475 cruzeiros en 1955 sube a 489 cruzeiros en 1962.

Esa diferencia se hace más notoria si se considera que, al lograrse los objetivos de diversificación propuestos, el aprovechamiento de la población activa será más completo y la productividad por trabajador-año aumentará

²¹ Consideradas al nivel de 1955.

sustancialmente. Conforme a la muestra, esa productividad en 1955 fue de 106.000 cruceros con un promedio de sólo 221 días de trabajo al año. Aumentaría a 122.300 cruceros por trabajador-año si el aprovechamiento sube a 250 días y llegaría prácticamente a 137.000 cruceros al conseguirse un trabajo de 280 días anuales. Es significativo que aumente en un 30 por ciento una productividad que ya en 1955 se consideraba elevada.

4. INVERSIONES

Para completar el estudio de las proyecciones, conviene establecer cuáles serían las inversiones necesarias y si se justifican a la luz de los aumentos de producción previstos. También se estudiará la demanda de divisas para la importación de maquinaria, combustible, abonos, etc., determinando si se genera un ahorro en la importación de trigo conmensurable con la inversión.

Gracias a las características de la vegetación y topografía que reúnen las "tierras de campo" en la zona triguera del Brasil es posible incorporar de inmediato al cultivo toda la superficie necesaria para cumplir las metas propuestas sin necesidad de hacer inversiones en desmonte, obras de regadío o drenaje. Las tierras de lomas suaves y prácticamente desprovistas de vegetación arbórea o arbustiva pueden cultivarse sin mayor preparación. Su habilitación sólo requiere inversiones por concepto de cercas, instalaciones y maquinarias.

a) Cercas

En 1955 se registraba una densidad aproximada de 17 metros lineales de cercas por hectárea triguera. En las zonas ganaderas no incorporadas a la agricultura, la densidad sólo alcanzaba a 8 metros lineales por hectárea.

Para determinar las necesidades futuras, se tomó la superficie total que quedaría incorporada en 1962, según las diversas hipótesis, y se calcularon las cercas que había en 1955. Se estimaron luego las necesidades totales eligiendo el tamaño óptimo de propiedad —600 hectáreas— divididas en 6 campos de 100 hectáreas que permite mantener las rotaciones recomendadas y redundante en un mejor aprovechamiento de los pastos. Las cercas divisorias de las propiedades más aquellas que se encuentran dentro de la finca dan una densidad de 20 metros lineales por hectárea. Al restar las existentes en 1955 del total para 1962, se obtuvo la longitud a construir en los 7 años intermedios. El valor de esa inversión se calculó según los precios medios de 1955 y el desembolso por reposición se computó a base de una duración de 20 años, o sea, una tasa de 5 por ciento anual. (Véase de nuevo el cuadro 14.)

b) Construcciones

El cálculo de inversión en este renglón se hizo por separado para los principales tipos de edificios con el fin de asignarle a cada uno la importancia que merece y dotar a la explotación del mínimo indispensable para su funcionamiento ordenado.

Casas de administración o para propietarios. Según la muestra sólo el 67 por ciento de las propiedades trigueras dispone de este tipo de construcción y se estima que en la superficie que se incorporará en el futuro úni-

camente el 30 por ciento de las explotaciones contarán con él, pues la mayor parte corresponde a secciones de grandes propiedades arrendadas para ese objeto. Al ampliar estos resultados al universo, se obtiene el número aproximado de casas existentes en 1955.

Para la proyección se partió del supuesto que el 90 por ciento de las propiedades debería contar con este tipo de construcciones, pues el 10 por ciento restante —por estar próximo a centros poblados— podría ser atendido por empresarios o administradores residentes en el radio urbano. La diferencia entre el número de casas existentes en 1955 y las necesidades para 1962 constituye el aumento neto por construirse.

Las inversiones netas se calcularon asignando un promedio de 130.000 cruceros por construcción que es el precio medio registrado en la encuesta. Por lo que toca a la reposición, se consideró un crecimiento lineal de la construcción en el periodo considerado con una tasa anual de reposición del 2 por ciento que equivale a un período de 50 años de vida media para el tipo de construcción empleado en la zona. (Véase el cuadro 15.)

Casas para trabajadores. En 1955 existían en prome-

Cuadro 15

BRASIL: CALCULO DE LAS INVERSIONES TOTALES EN CONSTRUCCIONES AGRICOLAS EN LA ZONA DE CAMPO ENTRE LOS AÑOS 1955 Y 1962

(Millones de cruceros a precios de 1955)

	Hipótesis A	Hipótesis B	Hipótesis C
<i>Casas de Administración o para Propietarios:</i>			
Existentes en 1955 ^a	267,2	298,6	328,8
Inversiones para reposición hasta 1962 ^b	53,7	63,3	72,4
Inversiones netas hasta 1962	233,5	306,9	377,5
<i>Casas para Trabajadores:</i>			
Existentes en 1955 ^a	213,2	244,8	274,9
Inversiones para reposición hasta 1962 ^b	40,1	47,3	54,0
Inversiones netas hasta 1962	146,7	186,4	221,2
<i>Galpones:</i>			
Existentes en 1955 ^a	321,0	351,4	380,4
Inversiones para reposición hasta 1962 ^b	104,8	110,2	125,5
Inversiones netas hasta 1962	255,9	347,3	434,6
<i>Otras Construcciones:</i>			
Existentes en 1955 ^d	71,6	71,6	71,6
Inversiones para reposición hasta 1962 ^c	25,9	31,3	35,2
Inversiones netas hasta 1962	103,7	155,0	192,7
<i>Resumen:</i>			
Total construcciones existentes en 1955	873,0	966,4	1.055,7
Total inversiones para reposición hasta 1962	224,5	252,1	287,1
Total inversiones netas hasta 1962	739,8	995,6	1.226,0

FUENTE: Grupo CEPAL-BNDE.

^a Construcciones existentes tanto en las propiedades incorporadas hasta 1955, como las que se supone existen en las que serán incorporadas en el futuro.

^b Para viviendas se ha considerado una tasa de reposición del 2 por ciento anual.

^c Para galpones y otras construcciones se ha considerado una tasa de reposición de 3 por ciento anual.

^d Se considera que las propiedades aun no incorporadas no disponen de esta clase de construcciones.

dio 1,74 casas por propiedad y una casa por cada 3,35 obreros de carácter permanente. Para las explotaciones aun no incorporadas al cultivo se supuso sólo una casa por explotación o sea un equivalente de una por cada 7 trabajadores permanentes, habida cuenta de la explotación triguera-mixta que se proyecta.

Como meta mínima se pretende llegar a una casa para cada 3 obreros residentes. Por lo tanto, en 1962 habrá que disponer de aproximadamente 10.200 casas para la hipótesis A, de 12.300 para la B y de 14.200 para la C.

Las inversiones netas se calcularon con un precio medio de 35.000 crueros por casa y las inversiones por reposición con el mismo criterio que en el caso a que nos hemos referido anteriormente.

Galpones y construcciones complementarias. La encuesta reveló que sólo el 78 por ciento de las propiedades poseía medios de almacenamiento o, más concretamente, bodegas y que el 67 por ciento contaba con instalaciones menores o complementarias a las anteriores, como cobertizos, galpones pequeños u otras construcciones para el cuidado de maquinarias, abastecimiento y combustibles. Para las explotaciones de futura incorporación se supuso que sólo un 25 por ciento contarían con algún medio de almacenamiento.

Como objetivo mínimo en el cálculo de posibles inversiones se estableció la necesidad de proveer a cada propiedad de una bodega y una construcción complementaria. Los objetivos para 1962 coinciden en ambos casos con el número de explotaciones en actividad, o sea 4.274, 5.176 y 6.037 para las hipótesis A, B y C respectivamente. Descontando las construcciones existentes en 1955, los aumentos netos por construir hasta 1962 alcanzarían a 1.896, 2.573 y 3.919 galpones, respectivamente en cada una de las hipótesis y un número bastante superior de las demás construcciones.

Para el cálculo del valor de las inversiones netas por construcción de bodegas se consideró un valor medio, a los niveles de 1955, de 135.000 crueros y de sólo 43.800 crueros para las instalaciones auxiliares. Las inversiones por reposición se calcularon en igual forma que en el caso de las viviendas, salvo que se tomó una tasa de 3 por ciento, porque esta clase de construcciones está expuesta a un deterioro más rápido y, en muchos casos, se hace de materiales ligeros.

Establos. No se estudian las necesidades futuras de establos y otras construcciones para el ganado pues no se prevé aumento alguno de este sector dentro de la explotación triguera y se considera que las actuales instalaciones continuarán en servicio como hasta ahora. En un estudio más amplio este aspecto sería de primordial importancia y deberá tomarse en cuenta en cualquier plan de mejoramiento de la ganadería.

c) Maquinaria agrícola

La especialización excesiva de la explotación triguera, y cierto desorden tanto en la administración de la propiedad en sí, como en la política de importaciones de maquinaria y repuestos, junto con los escasos medios de conservación, han obligado a los empresarios a mantener una densidad de maquinaria por hectárea de cultivo bastante superior al óptimo necesario. Con la diversificación propuesta, la experiencia que los agricultores irán adquiriendo en el manejo de la maquinaria y un mejor servicio de mantenimiento, se espera lograr un aprovechamiento más eficaz del equipo disponible.

Al hacer los cálculos sobre necesidades futuras, se dió especial importancia al empleo de la maquinaria en cultivos de invierno y de verano, lo que da mucho más tiempo para preparar la tierra en el plazo limitado que exigen las épocas de siembra. Para la mayor parte de las máquinas se han considerado densidades menores que las utilizadas en 1955 y sólo para las sembradoras de granos pequeños, vehículos de transporte no motorizados y abonadoras se previeron densidades mayores.

En el cuadro 16 se señalan las existencias de maquinaria en 1955, las densidades correspondientes a ese año y las que se proponen para 1962. En ese mismo cuadro se presentan las necesidades de los distintos tipos de máquinas según las tres hipótesis. Su cálculo se hizo tomando la superficie total de los diversos cultivos en que deberían utilizarse, y dividiéndola por la densidad propuesta. La diferencia entre las necesidades totales y el número de máquinas existentes en 1955 corresponde a los aumentos netos que deberán adquirirse en los 7 años hasta 1962.

En los cálculos anteriores no se hizo una provisión especial de tractores y rastras para la siembra de pastos, pues se consideró que las densidades propuestas eran tan liberales que permitirían el trabajo de esas hectáreas, sobre todo si se tiene en cuenta que en la mayor parte de la región sólo será necesario proceder a rastrar una o dos veces antes de proceder a la siembra.

Para calcular la maquinaria que deberá reponerse entre 1955 y 1962, se supuso que la experiencia ya obtenida en los servicios de conservación y mantenimiento permitirá prolongar su vida útil más allá de lo previsto en los cálculos de amortización. Para casi todos los tipos de máquinas se han prolongado esos plazos en uno o dos años.

Asimismo se dan en el cuadro 16 los pormenores sobre la maquinaria que deberá reponerse en el futuro bajo las tres hipótesis planteadas.²²

Para calcular las inversiones correspondientes a la adquisición de maquinaria agrícola a precios de 1955 fue preciso determinar primero qué valores habría que pagar en ese año para reponer la maquinaria existente. Debido a la desvalorización del cruceo, las diversas tasas de cambio preferencial que se concedieron para las importaciones realizadas directamente por los organismos oficiales, y las importaciones realizadas por firmas comerciales con tipos de cambio a veces superiores a los del mercado libre, no fue posible convertir los valores de compra originales, empleando un coeficiente medio de desvalorización monetaria, a precios de 1955. Se prefirió calcular un precio promedio entre los que cobró la Secretaría de Agricultura de Río Grande do Sul por sus más recientes importaciones y los precios que se cotizaban en el comercio en el mes de octubre de 1955. Se llegó así a los precios que se anotan en el cuadro 17, que, al aplicarse al número correspondiente de máquinas, dieron las inversiones destinadas tanto a la ampliación de los diversos cultivos como a la reposición.

Hasta aquí se han examinado las inversiones fijas que

²² Tanto en este cuadro como en los anteriores las cantidades consignadas son las cifras exactas resultantes de los diversos cálculos realizados; se las anota así por exigirlo la continuidad metodológica, pero en realidad deberían haberse redondeado, pues sólo se pretende encontrar órdenes de magnitud y no detalles minuciosos que pueden variar por múltiples razones. Igual observación puede hacerse en relación con los cuadros siguientes.

Cuadro 16

BRASIL: ESTIMACION DE LA MAQUINARIA AGRICOLA QUE DEBERA REPONERSE HASTA 1962

Tipo de máquina	Existencia en 1955 (Unidades)	Duración aproximada de la maquinaria (Años)	Tasa de reposición (Por-cientos)	Hipótesis A		Hipótesis B		Hipótesis C	
				Aumentos sobre 1955 (Unidades)	Nº de máquinas que deben reponerse hasta 1962	Aumentos sobre 1955 (Unidades)	Nº de máquinas que deben reponerse hasta 1962	Aumentos sobre 1955 (Unidades)	Nº de máquinas que deben reponerse hasta 1962
Tractores	5.194	8	12,5	2.320	6.576	3.355	7.480	4.345	8.346
Arados	5.300	12	8,3	1.449	3.921	2.310	4.421	3.135	4.900
Rastras	3.993	12	8,3	1.282	3.065	1.972	3.466	2.632	3.849
Sembradoras de cereales	2.900	10	10,0	1.896	3.357	2.600	3.850	3.525	4.498
Sembradoras de maíz	12	8,3	1.690	982	2.046	1.189	2.386	1.386
Cultivadoras	10	10,0	902	631	1.092	764	1.271	890
Automotrices	2.968	8	12,5	1.026	3.495	1.554	3.956	2.060	4.400
Cosechadora de maíz	10	10,0	1.025	718	1.240	868	1.446	1.012
Desgranadoras de maíz	400	15	6,7	1.166	734	1.454	870	1.728	998
Vehículos no motorizados	1.766	15	6,7	2.068	1.798	2.688	2.089	3.282	2.367
Abonadoras	212	10	10,0	385	418	489	491	489	491
Segadoras de pasto	6	16,7	246	288	297	347	348	407
Rastrillos de pasto	6	16,7	246	288	297	347	348	407

FUENTE: Grupo CEPAL-BNDE.

serán indispensables para ampliar la superficie cultivada en cumplimiento de las metas propuestas. Corresponde analizar ahora las inversiones que permiten mejorar los rendimientos y mantener en funcionamiento el equipo de maquinaria. En realidad, se trata de inversiones de capital circulante, ya que son recuperables en el año, pero ha parecido conveniente incluirlas en este cálculo para determinar en forma aproximada el capital con que deberá contar el agricultor además del requerido para sus gastos corrientes, y que, por lo menos en parte, tendrá que financiar el estado en forma de créditos de habilitación.

d) Fertilizantes

Aun cuando las experiencias técnicas sobre el uso de

fertilizantes todavía no han revelado cuál es el límite económico exacto de su empleo, las conclusiones preliminares de las estaciones experimentales y las observaciones prácticas permiten establecer las cantidades que se consideran óptimas por ahora.

Para el trigo se calculó un insumo de 50 unidades de P_2O_5 , 25 de nitrógeno y sólo 12,5 de potasio. Esta dosis representa un promedio para la región en general, pero al calcularla se ha tenido en cuenta que las regiones de Campanha, Depresión Central y Sierra del Sud Este que tienen suelos más ricos requieren dosis menores; por ejemplo, para el anhídrido fosfórico, fluctúan entre 30 y 35 unidades por hectárea. Las menores aplicaciones en esta región se compensarían con un mayor empleo en los suelos más pobres del resto de la zona triguera. La

Cuadro 17

BRASIL: MAQUINARIA AGRICOLA, VALOR EN CRUCEROS DE LAS INVERSIONES POR NUEVAS MAQUINAS SEGUN LAS DIVERSAS HIPOTESIS

(Millones de crueros a precios de 1955)

Tipo de máquina	Valor unitario en miles de crueros c/u	Hipótesis A			Hipótesis B			Hipótesis C		
		Inversión en nuevas máquinas	Inversiones para reposición	Inversión total	Inversión en nuevas máquinas	Inversiones para reposición	Inversión total	Inversión en nuevas máquinas	Inversiones para reposición	Inversión total
Tractores	300	1.392,3	1.972,8	3.365,1	2.013,0	2.244,0	4.257,0	2.607,3	2.503,8	5.111,1
Arados	50	144,8	196,0	340,8	231,0	221,1	452,0	313,5	245,0	558,5
Rastras	38	97,4	116,5	213,9	149,8	131,7	281,5	200,0	146,3	346,3
Sembradoras de cereales	50	189,6	167,8	357,5	260,0	192,5	452,5	352,5	224,9	577,4
Sembradoras de maíz	30	101,4	29,5	130,9	122,8	35,7	158,5	143,2	41,6	184,8
Cultivadoras	35	63,1	22,1	85,2	76,4	26,7	103,1	89,0	31,1	120,1
Automotrices	460	943,9	1.607,7	2.551,6	1.429,7	1.819,8	3.249,4	1.895,2	2.024,0	3.919,2
Cosechadoras de maíz	170	348,5	122,1	470,6	421,6	147,6	569,2	491,6	172,0	663,7
Desgranadoras de maíz	18	42,0	13,2	55,2	52,3	15,7	68,0	62,2	18,0	80,2
Vehículos no motorizados	35	144,7	62,9	207,7	188,2	73,1	261,3	229,7	82,8	312,6
Abonadoras	22	17,0	9,2	26,2	21,5	10,8	32,3	21,5	10,8	32,3
Segadoras de pasto	32	15,7	9,2	25,0	19,0	11,1	30,1	22,2	13,0	35,3
Rastrillos de pasto	36	17,7	10,4	28,1	21,4	12,5	33,9	21,0	14,7	39,7
Otras máquinas	67,5	61,9	129,4	86,7	68,6	155,3	118,9	80,0	198,9
Herramientas	39,9	50,5	60,9
Total maquinaria	3.585,7	4.401,3	8.027,0	5.093,5	5.010,8	10.154,8	6.572,0	5.608,1	12.240,9

FUENTE: Grupo CEPAL-BNDE.

dosis de potasio es pequeña por la escasa influencia que ejerce sobre los rendimientos del trigo en la mayor parte de los suelos de la región.

Para los demás cultivos se ha prescrito sólo el 50 por ciento de las dosis asignadas al trigo.

Las aplicaciones de cal, consideradas como absolutamente indispensables para la neutralización de la acidez, se computaron a razón de 1.500 kilogramos por hectárea, en parcialidades de 500 kilogramos anuales durante los tres años que dura la rotación de cultivos.

Al lado del programa de uso de fertilizantes se deberá intensificar la investigación sobre su empleo bajo las distintas condiciones de la región. En el cuadro 18 se incluye la inversión anual en fertilizantes para cada una de las hipótesis.

e) Pesticidas y herbicidas

El uso de pesticidas en la zona de campo alcanzó en 1955 un nivel relativamente satisfactorio gracias a la acción oficial en la lucha contra la septoriosis (*Septoria nodorum* y *Septoria tritici*), la carie del trigo (*Tilletia foetida* y *Tilletia caries*) y de la lagarta (*Cirphis unipuncta*). En las dos primeras se desinfectó la semilla seleccionada distribuida por el Servicio de Expansión del trigo y las Secretarías de Agricultura, y en la última se pulverizaron directamente los cultivos afectados con canfeno clorado. Las otras plagas del trigo y de los cultivos complementarios fueron combatidas en forma satisfactoria por los propios agricultores. Las inversiones totales en la adquisición de pesticidas alcanzaron a poco menos del 6 por ciento del valor de los fertilizantes.

Para calcular las necesidades futuras de pesticidas se consideró sólo un aumento del 1 por ciento sobre el valor de los fertilizantes, ya que éste también experimentará un incremento sobre el nivel de 1955. Junto con el valor anterior se consignó un 3 por ciento adicional por con-

cepto de herbicidas cuya utilización deberá irse generalizando gradualmente. El cuadro 18 sobre inversiones totales da a conocer el monto destinado a este rubro.

f) Semillas

Los gastos en semillas podrían ser nominales en el caso de que el agricultor las seleccionara de su propia producción. Sin embargo, como se pretende generalizar el uso de semillas certificadas —o por lo menos seleccionadas— para el trigo y otros granos pequeños y de semillas de variedades híbridas para el maíz, se calculó la inversión que este rubro representaría. (Véase de nuevo el cuadro 18.)

g) Combustibles y lubricantes

En el cuadro 18 se señalan también las inversiones que tendrán que hacerse en combustibles para el uso de la maquinaria agrícola. Debido a las diversas tasas de gasto y a los diferentes combustibles usados se ha preferido separar el consumo para preparación del suelo, siembra y cultivo de aquél correspondiente a la cosecha.

h) Servicios de fomento

No ha sido posible conocer en detalle los presupuestos de los diversos organismos oficiales y la parte de ellos que directa o indirectamente beneficia al trigo. Sólo se dispone de información sobre el Servicio de Expansión del Trigo, organismo que en 1954 tenía un presupuesto ordinario de 74,4 millones de crueros y recursos extraordinarios por valor de 40 millones para la adquisición de semillas, fertilizantes y maquinaria. Ese presupuesto representa sólo el 4,5 por ciento del correspondiente al Ministerio de Agricultura.

Las Secretarías de Agricultura de los tres estados pro-

Cuadro 18

BRASIL: INVERSION TOTAL PARA ALCANZAR LAS METAS DE PRODUCCION DEL AÑO 1962

(Millones de crueros)

	Inversiones destinadas al aumento de la superficie de explotación (en 7 años)			Inversiones destinadas a la adquisición de materiales (anual)			Total	
	Maquinarias ^a	Construcciones	Cercas	Fertilizantes	Pesticidas ^b	Combustibles y lubricantes		Semillas
HIPÓTESIS A								
Inversión total	8.027,0	1.612,8	798,7	2.003,4	200,3	421,4	761,0	13.824,6
Aumento sobre 1955 . .	3.585,7	739,8	467,4	2.003,4	200,3	421,4	761,0	8.179,0
Reposición	4.401,3	873,0	331,3	5.605,6
HIPÓTESIS B								
Inversión total	10.154,8	1.962,0	1.008,4	2.425,1	242,5	512,2	921,1	17.226,1
Aumento sobre 1955 . .	5.093,5	995,6	616,3	2.425,1	242,5	512,2	921,1	10.806,3
Reposición	5.010,8	966,4	392,1	6.369,3
HIPÓTESIS C								
Inversión total	12.240,9	2.281,7	1.203,6	2.828,4	282,8	597,4	1.074,4	20.509,2
Aumento sobre 1955 . .	6.572,0	1.055,7	752,9	2.828,4	282,8	597,4	1.074,4	13.163,6
Reposición	5.608,0	1.226,0	450,7	7.284,7

FUENTE: Grupo CEPAL-BNDE.

^a Las inversiones totales en maquinaria no coinciden con las parciales por tener inversiones en Herramientas de 39.900 para la Hipótesis A; 50.000 para la B y 60.900 para la C.

^b 10 por ciento de los abonos. Incluye también matamalezas y herbicidas.

ductores de trigo no destinan partidas específicas al fomento triguero, sino que incluyen esos gastos en los de sus estaciones experimentales y servicios de fomento. Sin embargo, es evidente que los fondos destinados al fomento de la producción, a la investigación y al control del comercio son en extremo deficientes.

El Servicio de Expansión de Trigo, que tiene a su cargo las labores de fiscalización del comercio y la molienda del trigo y a la vez toma parte activa en el fomento de la producción, no alcanza a cumplir ninguno de los dos objetivos con la eficacia que sería de desear²³ debido a su exiguo presupuesto. Pese a los esfuerzos que realizan las Secretarías de Agricultura encuentran serias dificultades para proporcionar la ayuda técnica indispensable al número siempre creciente de tricultores y para llevar sus trabajos de investigación hasta un nivel óptimo. Como en el caso anterior, el escollo principal es la limitación excesiva de los presupuestos.

En el futuro convendría delimitar debidamente las atribuciones de los diversos organismos relacionados con el fomento de la producción triguera, a fin de evitar duplicaciones. El Servicio de Expansión de Trigo podría limitarse a las labores de control de la comercialización del trigo y su industrialización, y la Secretaría de Agricultura, en combinación con los Institutos Agronómicos y los Puestos Agropecuarios del Ministerio de Agricultura del Gobierno Federal, dedicarse al fomento y la investigación. Para lograr una labor verdaderamente eficiente habría que aumentar los presupuestos de los diversos organismos dándoles la importancia que verdaderamente merecen.

i) Almacenamiento y transportes

Ya se ha indicado que entre los más graves problemas a que hace frente la producción triguera cuentan los de almacenamiento y transporte. Según los planes del gobierno del Estado de Río Grande do Sul se comenzará en breve, con la ayuda de un crédito concedido por el Banco de Desarrollo Económico, la construcción de un sistema de 11 silos elevadores con capacidad para 85.000 toneladas. Además, con recursos propios se iniciará la construcción de una red adicional de 45.000 toneladas. En el caso más optimista, ambas redes darán abasto para un máximo de cinco veces su capacidad de almacenamiento, o sea que incluso con los almacenes existentes en la actualidad se alcanzaría apenas a cubrir una cosecha algo menor que la de 1955.

El cálculo de las necesidades futuras de almacenamiento rebasa los alcances del presente trabajo, y su determinación, ubicación y especificación deben ser objeto de un estudio separado que realicen especialistas en la materia.²⁴ Baste decir aquí que, dada la diversificación de la futura producción, el cálculo de la capacidad por construir deberá prever el almacenamiento de todos los cereales y granos incluidos en el programa de producción y no sólo el trigo. Al elaborar los planes también es preciso tener en cuenta la posibilidad de que el sistema de trans-

porte en sacos se convierta progresivamente en un sistema de transporte a granel. El ahorro por concepto de mano de obra, sacos y transporte justificaría por sí solo las nuevas inversiones.

Procedimiento similar tendría que seguirse con respecto a la ampliación de la red de transporte en los tres estados productores. Si bien el sistema de transporte se vería muy aliviado al construirse la red de silos y almacenes, adoptarse el precio único para el trigo y modificarse las disposiciones sobre el tiempo mínimo para la comercialización de la cosecha, no es menos cierto que dicho sistema adolece de graves fallas que elevan su costo y dificultan su operación. Los estudios correspondientes deberán examinar no solamente el transporte ferroviario y por carreteras, sino también el fluvial entre algunas zonas de producción y los puertos, y el marítimo para el despacho del trigo a los molinos de la zona central y norte.

j) Inversiones totales

En el cuadro 18 se presentó un resumen de las inversiones que será necesario realizar en el período que media entre 1955 y 1962 para lograr las metas consultadas en las tres hipótesis. No hay que olvidar que las inversiones permanentes son acumulativas y las temporales, debido a su carácter recuperable, representan sólo las requeridas en 1962.

k) Inversiones en divisas

Parte importante de las inversiones futuras deberán realizarse en divisas. Con el fin de conocer el monto de esos gastos y compararlo con el gasto en divisas que representaría la importación del trigo que se producirá en el país, se ha calculado en forma aproximada, en dólares, cuánto costaría importar el equipo y materiales necesarios para alcanzar las metas de producción.

En el cuadro 19 aparecen las diversas situaciones que podrían presentarse. Primero se calcularon los valores CIF de la maquinaria que se importaría durante todo el período de ejecución del plan y los valores —también CIF— de los combustibles, lubricantes, fertilizantes y pesticidas necesarios en un año. Se estimaron luego los ahorros que podrían hacerse mediante la producción nacional. Con arreglo a los planes gubernamentales conocidos, se calcula que hasta 1962 será posible satisfacer alrededor del 25 por ciento de la demanda anual de tractores con productos nacionales. Para el rubro de combustibles y lubricantes sólo se asigna un 15 por ciento de producción nacional, pero en cambio se prevé que la producción interna de fertilizantes podrá fácilmente cubrir el 50 por ciento o más de las necesidades totales, sobre todo en el caso de los abonos fosfatados y nitrogenados. Para los pesticidas y herbicidas, sólo se consideró un 5 por ciento de ahorro.

Finalmente se estimó cuál podría ser el gasto neto en divisas considerando los ahorros antes indicados. Si se supone un crecimiento lineal de la producción, los gastos en divisas en 1962 alcanzarían a 31,3 38,2 y 44,9 millones de dólares respectivamente para las hipótesis A, B y C.

La producción anual de trigo resultante de esas inversiones en la "zona de campo" podría llegar —con un rendimiento de 900 kilos por hectárea— desde 885.000 toneladas para la hipótesis A a 1,25 millones de tonela-

²³ Véase *Diario del Congreso Nacional*, 24 de nov. 1955, Informe de la Comisión para investigar la verdadera situación de la economía tritícola nacional.

²⁴ Como punto indispensable deberá considerarse en ese estudio la ampliación de la red a los Estados de Santa Catarina y Paraná.

Cuadro 19

BRASIL: INVERSION DE DIVISAS PARA ALCANZAR LAS METAS DE PRODUCCION PROPUESTAS EN 1962

(Miles de dólares)

	Maquinaria		Combustibles	Lubricantes	Fertilizantes	Pesticidas y herbicidas	Total
	Total en 7 años	Anual					
Hipótesis A:							
Inversión para reposición	91.912	13.130	6.035	833	29.779	298	128.857
Aumento sobre 1955	40.852	5.836	6.035	833	29.779	298	77.797
Inversión para reposición	50.652	7.236	50.652
Hipótesis B:							
Inversión total	116.293	16.613	7.328	1.010	35.561	356	160.548
Aumento sobre 1955	58.125	8.304	7.328	1.010	35.561	356	102.380
Inversión para reposición	57.651	8.236	57.651
Hipótesis C:							
Inversión total	140.165	20.024	8.546	1.177	41.089	411	191.388
Aumento sobre 1955	75.040	10.720	8.546	1.177	41.089	411	126.263
Inversión para reposición	64.501	9.214	64.501
Valor en dólares de la parte que podrá reemplazarse con producción nacional:							
Hipótesis A	19.982	2.855	905	125	14.890	15	36.051
Hipótesis B	25.233	3.605	1.100	152	17.780	18	44.443
Hipótesis C	30.411	4.344	1.282	177	20.545	21	52.620
Inversión real en divisas^a:							
Hipótesis A	71.930	10.276	5.130	708	14.889	283	92.940
Hipótesis B	91.060	13.009	6.228	858	17.781	338	116.265
Hipótesis C	109.754	15.679	7.264	1.000	20.544	390	138.952

FUENTE: Grupo CEPAL-BNDE.

^a Excluyendo la posible producción nacional.

das para la hipótesis C.²⁵ Si esa producción se valora al precio CIF del trigo importado en 1955 —84 dólares la tonelada— el país tendría que invertir para comprar similar cantidad en el extranjero entre 90 millones para el caso A y 105 millones para el caso C.

El ahorro resultante es significativo ya que fluctúa entre 43 millones de dólares para la hipótesis A, 52,8 millones para la hipótesis B y 60 millones para la meta C. (Véase el cuadro 20).²⁶

Por otra parte, cabe señalar que la producción generada por la inversión de esas divisas no se limitaría sólo al trigo. Al cumplirse el programa se incrementarían considerablemente la producción de otros cultivos, en una zona que hasta ahora se explotaba en forma deficiente y con una productividad mínima de la tierra. Al pasar de la ganadería extensiva a la agricultura, la productividad del suelo —juzgada a través del producto bruto— sube de 430 crueros por hectárea a 2.700 crueros (a precios de 1955).

La nueva producción podría fácilmente encontrar colocación en el mercado interno y parte de ella podría incluso llegar a los mercados de exportación (sobre todo el maíz y el arroz), con lo cual el ahorro en divisas sería mayor todavía.

Finalmente, es precioso reiterar que los cálculos sobre

²⁵ En este cálculo no se toma en cuenta el trigo producido en la "zona colonial" ya que prácticamente no requiere inversiones en moneda extranjera.

²⁶ Para conocer la inversión anual en dólares se tomó una séptima parte de la inversión total en maquinaria y las inversiones en materiales que corresponden a un año.

Cuadro 20

BRASIL: AHORRO ANUAL EN DIVISAS QUE PODRIA LOGRARSE CON LA PRODUCCION DE TRIGO EN LA "ZONA DE CAMPO"

	Hipótesis A	Hipótesis B	Hipótesis C
1. Producción de trigo (miles de toneladas)	885,1	1.071,4	1.249,6
2. Valor de esa producción (miles de dólares)	74.353	90.002	104.971
3. Inversión total de divisas en maquinarias, fertilizantes, etc. (miles de dólares) ^a	50.075	60.868	71.246
4. Inversión neta de divisas en maquinarias, fertilizantes, etc. (miles de dólares) ^b	31.286	38.214	45.877
5. Divisas que podrían ahorrarse si fuera necesario importar la totalidad de los abastecimientos indicados (2-3) (miles de dólares)	24.278	29.134	33.725
6. Divisas que podrían ahorrarse con la producción nacional de parte de los abastecimientos indicados (2-4) (miles de dólares)	43.067	51.788	59.094

FUENTE: Grupo CEPAL-BNDE.

^a Equivale a una séptima parte de la inversión total en maquinarias, anotada en el cuadro 18, más las inversiones anuales en materiales.

^b Descontada la que podría producir la industria nacional.

la producción futura se basan en rendimientos muy prudentes para el trigo, que no sería difícil sobrepasar. Por lo tanto, existe la posibilidad de que tanto el volumen como el valor de la producción de este cereal y de los demás productos superen las cifras básicas de todas las proyecciones, en cuyo caso se justificarían aún más las inversiones realizadas.

1) *Productividad del capital*

Las nuevas inversiones para aumentar el capital fijo y el de explotación en el futuro producirán un pequeño mejoramiento de la productividad del capital total. En 1955 la productividad del capital invertido llegó a 0,54. En 1962 ese coeficiente alcanzaría a 0,56. (Véase el cuadro 21.) La relación producto-capital sería igual en

las tres hipótesis, pues tanto los aumentos de las inversiones como los incrementos de los rendimientos se han calculado proporcionalmente a la superficie cultivada.

Cuadro 21

BRASIL: PRODUCTIVIDAD DEL CAPITAL EN EL CULTIVO TRIGUERO DE LA "ZONA DE CAMPO"

	1955	1962
Inversión total* (millones de cruceros) . . .	3.746,8	8.981,7
Producto bruto (millones de cruceros) . . .	2.031,6	5.008,1
Relación producto-capital	0,54	0,56

FUENTE: Grupo CEPAL-BNDE.

* Valores amortizados.

EVOLUCION RECIENTE Y PERSPECTIVAS DEL INTERCAMBIO ENTRE AMERICA LATINA Y EL JAPON

La evolución más reciente del intercambio entre América Latina y el Japón tiene especial interés por los cambios producidos en ambas economías durante el último decenio. Debido a la elevada densidad de una población en aumento, a la pérdida de ciertos territorios que antes constituían fuentes importantes de alimentos y materias primas, y asimismo a la lenta recuperación de la producción exportable en otros países de Asia suroriental, el Japón se ha visto en la necesidad de ampliar sus importaciones de carácter esencial y de buscarlas en regiones más lejanas. Por otro lado, sus industrias en franco proceso de desarrollo —y ahora menos dedicadas a la producción de textiles y otros bienes de consumo corriente que a la de productos químicos, siderúrgicos y de otros metales así como de maquinaria industrial y de transporte— siguen ampliando sus exportaciones y están contribuyendo paulatinamente a aliviar el déficit, todavía considerable, del balance de pagos del país. Al propio tiempo, las economías latinoamericanas han visto aumentar su demanda de importaciones de maquinaria y de productos básicos para la industria, en tanto que iba creciendo la producción exportable de ciertos alimentos y materias primas, en especial el algodón, que representa una proporción elevada de las importaciones japonesas.

En esa forma se ha registrado entre las economías de América Latina y del Japón una mayor complementaridad de productos que la que existía en el período anterior a la guerra. En el último quinquenio este factor se ha traducido en un aumento relativamente considerable del intercambio entre los países en cuestión.

En el curso del período que se estudia, el Japón, que en un comienzo había aumentado mucho sus importaciones de productos latinoamericanos, consiguió ampliar también sus exportaciones y en 1955 el desequilibrio —hasta entonces considerable— de su balance comercial con América Latina se había reducido ya en forma notable. El hecho de que en 1954-55 haya habido una disminución del 20 por ciento en las importaciones y del 10 por ciento en las exportaciones japonesas en el intercambio con América Latina plantea una serie de interrogantes en cuanto a las perspectivas inmediatas de ese comercio, tanto más cuanto que la contracción coincidió con una modificación de la política comercial de los países considerados.

El incremento anterior del comercio recíproco entre el Japón y América Latina había sido impulsado, al me-

nos en parte, por medidas de carácter transitorio: subsidios internos y créditos externos a la exportación japonesa, convenios bilaterales y arreglos de trueque. En 1955 tanto el Japón como dos de sus clientes y proveedores principales en América Latina —la Argentina y el Brasil— dieron pasos de trascendencia hacia la liberalización de su comercio y la reestructuración de sus entradas y pagos externos a base de sistemas multilaterales. En esas circunstancias, en que el nivel de precios reales vuelve a desempeñar un papel de primer orden en la competencia internacional, el Japón tendrá que adoptar medidas todavía más enérgicas que en años anteriores para aumentar la eficacia de sus industrias de exportación. En ciertos casos, cabe hacer también la misma observación sobre las actividades latinoamericanas de exportación, aunque las medidas tomadas por los Estados Unidos para fomentar la salida de sus excedentes —sobre todo de trigo y de algodón— introducen en el problema un nuevo factor que puede ser decisivo a corto plazo para determinar el volumen de las compras japonesas en América Latina. Asimismo puede tener una influencia negativa sobre ese comercio la recuperación, ahora más acelerada, de la producción agrícola en los demás países del Lejano Oriente.

En resumen, tal como se presentan en la actualidad los diversos factores de cuya interacción surgirán las tendencias del intercambio latinoamericano-japonés en el futuro próximo, es dable considerar que el volumen de las exportaciones latinoamericanas al Japón depende primordialmente de factores externos. En cambio, el desarrollo de las exportaciones japonesas a América Latina responderá en mayor grado a factores internos de la economía nipona, es decir, a la capacidad de su industria para ampliar el volumen de producción y mejorar las condiciones de precios y de fabricación de aquellos tipos y calidades que satisfacen las necesidades particulares de los países latinoamericanos. A ese respecto, hay que reconocer que la rápida expansión del comercio de exportación es un imperativo aun más urgente para el Japón que para la mayoría de los países latinoamericanos.

En el presente artículo se examinarán primero algunos aspectos característicos de la economía japonesa en relación con el comercio exterior para analizar después la evolución de su intercambio con América Latina y las perspectivas que se ofrecen a los principales productos comerciados por los países latinoamericanos con el Japón.

I. IMPORTANCIA DEL COMERCIO EXTERIOR PARA LA ECONOMIA DEL JAPON

Mucho antes de la Segunda Guerra Mundial, la economía japonesa se caracterizaba por una estrecha y significativa relación entre su comercio exterior y su actividad económica interna.¹

Ello se debe a que las importaciones japonesas comprenden sobre todo alimentos de consumo directo y, en mayor grado aún, materias primas para la elaboración industrial de muchos productos que se venden en el mercado interno o se exportan en forma de manufacturas o productos intermedios. Esta característica se explica por la abundancia de mano de obra barata y calificada,

¹ El comercio externo total de importación y exportación representaba un 30 por ciento del ingreso nacional antes del conflicto. En 1951-54, esa proporción era de un 25 por ciento.

por la existencia de un sector manufacturero bien desarrollado y, especialmente, por la falta de muchos recursos naturales básicos.

Distintos factores se conjugaron a partir de 1945 para dar una importancia aun más crítica al sector externo con respecto al renacimiento y desarrollo económico global japonés. Ya antes de la Segunda Guerra Mundial, el Japón era uno de los países más densamente poblados del mundo, tanto en función de su territorio total como, especialmente, en relación con la superficie cultivada. Después del cese de las hostilidades, persistió una elevada tasa de crecimiento demográfico y, al propio tiempo se redujo la superficie total del país, de manera que la relación entre población y tierra alcanzó un nivel extraordinario.

La pérdida de soberanía o dominio sobre las fuentes tradicionales de suministro en Asia, como Corea y Formosa, junto con los problemas financieros de postguerra derivados de la importación de otras zonas monetarias, han contribuido a agravar la antigua situación interna de escasez de recursos naturales esenciales en el Japón.

Cuadro 1

JAPON: COMPOSICION DE LAS IMPORTACIONES POR CATEGORIAS PRINCIPALES DE PRODUCTOS

(Porcientos del total, a valores corrientes del yen)

Período	Alimentos	Materias primas	Productos intermedios	Productos terminados	Otros
1936-39	7,6	53,1	25,5	13,0	0,7
1950-55	30,0	49,3	8,7	12,0	0,1

FUENTE: CEPAL sobre datos de *Economic Statistics of Japan*, 1955, Banco del Japón.

Antes del conflicto, el Japón obtenía de sus territorios dependientes en Asia una proporción significativa de arroz, el azúcar, el pescado, los aceites y las grasas que consumía.² En los años de postguerra, pese a los intensos esfuerzos realizados por lograr un mayor autoabastecimiento, se estima que ha sido necesario importar 20 por ciento o más de los alimentos que consume su gran población.³ Los alimentos representan ahora una proporción mucho mayor de las importaciones totales que a fines de los años treinta. (Véase el cuadro 1.) Al propio tiempo, las importaciones de Asia son proporcionalmente menos significativas que en el período de preguerra.⁴ (Véase el cuadro 2.)

Por otra parte, antes de la guerra el Japón usaba los arreglos de pagos multilaterales en divisas convertibles para sus importaciones de Asia y otras regiones del mundo. En cambio, a partir de 1945, una elevada proporción de sus importaciones totales de algodón en rama, lana en bruto, caucho, cueros, materias químicas, petróleo

² Los productos adquiridos en Corea y Formosa no se registraban como importaciones antes de la guerra.

³ En 1954 el valor de las importaciones de granos alimenticios, azúcar, harina, soja y otros alimentos sumó más de 700 millones de dólares.

⁴ Si se considera el movimiento comercial de Corea y Formosa hacia el Japón en la preguerra como importación del último, las compras en Asia ascienden a 53 por ciento, con una reducción correlativa de las cifras para otras zonas.

Cuadro 2

JAPON: IMPORTACIONES DE PRODUCTOS POR REGION DE ORIGEN

(Porcientos del total, a valores corrientes del yen)

Período	Asia	Europa	Estados Unidos y Canadá	América Latina	Africa	Australia y Oceanía
1935-39	39	13	38	3	3	5
1951-55	32	8	39	11	3	8

FUENTE: Véase el cuadro 1.

sin refinar, mineral de hierro y muchos otros metales y minerales en crudo y elaborados han debido realizarse en forma directa de los países de la zona dólar o de otras zonas monetarias en que los saldos se compensan bilateral y no multilateralmente.

Como en el intercambio con la zona dólar las importaciones del Japón han aumentado en mucho mayor proporción que sus exportaciones, ha sido inevitable un desequilibrio de gran monto en su cuenta comercial de esa moneda. Por otra parte, la flota mercante japonesa, que antes de la Segunda Guerra Mundial producía un pequeño superávit neto para el balance de pagos, se convirtió después en un usuario neto de las entradas corrientes de divisas.⁵

Como corolario, todos esos factores han acentuado la estrecha dependencia de las exportaciones en cuanto generadores principales del poder de compra exterior requerido para financiar las importaciones esenciales cuyo valor en dólares corrientes se ha triplicado desde la preguerra.

Por lo que toca a los mercados extranjeros para las exportaciones japonesas, se registran durante la postguerra, y en forma bien marcada, dos importantes tendencias. En primer lugar, ha disminuído la importancia relativa del significativo intercambio que sostenía el Japón con los países asiáticos (comprendidas las zonas continentales adyacentes y la India, las Indias Orientales Holandesas y otras zonas)⁶ a consecuencia tanto de factores políticos como del hecho de que esas zonas ahora producen, y en algunos caso exportan, determinados productos —por ejemplo, los textiles— que antes adquirían en el mercado japonés.

Por otro lado, en su comercio de postguerra fuera de Asia, el Japón ha debido hacer frente a la aguda competencia de los eficaces sectores de exportación de los Estados Unidos y países occidentales de Europa. Además, muchos otros posibles mercados del mundo, como América Latina, han creado nuevas industrias destinadas a abastecer sus propias necesidades de productos que antes les proveía el Japón. En el caso concreto y todavía

⁵ En 1939 la flota mercante japonesa contaba con 1.740 barcos y transportaba 70 por ciento del volumen total de exportación japonés y 64 por ciento de su volumen de importación. En 1955 sólo contaba con 1.180 barcos y transportaba 43 por ciento de las exportaciones y 52 por ciento de las importaciones. Por lo tanto, ya en 1953 y 1954 los déficit netos de balance de pagos por concepto de transportes y seguros sumaban alrededor de 180 millones de dólares anuales contra los cuantiosos superávit registrados en las mismas transacciones antes del conflicto.

⁶ A fines de los años treinta, un 25 por ciento de las exportaciones japonesas se destinaba a China únicamente. En 1951-54, esa proporción se redujo a 0,5 por ciento.

Cuadro 3

JAPON: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS POR REGION DE DESTINO

(Porcientos del total, a valores corrientes del yen)

Periodo	Asia ^a	Europa	Estados Unidos y Canadá	América Latina	Africa	Australia y Oceanía
1935-39	57	10	20	3	6	3
1951-55	48	11	20	9	8	4

FUENTE: Véase el cuadro 1.

^a No comprende Corea ni Formosa en 1935-39. Si se hubieran incluido, las exportaciones a Asia subirían a 69 por ciento, con una reducción correlativa en las cifras de otras regiones.

importante de los textiles, los cambios de técnica y gustos han reducido la demanda de seda japonesa a una décima parte de lo que era antes de la guerra, aparte de que muchos productos que antes se fabricaban con algodón o lana se elaboran ahora con materias primas sintéticas.⁷

Debido a estas circunstancias, las exportaciones e importaciones japonesas acusan cuantiosos y constantes déficit en la cuenta comercial de la postguerra. Es todavía más significativo el hecho de que los saldos pasivos del Japón sólo con la zona dólar se hayan mantenido al mismo elevado nivel durante todo el decenio de postguerra.

En los últimos dos años, el Japón ha progresado mucho en materia de ajustar su balance de pagos a las condiciones variantes de ese decenio. Los saldos en cuenta comercial se redujeron de 1.135 a 461 millones de dólares entre 1953 y 1955. (Véase el cuadro 4.) Es patente que este mejoramiento se debe por entero al crecimiento de las exportaciones, pues el valor total de las importaciones varió muy poco en el mismo lapso.⁸

El progreso de las actividades japonesas de exporta-

⁷ Durante los años 1934-36, los textiles representaban más de la mitad de las exportaciones del Japón. En cambio, en 1952-54 representaban sólo un tercio.

⁸ A partir de 1946, hay distintas fuentes de ingreso que no se derivan del intercambio de productos y que revisten suma importancia para el balance de pagos japonés. Entre ellos, se destacan los pagos norteamericanos directos de asistencia antes de

Cuadro 4

JAPON: SALDOS DE CUENTA COMERCIAL POR ZONAS MONETARIAS^a

(Millones de dólares)

	Total	Zona dólar	Zona esterlina	Zona de cuenta abierta
1945-46 ^b	— 202	— 221	+ 2	+ 16
1947	— 353	— 442	+ 32	+ 58
1948	— 476	— 476	— 12	+ 62
1949	— 395	— 512	+ 88	+ 20
1950	— 154	— 264	+ 22	+ 88
1951	— 641	— 863	+ 132	+ 92
1952	— 755	— 825	+ 38	+ 31
1953	— 1.135	— 815	— 285	— 35
1954	— 770	— 850	+ 60	+ 21
1955	— 461	— 516	+ 50	+ 6

FUENTE: Véase el cuadro 1.

^a Las zonas monetarias indicadas son las que aparecen en los reglamentos japoneses de control de cambios e importaciones.

^b Septiembre 1945 — diciembre 1946.

ción⁹ es fundamentalmente consecuencia del desarrollo global de la producción industrial, pero, en este sentido, la modificación de la estructura de la industria japonesa tuvo mayor significación todavía. (Véase el cuadro 5.)

Por lo tanto, el acento que se pone en la producción selectiva para los mercados de exportación —metales, maquinaria y materias químicas— ha permitido al Japón neutralizar la pérdida de sus antiguos mercados de productos textiles. Como se verá más adelante, esos cambios en la estructura de la producción industrial han sido de gran importancia en la ampliación de los mercados latinoamericanos para los productos japoneses.

1951 y las "entradas gubernamentales especiales" (sobre todo suministros especiales del gobierno para las fuerzas norteamericanas de ocupación y los gastos del personal militar destacado o de paso en ese país) después de la guerra coreana. En conjunto, esas entradas sumaron más de 5.000 millones de dólares y contribuyeron sustancialmente a financiar las transacciones corrientes del Japón y a levantar el volumen de sus reservas de divisas, agotadas por la guerra.

⁹ El volumen de las exportaciones japonesas se elevó en 60 por ciento entre 1953 y 1955. Aún con eso, sólo ascendía a 57 por ciento del promedio de 1934-36.

Cuadro 5

JAPON: INDICES DE VARIACION DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL

(1934 — 36 = 100)

Año	Actividad industrial total ^a	Industrias manufactureras						
		Bienes duraderos			Bienes no duraderos			
		Total ^b	Metales	Maquinaria	Total ^c	Textiles	Químicos	Alimentos y tabaco
1938	141	170	148	193	119	99	153	119
1948	62	75	40	107	35	22	51	41
1950	88	110	97	126	67	41	103	84
1955	188	223	219	250	168	86	317	207

FUENTE: Véase el cuadro 1.

^a Incluye servicios de utilidad pública y actividades mineras, que no se indican separadamente.

^b Incluye productos de cerámica y madera, que no se indican separadamente.

^c Incluye productos de goma y cuero e impresos, que no se indican separadamente.

II. EXPANSION DEL COMERCIO LATINOAMERICANO CON EL JAPON EN EL PERIODO DE POST-GUERRA

Después de la Segunda Guerra Mundial, el comercio exterior del Japón demoró varios años en recuperar, aun a valores corrientes, el nivel de los años anteriores al conflicto. El comercio sólo empieza a renacer a partir de 1950 y se desarrolla a un ritmo más acelerado después de 1951, alcanzando en 1955 una cifra tres veces superior a la de preguerra.¹⁰

En estos mismos años el intercambio con América Latina no sólo creció también, sino que lo hizo en proporción mucho mayor, llegando a representar más de 9 por ciento del comercio exterior nipón, en vez del 4 por ciento de la preguerra. (Véase el cuadro 6.)

Cuadro 6

JAPON: COMERCIO EXTERIOR CON TODO EL MUNDO Y CON AMERICA LATINA

(A base de valores corrientes convertidos a dólares)

	1935-39	1948-50	1951-55	1955
	(Promedios anuales)			
A. EXPORTACIONES JAPONESAS				
Total: índice 1935-39 = 100	100	65	184	245
A América Latina: índice 1935-39 = 100	100	52	403	577
América Latina en porcentos del total	3,8	3,0	8,3	8,9
América Latina (millones de dólares a valores corrientes)	31	16	165	179
B. IMPORTACIONES JAPONESAS				
Total: índice 1935-39 = 100	100	104	274	300
De América Latina: índice 1935-39 = 100	100	170	755	737
América Latina en porcentos del total	4,0	6,6	11,1	9,8
América Latina (millones de dólares a valores corrientes)	33	56	249	243
C. EXPORTACIONES MÁS IMPORTACIONES JAPONESAS				
Total: índice 1935-39 = 100	100	84	229	272
Con América Latina: índice 1935-39 = 100	100	113	584	657
América Latina en porcentos del total	4,0	5,1	9,9	9,4
América Latina (millones de dólares a valores corrientes)	64	72	374	422

FUENTES: CEPAL sobre datos de Naciones Unidas, *Direction of International Trade* y Economic Stabilization Board, *Japanese Economic Statistics*, 1952.

Las exportaciones japonesas a América Latina crecieron de 22 millones de dólares en 1938 a un promedio de 125 millones durante 1951-55. Las importaciones de productos latinoamericanos aumentaron todavía más: de 28 a 249 millones en el mismo intervalo. Esa evolución se debió a los cambios antes señalados en la es-

¹⁰ Cuando no se indica otra cosa, debe entenderse que todos los datos que comprende este artículo se refieren a valores corrientes, en equivalentes de dólar, tomados de las estadísticas japonesas oficiales, en que las exportaciones se expresan en valores f.o.b. y las importaciones en valores c.i.f.

tructura territorial y económica del Japón, al mayor grado de complementaridad entre las necesidades recíprocas de exportación y de importación y a diversos factores transitorios que se examinarán más adelante.

Un análisis más detallado de las tendencias recientes del intercambio entre el Japón y los países latinoamericanos revela dos hechos que conviene señalar. En primer lugar, se observa un crecimiento muy desigual entre las exportaciones y las importaciones japonesas en ese comercio. En segundo lugar, hay también diferencias notables en el desarrollo del intercambio nipón con las dos zonas monetarias de América Latina. (Véase el cuadro 7.)

En los años de preguerra el intercambio presentaba un saldo en contra del Japón, al que no se atribuía gran importancia por tratarse de cifras muy reducidas. En cambio, en el último quinquenio el déficit comercial con América Latina ha llegado a 124 millones de dólares como promedio anual, o sea, la sexta parte del déficit total del comercio japonés. En otro lugar de este trabajo¹¹ se examinan con mayor detalle los factores que influyen sobre el desarrollo de las transacciones comerciales del Japón con América Latina. En síntesis, el desequilibrio entre importaciones y exportaciones japonesas resulta de dos factores. Los productos de exportación latinoamericanos que son de primera necesidad para aquella economía han estado en general disponibles sin restricciones cuantitativas, y se han cotizado a precios que podían competir con los mundiales. En cambio, a pesar de sus progresos recientes, la industrialización nipona no parece haber llegado todavía a un nivel de precios competitivos¹² para toda su producción exportable, ni a un volumen de producción que le permita responder a la demanda externa hasta el punto de equilibrar su comercio. No obstante, el Japón ha logrado un mejoramiento considerable en su balanza mercantil con América Latina en los últimos años, y su déficit ha bajado de 161 millones de dólares en 1953 a sólo 64 millones en 1955, gracias a un fuerte aumento de sus exportaciones y una pequeña disminución de sus importaciones. (Véase de nuevo el cuadro 7.)

Esas cifras representan el valor c.i.f. de las importaciones del Japón y el valor f.o.b. de sus exportaciones. Para medir mejor el grado de equilibrio o desequilibrio en el intercambio entre América Latina y el Japón es preciso también convertir las cifras de importación a valores f.o.b.¹³ Por lo tanto, si se supone un margen de 15 por ciento para los cargos c.i.f., el déficit real del Japón se reduce de 121 millones de dólares en 1953 a sólo

¹¹ Véase la sección III.

¹² Para una exposición más completa de este problema, véase *Economic Survey for Asia and the Far East*, 1955, Chapter 11: "Japan" y el *Annual Report of the Japanese Economic Planning Board*.

¹³ Las cifras que proporcionan las estadísticas comerciales de los países latinoamericanos presentan amplias discrepancias con las cifras japonesas. Esto se debe en su mayor parte al hecho de que más de la mitad de las importaciones de algodón mexicano registradas por el Japón en las estadísticas de México figuran como exportaciones a los Estados Unidos, cuyos comerciantes actúan de intermediarios en la venta de ese algodón. Por ese motivo, se ha dado preferencia a las estadísticas japonesas que se acercan mucho más a la realidad del intercambio con América Latina.

Cuadro 7

JAPON: SALDOS EN CUENTA COMERCIAL CON EL MUNDO Y CON AMERICA LATINA*

(Millones de dólares a valores corrientes)

Año	Mundo			América Latina ^b								
	Expor- tación	Impor- tación	Saldo	Total			Países de la zona dólar			Demás países		
				Expor- tación	Impor- tación	Saldo	Expor- tación	Impor- tación	Saldo	Expor- tación	Impor- tación	Saldo
1938	769	759	+ 8	22	28	- 6	9	3	+ 6	14	25	- 11
1951	1.355	1.996	- 641	89	259	- 170	16	155	- 139	74	104	- 30
1952	1.273	2.028	- 755	50	168	- 118	26	131	- 105	25	37	- 12
1953	1.275	2.410	- 1.135	104	265	- 161	60	140	- 80	45	125	- 80
1954	1.629	2.399	- 770	201	309	- 108	65	143	- 78	136	166	- 30
1955	2.011	2.472	- 461	179	243	- 64	55	142	- 87	124	101	+ 23
Promedio												
1951-55	1.509	2.261	- 752	125	249	- 124	44	142	- 98	31	107	- 26
1956 ^c	755	948	- 191	61	91	- 30	9	51	- 42	53	40	13

FUENTE: CEPAL a base de Naciones Unidas, *Direction of International Trade*, números selectos.

* Las exportaciones están en valores FOB y las importaciones en CIF.

^b Los países de la "zona dólar" y "demás países" son los que se anotan en el *Direction of International Trade*.^c Enero-abril.

28 millones en 1955.¹⁴ En otros términos, la capacidad del Japón para cubrir el valor f.o.b. de sus importaciones por medio de sus exportaciones, subió en dos años, del 46 al 86 por ciento.

Si ahora se examina por separado el balance comercial del Japón con cada una de las dos zonas monetarias de América Latina —lo que se justifica por los métodos distintos de cubrir el saldo— se advierten situaciones bastante diferentes. Tomando los valores f.o.b. para importaciones y exportaciones durante los años 1953 a 1955, se nota un grado de estabilidad mucho mayor en el

intercambio con la zona latinoamericana de monedas convertibles en donde se mantiene un déficit de 60 millones de dólares anuales contra el Japón. En cambio, en su comercio con los países latinoamericanos de monedas no convertibles —comercio que ha aumentado considerablemente en los últimos años gracias a los convenios bilaterales y a las cuentas de compensación— el Japón ha incrementado sus exportaciones más que sus importaciones, al punto de conseguir un superávit de 38 millones de dólares en 1955. (Véase el cuadro 8.)¹⁵

¹⁴ Si se mira el problema del lado latinoamericano, es decir, si se toma el valor f.o.b. de las importaciones japonesas y se elevan a valores c.i.f. las exportaciones de dicha procedencia, se observa que el balance comercial con el Japón casi llegó a equilibrarse en 1955

¹⁵ Las informaciones disponibles sobre 1956 (enero-abril) revelan tendencias similares. (Véanse los cuadros 7 y 8.) El rasgo más sobresaliente de las cifras para el año 1956 es el aumento de la discrepancia en las tendencias de los balances comerciales del Japón con las dos zonas monetarias en América Latina.

Cuadro 8

JAPON: INTERCAMBIO DE MERCADERIAS CON AMERICA LATINA

(Millones de dólares corrientes en valores FOB)

Año	Países de la zona dólar			Demás países			Total para América Latina			Porcentaje de cobertura ^b
	Impor- tación ^a	Expor- tación	Saldo	Impor- tación ^a	Expor- tación	Saldo	Impor- tación	Expor- tación	Saldo	
1951	132	16	116	88	74	- 14	220	89	- 131	40
1952	112	26	- 86	31	25	- 6	145	50	- 95	34
1953	119	60	- 59	106	45	- 61	225	104	- 121	46
1954	121	65	- 56	141	136	- 5	262	201	- 61	77
1955	121	55	- 66	86	124	38	207	179	- 28	86
1956 ^c	43	9	- 34	34	53	19	77	62	- 15	81

FUENTE: CEPAL a base de estadísticas oficiales del Japón.

^a El valor FOB de las importaciones se calculó restando el 15 por ciento a los valores CIF.^b El porcentaje de cobertura indica en qué proporción se cubrió el valor FOB de las importaciones con el valor FOB de las exportaciones.^c Enero-abril.

III. PAPEL DE LOS FACTORES TRANSITORIOS EN LA EXPANSION RECIENTE DEL COMERCIO JAPONES CON DISTINTOS PAISES LATINOAMERICANOS

El crecimiento del intercambio entre América Latina y el Japón en los años recientes se ha debido en buena medida a factores circunstanciales o transitorios y, por lo tanto, la expansión realizada hasta ahora no puede considerarse, en toda su amplitud, como una base sólida para el desarrollo futuro de ese comercio. Así parece confirmarlo el retroceso observado en 1955.

Algunos de esos factores transitorios no han actuado sólo en el intercambio entre el Japón y América Latina, sino que han contribuido al incremento de todo el comercio exterior japonés; otros han jugado un papel muy importante en el comercio con los países latinoamericanos de la zona dólar, en tanto que los demás han desempeñado sobre todo una función activa en las relaciones con los países de moneda no convertible. Estos factores se estudiarán separada y sucesivamente a continuación.

1. FACTORES QUE HAN CONTRIBUIDO AL AUMENTO DEL COMERCIO JAPONÉS EN GENERAL

En la postguerra, y sobre todo a partir de 1950, las autoridades oficiales y privadas del Japón han recurrido a diversas fórmulas especiales para fomentar las ventas en el exterior y, en forma accesoria, determinadas importaciones. Una primera serie de medidas dispone el establecimiento de bases institucionales y financieras para mitigar algunos de los riesgos inherentes al comercio exterior, estudiar los mercados y satisfacer las necesidades de crédito. Entre esas medidas, las más notables han sido la organización de un sistema de seguros para las exportaciones, la creación de un organismo de propaganda e información (*The Japanese External Trade Recovery Organization*) y la fundación del Banco de Exportaciones e Importaciones del Japón, encargado de financiar la exportación de maquinaria con créditos a mediano plazo.

Otro grupo de medidas encerraba el propósito principal de hacer que los precios japoneses de exportación fueran más competitivos. En 1953 se autorizó a los exportadores para retener el 10 por ciento de sus ingresos en divisas y utilizarlo para fomentar sus ventas o importar ciertos productos indispensables para la economía nacional. Se otorgaron asimismo varias exenciones fiscales a determinadas actividades de exportación. Con arreglo a un sistema especial (el *export-import linking system*), se permitió a los exportadores de ciertos artículos importar materias primas que debían reexportarse como parte integrante de los productos fabricados o podían venderse con grandes utilidades en el mercado interno, lo que supuso prácticamente conceder subsidios a la exportación. Por último, en 1953 y 1954 se adoptaron severas medidas de restricción crediticia para eliminar las presiones inflacionarias derivadas de una demanda interna excesiva, y ello acarreó, entre otras, la consecuencia de acelerar el aumento de la productividad, comprimir los precios e impulsar a las industrias a ampliar sus ventas al exterior.

A pesar de sus ventajas aparentes, varias de las medidas de fomento más importantes que se han mencionado fueron canceladas o modificadas en el curso de los dos años últimos. Así, la proporción de los ingresos de

divisas que los exportadores podían retener en ciertos casos, se rebajó de 10 a 5 por ciento, en tanto que se iba abandonando gradualmente el *export-import linking system*. En efecto, aparte de que a largo plazo eran paliativos ineficaces para una productividad interna insuficiente, estos métodos —y sobre todo el último— ofrecían ciertos inconvenientes porque suponían la existencia de dos niveles de precios. Aunque sean necesarias, las medidas que siguen en vigor —por ejemplo, el financiamiento a mediano plazo de las ventas de maquinaria— no contribuirán a la larga a aumentar sustancialmente la participación japonesa en las importaciones de América Latina a expensas de las importaciones de otra procedencia, pues los demás países competidores están recurriendo a los mismos métodos. Por último, gracias al aumento de la producción mundial y a la desaparición de las graves dificultades de la postguerra, el intercambio se orienta cada vez más en función de los precios y de la calidad, y la política comercial de muchos países importantes favorece y refuerza esa tendencia.

En vista de todo ello, está claro que la expansión futura del comercio exterior japonés, y especialmente de sus exportaciones, dependerá de sus posibilidades competitivas reales en el mercado mundial en mayor grado que de fórmulas especiales o medidas transitorias.

2. FACTORES ESPECIALES QUE HAN CONTRIBUIDO AL AUMENTO DEL COMERCIO JAPONÉS CON LOS PAISES LATINOAMERICANOS DE LA ZONA DÓLAR

Como ya se señaló, la expansión de comercio japonés-latinoamericano ha traído consigo un déficit considerable en contra del Japón —489 millones de dólares, en total, de 1951 a 1955— y, por consiguiente, ha descansado sobre la capacidad japonesa para cubrir el saldo desfavorable del intercambio con divisas convertibles. Conviene agregar que tal situación constituye sólo un aspecto de una situación más general, pues el déficit global con la zona dólar alcanzó a 3.870 millones de la misma moneda durante el período completo 1951-55.

Los recursos extraordinarios concedidos por los Estados Unidos, que permitieron cubrir un déficit de esa magnitud,¹⁶ vienen disminuyendo desde 1954. En 1955 no superaron los 500 millones en comparación con 800 millones en 1953. Por otra parte, no es probable que el déficit comercial con los Estados Unidos desaparezca en los años venideros y, además, los pagos no comerciales del Japón por concepto de su deuda a largo plazo y de sus compromisos por reparaciones de guerra,¹⁷ absorberán una parte mayor y creciente de sus disponibilidades de

¹⁶ El balance de pagos del Japón ha registrado también un ingreso neto de capitales entre 1951 y 1955, pero esta afluencia ha sido relativamente pequeña. Asimismo, la entrada de capitales en relación con América Latina ha sido de escasa importancia.

¹⁷ Se calcula que el servicio de la deuda exterior japonesa asciende a 40-50 millones de dólares en los últimos años. En cuanto a las reparaciones de guerra, los convenios recién firmados con Birmania y las Filipinas prevén la transferencia de 200 millones de dólares en 10 años y de 550 millones en 20 años respectivamente. Con Tailandia se fijó un pago total de 42 millones. Cierta proporción —todavía sin determinar— de los fondos proporcionados durante la postguerra por los Estados Unidos deberán reembolsarse en el futuro.

Cuadro 9

JAPON: EXPORTACIONES A AMERICA LATINA^a

(Millones de dólares)

	1938	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956 ^b
<i>Total mundial</i>	766,5	258,6	509,7	820,2	1,354,5	1,272,9	1,274,8	1,629,3	2,010,8	754,7
Total de América Latina ^a	22,3	1,5	3,8	41,6	89,3	50,1	104,4	201,1	179,1	61,4
Países de la zona dólar	8,7	1,2			15,7	25,5	59,5	64,8	55,1	8,8
Demás países	13,5	0,3			73,5		44,8	136,3	124,0	52,6
Argentina	5,5	—	—	21,0	47,3	9,1	15,6	48,9	79,1	22,8
Brasil	2,9	—	0,6	2,3	21,3	10,9	21,7	78,2	33,4	14,4
México	1,5	—	0,6	3,5	3,3	6,1	12,0	28,8	7,4	1,6
Venezuela	1,5	1,0	1,1	3,4	3,8	5,9	7,4	9,1	13,4	4,7
Panamá	1,7	—	0,1	0,5	0,7	2,3	25,4	1,6	6,0	0,7
Colombia	0,1	—	0,2	1,1	0,6	3,3	3,8	9,5	7,1	2,2
Perú	1,6	—	0,1	0,5	1,0	2,3	2,8	4,6	5,0	2,2
Cuba	0,3	—	0,3	3,9	2,7	1,8	1,8	3,0	4,9	1,1
Chile	1,7	0,1	—	0,1	0,6	1,2	3,1	1,2	3,9	3,7
Nicaragua	—	—	—	0,2	0,1	0,6	1,9	3,9	2,6	0,5
El Salvador	—	—	—	0,5	0,6	0,8	1,6	2,2	3,8	2,9
Uruguay	1,1	0,1	0,3	0,5	2,4	0,8	0,5	2,5	2,1	1,9
Honduras	0,5	—	0,1	0,7	0,5	0,7	1,4	2,1	2,8	0,9
Costa Rica	0,6	—	—	0,6	0,4	1,0	1,7	1,1	2,1	0,4
República Dominicana	0,6	—	—	1,0	1,2	0,7	0,6	1,3	1,6	0,6
Ecuador	0,2	—	—	0,4	0,6	0,9	1,1	1,3	1,5	0,3
Bolivia	1,1	—	0,1	0,1	0,6	0,7	0,2	0,7	1,2	0,4
Paraguay	0,5	—	0,2	0,4	0,4	—	0,9	0,9	0,5	—
Guatemala	—	—	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,6	0,1
Haití	0,1	—	—	0,8	0,1	—	—	—	0,1	—

FUENTES: 1949-50: Economic Stabilization Board, *Japanese Economic Statistics*, Tokio, 1952. Otros años: Naciones Unidas, *Direction of International Trade*, números selectos.

^a Las cifras están en valores FOB y comprenden las reexportaciones; se basan en las declaraciones de aduana.

^b Enero-abril.

^c Puede no ser igual a la suma de los datos por países que se anotan a continuación, porque para algunos de ellos se dispone sólo de informaciones parciales.

divisas. Por lo tanto, parece necesario que el Japón se esfuerce en lograr un mejor equilibrio en su comercio con los países latinoamericanos de la zona dólar con el fin de evitar la transferencia de tan cuantioso monto de divisas convertibles. Sin embargo, como el Japón adquiere en esos países productos imprescindibles —verbigracia, el azúcar y el algodón— puede ser determinante la posibilidad de obtenerlos a precios más favorables. El hecho de que las reservas japonesas de oro y divisas representen ahora cerca del 60 por ciento de las importaciones de 1955 permite cierta flexibilidad en la selección de mercados proveedores.

Entre los países que pertenecen a la zona dólar, México¹⁸ recibió en 1951-55 un promedio de 9 por ciento de las exportaciones japonesas a América Latina y vendió al Japón el 35 por ciento de las exportaciones latinoamericanas con el mismo destino. Por lo tanto, ocupa el primer lugar entre los proveedores latinoamericanos del Japón, con una importación japonesa promedia de 86 millones de dólares anuales (c.i.f.). Como las exportaciones japonesas no han alcanzado los 12 millones de dólares anuales, el déficit promedio en 1951-55 llegó a 75 millones, o sea más del 75 por ciento del déficit global con la zona dólar de América Latina. El saldo se financió con la transferencia de dólares de los Estados Unidos y, por lo tanto, en el caso particular de México puede considerarse que el incremento de las importaciones japonesas se relaciona —al menos en parte— con la dis-

ponibilidad de recursos transitorios, si bien es cierto que la producción algodonera mexicana es altamente competitiva por su bajo costo y alta calidad.

Por otra parte, y en la mayor medida posible, el Japón ha recurrido al trueque para tratar de desarrollar sus exportaciones a México a cambio de algodón.¹⁹ Sin embargo, la demanda interna mexicana de productos japoneses fue muy inferior a la oferta, y una parte considerable de dichos productos —hasta un 90 por ciento en 1954— se ha destinado a los Estados Unidos. Este comercio triangular ha tenido efectos desfavorables sobre la evolución normal de las ventas directas del Japón a los Estados Unidos y no debe sorprender que el gobierno japonés haya tomado medidas para suprimirlo a partir de julio de 1954. La consecuencia inmediata ha sido que las exportaciones a México bajaron en un 75 por ciento entre 1954 y 1955.

En el comercio con Cuba, las importaciones japonesas han crecido también a una tasa superior al promedio latinoamericano: llegaron a 39 millones de dólares anuales —16 por ciento del total de América Latina— en 1951-55, contra 0,1 millones (0,3 por ciento) en la preguerra. En cambio, aunque las exportaciones japonesas a Cuba son un algo superiores a las de 1935-39, se han mantenido a un nivel muy bajo —2,8 millones de dólares anuales, en promedio— durante el período 1951-55, lo que para el Japón significa un déficit equivalente al

¹⁸ Para las cifras de las exportaciones e importaciones japonesas por países latinoamericanos, véanse los cuadros 9 y 10.

¹⁹ La proporción de las exportaciones realizadas conforme a este sistema ascendió a 90 por ciento de las ventas totales en 1952-53.

Cuadro 10

JAPON: IMPORTACIONES DE AMERICA LATINA*

(Millones de dólares)

	1938	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956
Total mundial	759,0	682,6	906,5	970,2	1.995,0	2.028,1	2.409,6	2.399,4	2.471,6	947,6
Total de América Latina ^c .	27,9	87,9	13,8	67,1	259,0	167,9	264,7	30,86	242,7	90,8
Países de la zona dólar .	2,8	73,9			154,9	131,0	140,2	142,6	141,7	52,1
Demás países	25,0	14,0			104,1	36,8	124,5	166,0	101,0	38,7
México	1,5	4,3	0,2	17,0	99,6	71,3	84,1	92,3	84,0	37,3
Brasil	13,1	0,3	3,6	1,6	32,1	15,4	39,1	73,8	59,3	17,6
Cuba	—	69,6	7,0	10,3	43,1	50,8	48,6	24,3	27,5	7,4
Argentina	6,9	11,0	0,5	30,8	49,4	3,6	51,6	60,8	22,3	12,2
Perú	0,5	2,2	—	0,6	6,6	11,1	15,2	20,3	10,8	5,4
Uruguay	1,2	0,4	1,2	5,0	4,7	2,9	13,5	7,6	6,5	2,5
Nicaragua	0,2	—	—	0,3	2,3	1,4	3,7	8,4	13,1	0,7
Paraguay	—	—	—	0,1	9,8	1,6	0,8	1,1	1,3	0,2
El Salvador	—	—	—	—	—	—	0,6	2,1	9,8	4,8
Ecuador	0,1	—	—	0,1	—	5,8	0,2	5,9	0,2	0,1
Panamá	—	—	—	—	5,8	1,0	1,4	2,5	0,9	0,1
Chile	3,1	—	0,7	—	1,3	2,0	4,1	2,4	0,8	0,8
Bolivia	0,1	—	0,4	0,1	1,6	0,1	0,2	0,9	1,8	0,7
Venezuela	0,4	—	—	0,3	—	—	0,3	3,8	0,3	0,1
Colombia	0,2	—	0,2	0,7	2,3	0,3	0,4	0,6	0,7	0,6
República Dominicana . .	—	—	—	—	—	—	—	1,3	1,9	0,1
Guatemala	—	—	—	—	—	—	—	0,2	1,1	0,2
Haití	0,1	—	—	—	—	—	—	0,2	0,4	—
Costa Rica	0,2	—	—	0,2	—	—	0,3	0,1	—	—
Honduras	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

FUENTE: Véase el cuadro 9.

^a Importaciones generales en valores CIF según las declaraciones de aduana.^b Enero-abril.^c Puede no ser igual a la suma de los datos por países que se anotan a continuación, porque para algunos de ellos se dispone sólo de informaciones parciales.

93 por ciento del valor de sus importaciones. En este caso, el gran volumen de las compras japonesas fue resultado de un factor circunstancial, a saber: la fuerte reducción de la producción azucarera en Indonesia a causa de la guerra.

En contraste, y sobre todo por lo que toca a sus exportaciones, el comercio japonés con los demás países de la zona dólar latinoamericana se ha desarrollado en forma normal, sin más factores circunstanciales que los incentivos otorgados por el Japón para todas sus actividades de comercio exterior. En aquella parte del mercado, el Japón también encuentra menos obstáculos derivados de las dificultades cambiarias o de los controles restrictivos o selectivos sobre las importaciones. Por estos motivos, es posible que las tendencias fundamentales del intercambio japonés con América Latina se reflejen mejor en ese sector que en cualquier otro.²⁰ Al examinar las estadísticas japonesas sobre el intercambio con los países latinoamericanos de la zona dólar —excluidos México y Cuba— se observa que en 1955 las exportaciones niponas en valores corrientes fueron 8 veces mayores que en 1938, pues subieron de 5,3 a 41,6 millones de dólares. A su vez, las importaciones japonesas de los mismos países²¹ se han multiplicado por 24 (de 1,2 a 28,4 millones). Así, actuando en condiciones de competencia

mucho más libre, sin arreglos especiales de carácter bilateral, y en un régimen de pagos multilaterales, el Japón se ha mostrado capaz de extender sus mercados durante el último quinquenio. Y esto se confirma también por el hecho de que los mayores progresos se lograron en los mercados más competitivos de Venezuela y Panamá, actuando este último como centro de redistribución para toda la región del Caribe. Por otro lado, el aumento de las importaciones japonesas de este sector se debió casi por entero al desarrollo de la producción exportable de algodón de El Salvador y Nicaragua, hecho que también sirve para subrayar la habilidad de estos países cuando compiten en mercados abiertos.

3. FACTORES TRANSITORIOS QUE HAN CONTRIBUIDO AL AUMENTO DEL COMERCIO JAPONÉS CON LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS QUE NO PERTENECEN A LA ZONA DÓLAR

Como ya se indicó,²² las exportaciones japonesas con destino a estos países han aumentado mucho más en relación con las importaciones que en el comercio con México y Cuba, países de la zona dólar. Esa ha sido particularmente una de las características de las relaciones comerciales con la Argentina. El intercambio argentino-japonés acusó un déficit variable, pero no muy cuantioso, contra el Japón hasta 1954, que se convirtió en un superávit importante a su favor en 1955.²³ En promedio,

²⁰ Sin embargo, cabe indicar que la composición de la demanda de bienes importados es muy distinta en esos países. Las manufacturas de consumo, sobre todo los textiles, tienen allí mucho mayor mercado que en otros países latinoamericanos.

²¹ Colombia, el Ecuador, Venezuela, los países centroamericanos y los del Caribe, con excepción de Cuba.

²² Véase la sección II y el cuadro 8.

²³ Al vencer el día 31 de marzo de 1956 el tratado de comercio bilateral entre ambos países, la cuenta de compensación presentaba un saldo de 55 millones de dólares a favor de Japón. Habida cuenta de las mercaderías japonesas pendientes de em-

la participación argentina en las exportaciones e importaciones japonesas durante 1951-55 alcanzó respectivamente el 32 por ciento del total latinoamericano (40 millones de dólares) y el 15 por ciento (37 millones). Con estas cifras, la Argentina se sitúa en primer lugar entre los compradores y en cuarto entre los proveedores latinoamericanos del Japón.

En los últimos años el intercambio argentino-japonés se ha realizado en el marco de acuerdos bilaterales de comercio y pagos. En 1949 se firmó un primer convenio, y poco después experimentaron un notable desarrollo las relaciones comerciales, que habían sido insignificantes en los primeros años de postguerra. Se renovó ese primer acuerdo hasta 1954, año en que se suscribió otro convenio, que se extendió hasta marzo de 1956. Los créditos recíprocos autorizados por las partes contratantes se elevaron de 3 millones de dólares en 1949 a 20 millones en 1954, sin tomar en cuenta los créditos especiales a mediano plazo otorgados por el Japón para financiar las exportaciones de maquinaria y equipo de transporte.

Mientras los convenios estuvieron en vigor, el intercambio entre ambos países se independizó hasta cierto punto de las variaciones de los precios mundiales, pues en varios casos los precios de las exportaciones y las importaciones se fijaban de antemano. Asimismo, se concertaron varias operaciones de trueque directo, con arreglo a las cuales, por ejemplo, se trocaban cantidades determinadas de lanas argentinas por acero japonés. Desde que terminó el régimen bilateral, el comercio entre la Argentina y el Japón se rige por un arreglo transitorio según el cual la Argentina cancela sus importaciones en libras esterlinas, en tanto que emplea sus entradas de exportación para amortizar su saldo deudor de la cuenta bilateral. Estos antecedentes revelan que, aunque los siete años de bilateralismo impulsaron el intercambio argentino-japonés a niveles bastante elevados, ese régimen no consiguió otro de sus objetivos fundamentales: llevar las cuentas financieras a una posición de equilibrio du-

table. Parece ser política común de ambos países la de establecer en el futuro un sistema de pagos multilaterales, devolviendo gran parte de su tradicional importancia a los factores normales que siempre han sido propios de la competencia internacional.

Pueden quizá aplicarse conclusiones similares al intercambio brasileño-japonés. En efecto, después de concluido un primer acuerdo bilateral en 1950, el intercambio superó los muy deprimidos niveles de los primeros años de postguerra. A partir de 1953 se registró una nueva expansión de las relaciones comerciales entre ambos países, gracias a la aplicación de otro convenio de mayor alcance según el cual el Japón concedía créditos a mediano plazo al Brasil para la compra de bienes de capital. Por último, aunque las importaciones brasileñas experimentaron una fuerte baja en 1955 por causas circunstanciales, la participación del Brasil en las exportaciones e importaciones japonesas durante el período 1951-55 llegó, en promedio, a 33 y 44 millones de dólares (27 y 18 por ciento del total latinoamericano) respectivamente. Ello colocó al Brasil en el segundo lugar entre los compradores y proveedores del Japón en América Latina.

El aumento de las compras brasileñas en el Japón registrado en 1954 obedece sobre todo a otro factor: el monto considerable de deudas pendientes que el Brasil tenía con los Estados Unidos y ciertos países europeos, que lo indujo a comprar productos japoneses preferentemente y en grandes cantidades para emplear los saldos a su haber producidos en las transacciones bilaterales de años anteriores.²⁴

El convenio bilateral entre el Brasil y el Japón llegó a su término a mediados de 1956. Los pagos entre ambos países se cancelan provisionalmente en libras esterlinas. En el futuro, aun cuando el Japón no ingrese al Club de la Haya y lleve su intercambio con el Brasil a un plano de multilateralidad restringida, y aun cuando se prolongue la vigencia del régimen provisional, se registrarán las mismas consecuencias que se indicaron al tratar de la evolución de su comercio con la Argentina.

IV. EL MERCADO JAPONES PARA LOS PRODUCTOS LATINOAMERICANOS: EVOLUCION DESDE LA PREGUERRA Y PERSPECTIVAS

En los años anteriores a la Segunda Guerra Mundial, dos productos —algodón y lana— respondían por más de la mitad de las importaciones japonesas de América Latina. El resto se repartía entre un número relativamente grande de productos, entre los cuales figuraban en primer término los cueros y el quebracho. (Véase el cuadro 11.)

La participación del algodón y la lana ha ido en aumento en los años últimos y en 1955 correspondía exactamente a dos terceras partes de esas importaciones. Con el azúcar, que no se exportaba al Japón antes de la guerra, se cubrieron en ese año tres cuartas partes de las importaciones japonesas. Aparte del azúcar, un solo producto nuevo ha alcanzado en algunos años un volumen digno de mención en las exportaciones latinoamericanas al Japón y ha sido el arroz. En 1954 representaba el 5 por ciento, pero en 1955 no hubo exportación. Las ventas de trigo, que anteriormente se desarrollaban en forma alentadora, bajaron de 24 millones de dólares en 1954 a 6 millones en 1955. Asimismo las compras japonesas de

maíz en 1955 fueron inferiores al medio millón de dólares, en comparación con los 6 millones del año anterior. Las ventas latinoamericanas de café, cacao y soja crecen continuamente, aunque todavía es muy baja su participación porcentual en las importaciones japonesas de América Latina. Otros productos, sobre todo los cueros y el extracto de quebracho, han perdido mucha de su importancia en este comercio.

Las exportaciones de productos latinoamericanos al Japón no sólo presentan una composición poco diversificada, sino que se reparten entre muy pocos países. México, el Brasil, Cuba y la Argentina cubrieron en 1955 más o menos el 80 por ciento de las compras japonesas. Dos países más —el Perú y Nicaragua— contribuyen con cerca del 10 por ciento, casi la misma proporción que el conjunto de los 14 países restantes. (Véase el cuadro 12.) Sólo dos países —el Brasil y la Argentina— presentan

barque el déficit argentino ascendía a 60 millones de dólares a mediados de 1956.

²⁴ Una parte de esos saldos se utilizó también para pagar exportaciones de seda japonesa a los Estados Unidos, aprovechando la inferior cotización del dólar Japón en el mercado de cambios brasileño.

Cuadro 11

JAPON: IMPORTACIONES DE AMERICA LATINA, POR PRODUCTOS, 1938 Y 1955

(Millones de dólares a valores corrientes y porcentos)

Producto	1938			1955		
	Valor	Porcientos del total importado por el Japón de América Latina	Porcientos que corresponden a América Latina en el total de cada producto importado por el Japón	Valor	Porcientos del total importado por el Japón de América Latina	Porcientos que corresponden a América Latina en el total de cada producto importado por el Japón
Total	27,9	100	3,7	242,7	100	9,8
Algodón	11,7	42	9,7	142,2	58,6	39,3
Azúcar	—	—	—	46,2	19,0	39,8
Lana	2,8	10	10,9	19,4	8,0	11,8
Trigo	0,1	0,3	4,4	6,3	2,6	3,8
Maíz	0,7	2,5	10,8	0,3	0,1	1,0
Soja	—	—	—	4,4	1,8	4,4
Cacao	0,3	1,1	84,0	3,6	1,5	80,1
Café	0,5	2,0	67,0	2,8	1,2	53,5
Plomo	—	—	—	0,3	0,1	22,7
Cueros	2,2	8,0	23,7	1,2	0,5	5,5
Extracto de quebracho	1,2	4,0	79,8	2,1	0,9	100,0
Total lista	19,5	69,6	—	228,8	94,3	19,6
Otros productos	8,4	30,1	—	13,9	5,7	1,1

FUENTE: CEPAL a base de *Annual Report of the Foreign Trade of Japan*.

alguna diversificación de importancia en sus exportaciones al Japón. Podría agregarse al Perú que exporta varios minerales no incluidos en el detalle del cuadro mencionado y también arroz ocasionalmente. Para los demás países que han conseguido ampliar su comercio en general, como México, el volumen del intercambio con el Japón depende de un solo producto. Esa característica de la mayoría de los países latinoamericanos en sus relaciones comerciales con el Japón hace que el comercio latinoamericano japonés sea muy vulnerable a las fluctuaciones de origen interno y externo que a menudo afectan el mercado de cada uno de los principales productos exportados por América Latina.

Por lo tanto, un examen de las perspectivas del mercado nipón debería basarse en estudios particulares de pro-

ductos. Sin embargo, cabe hacer algunos comentarios de carácter general que se refieren sobre todo al margen de posible ampliación para las ventas latinoamericanas en relación con el volumen de importaciones japonesas de otras fuentes. La última columna del cuadro 11²⁵ muestra que en el caso de 3 productos (quebracho, cacao y café) de los 11 principales, América Latina suministra el 50 por ciento o más de la importación japonesa en cada rubro. Sin embargo, esos 3 productos pesan muy poco —3,6 por ciento— en el conjunto de las exportaciones latinoamericanas al Japón. Por otro lado, los 3 productos principales —algodón, azúcar y lana— cuyo conjunto

²⁵ Las cifras del cuadro 11 se refieren a 1955, pero no hay diferencia importante alguna con las de 1954.

Cuadro 12

JAPON: IMPORTACIONES DE AMERICA LATINA, COMPOSICION Y DISTRIBUCION GEOGRAFICA EN 1955

(Millones de dólares a valores corrientes)

Producto	México	Brasil	Cuba	Argentina	Nicaragua	Perú	Otros	Total América Latina
Total	84,0	59,3	27,5	22,2	13,1	10,8	25,7	242,7
Algodón	82,1	34,6	—	0,9	9,4	3,8	11,4	142,2
Azúcar	—	12,0	27,5	—	—	4,5	2,2	46,2
Lana	0,2	2,2	—	10,3	—	0,2	6,5	19,4
Trigo	—	—	—	6,3	—	—	—	6,3
Maíz	—	—	—	0,3	—	—	—	0,3
Soja	—	4,4	—	—	—	—	—	4,4
Cacao	—	3,6	—	—	—	—	—	3,6
Café	0,1	1,6	—	—	—	—	1,1	2,8
Plomo	0,3	—	—	—	—	—	—	0,3
Cueros	—	—	—	1,2	—	—	—	1,2
Extracto de quebracho	—	—	—	2,1	—	—	—	2,1
Total de la lista	82,7	58,4	27,5	21,1	9,4	8,5	21,2	228,8
Otros productos	1,3	0,9	—	1,1	3,7	2,3	4,5	13,9

FUENTE: Véase el cuadro 11

equivale al 80 por ciento de la exportación latinoamericana al Japón, representan del 12 al 40 por ciento de la importación japonesa en esos rubros. Son a su vez productos que encuentran a veces serias dificultades de colocación en el mercado mundial. No obstante, a juzgar por estadísticas recientes, el mercado japonés absorbe ya una elevada proporción de las exportaciones latinoamericanas de esos 3 productos, aunque América Latina compite con otras regiones que tienen gran importancia para el intercambio japonés. (Los Estados Unidos y los países vecinos del Japón.)

A continuación se analizan la situación del mercado y sus perspectivas a corto plazo para el algodón y el azúcar, y, en forma sucinta, para los demás productos que entran o podrían entrar en el intercambio entre América Latina y el Japón.

1. ALGODÓN

Antes y después de la Segunda Guerra Mundial, el algodón ha sido el principal componente de las exportaciones latinoamericanas al Japón y ya en 1938 su participación alcanzaba a 42 por ciento del total. En los últimos años esa proporción se ha elevado todavía más llegando a 49 por ciento en 1954 y a 58 por ciento en 1955.

En valores corrientes, el costo c.i.f. en el Japón del algodón latinoamericano subió de 12 millones de dólares en 1938 a 153 millones en 1954 y a 142 en 1955. Al propio tiempo, también creció la participación latinoamericana en el total de las importaciones japonesas de algodón —de 10 por ciento en la preguerra a un promedio de 37 por ciento en 1953-1954—, que en volumen representa un aumento de 50.000 a 160.000 toneladas. Este incremento es superior al crecimiento de la producción algodonera en América Latina, que se duplicó entre 1934-38 y 1954-55.

El mercado japonés tiene suma importancia para los productores latinoamericanos pues a él se debe cerca de 28 por ciento de los 466 millones de dólares²⁶ obtenidos por concepto de las exportaciones totales.

Al estimar las perspectivas que ofrece el mercado japonés para las exportaciones latinoamericanas de algodón, es preciso considerar varios factores:

a) *La producción textil algodonera en el Japón, que no llegó a recuperar sus niveles de preguerra, se deterioró en 1955.* El índice global de la producción textil japonesa ha seguido en continuo ascenso entre 1945 y 1955. Sin embargo, en 1955 llegó sólo a 86 (1934-36=100) contra 114 en 1937. Los últimos progresos corresponden más al desarrollo de la manufactura de rayón —y en menor grado de la seda— que al avance de la producción algodonera. En 1955 el índice de la producción textil algodonera bajó en 5 por ciento con respecto al año anterior a causa de una severa contracción de las exportaciones: 20 por ciento en volumen y 16 por ciento en valor. Hubo tal acumulación de existencias de manufacturas en 1954 y 1955 que el Gobierno japonés restringió el consumo de materia prima y no levantó esa medida hasta mediados de 1956. Conviene señalar que el mercado interno japonés para las manufacturas de algodón se debilita por el avance de los textiles artificiales.

b) *Se incrementa la producción textil algodonera en los demás países asiáticos.* La disminución reciente de las

²⁶ En valores f.o.b.

exportaciones japonesas de manufacturas de algodón guarda relación directa con el desarrollo industrial de los principales países del Asia sudoriental. Entre 1951 y 1954 la producción textil algodonera se ha cuadruplicado en el Pakistán y se ha triplicado en Formosa (Taiwan). Estos dos países han llegado a autoabastecerse y empiezan a competir en los mercados externos. También hubo gran progreso en la producción de la India, China continental e Indonesia.

c) *La industria algodonera japonesa se encuentra en débil situación para competir en Asia.* Como el Japón debe importar toda la materia prima que emplea su industria algodonera, los costos resultan más elevados que los de la India y el Pakistán, a pesar de un menor costo de elaboración por unidad de producto. El cuadro 13 resulta muy significativo al respecto.

Cuadro 13

JAPON, INDIA Y PAKISTAN: COSTO DE PRODUCCION DEL HILO DE ALGODON EN 1953

(Dólares por fardo de 400 libras de hilo de título 20)

Países	Algodón en rama	Costo de elaboración	Total
Japón	170	30	200
India	103	33	136
Pakistán	118	60	178

FUENTE: All-Japan Cotton Spinners' Association, *Monthly Report of Japanese Cotton Spinning Industry*, N° 100, abril de 1955, p. 17, citado en el *Economic Survey of Asia and the Far East, 1955*, Naciones Unidas.

d) *La importación japonesa de algodón en rama se ha estancado.* A consecuencia de los factores antes enumerados, la importación y el consumo japoneses de algodón han vuelto al nivel del año 1952-53. (Véase el cuadro 14.)

Cuadro 14

JAPON: CONSUMO, IMPORTACION Y EXISTENCIAS DE ALGODON EN RAMA

(Miles de fardos^a)

Año algodonero ^b	Consumo	Importación	Existencias ^c
1952/53	2.065	2.064	524
1953/54	2.441	2.443	523
1954/55 ^d	2.120	2.050	519
1955/56 ^e	2.100	2.000	429

FUENTE: International Cotton Advisory Committee.
^a Un fardo equivale a 478 libras o 216,8 kilogramos.
^b Del 1° de agosto al 31 de julio.
^c A comienzos de cada año algodonero.
^d Cifras sujetas a revisión.
^e En parte estimado.

La agudización de la competencia mundial en el mercado de los tejidos de algodón y, sobre todo, la aparición de nuevos competidores en Asia no permiten augurar un aumento futuro de las importaciones japonesas de algodón en rama.

e) *Hay cambios y alternativas en la procedencia del algodón importado por el Japón.* Han ocurrido cambios

Cuadro 15

ESTADOS UNIDOS: EXPORTACIONES ALGODONERAS AL JAPON

(Miles de fardos "running bales")

		Por períodos	Por años algodoneros	Por años calendarios
1952/53	Agosto-diciembre	1952	315,2	
	Enero-julio	1953	348,1	663,3
1953/54	Agosto-diciembre	1953	282,0	1953: 630,1
	Enero-julio	1954	681,2	963,2
1954/55	Agosto-diciembre	1954	249,9	1954: 931,1
	Enero-julio	1955	403,3	653,2
1955/56	Agosto-diciembre	1955	243,3	1955: 546,6
	Enero-julio	1956 ^a	637,6	880,90

FUENTE: CEPAL a base de *The Cotton Situation*, U. S. Department of Agriculture.^a Estimación según las cifras de enero-mayo.

considerables en el origen de las importaciones japonesas de algodón en rama. La participación latinoamericana subió del 10 por ciento en la preguerra al 33 por ciento en los últimos años y las importaciones de los Estados Unidos y de los países del Asia bajaron en forma paralela. En el período 1933-37, el Japón adquiría en los Estados Unidos el 44 por ciento del algodón que precisaba su industria transformadora. La cuota subió al 74 por ciento en los primeros años de postguerra, para descender a menos de la mitad en 1953-54 período en que no pasó del 35 por ciento.

Al Japón le interesa fundamentalmente comprar la mayor cantidad posible en los países vecinos para reducir al mínimo los gastos de flete y seguros que —al recargar el costo de la materia prima— debilitan su capacidad para competir en la exportación de manufacturas. Sin embargo, las posibilidades en este sentido parecen muy limitadas y tienden a restringirse. Los países del Asia que le habían proporcionado al Japón el 19 por ciento de sus importaciones en 1953-54, no le pudieron vender más del 15 por ciento en 1955, aun cuando la importación total de algodón en rama se redujo en una sexta parte. Al propio tiempo, debido al rápido desarrollo de las industrias textiles en los países de Asia sudoriental, el volumen de sus exportaciones de materia prima disminuyó en más del 40 por ciento entre 1952 y 1955. Las previsiones a corto plazo sobre el desarrollo de su producción textil indican una acentuación de la tendencia registrada en años anteriores.²⁷

Para resumir, el Japón depende de los países de América para satisfacer el 90 por ciento de su demanda corriente de algodones. Se plantea así el problema de la competencia directa entre los Estados Unidos de un lado y los países latinoamericanos de otro. Habiendo destacado el Japón la política de trueques y convenios bilaterales, la competencia debe resolverse a base del precio más bajo y de las condiciones más ventajosas de pago. A este respecto, adquieren suma importancia las medidas tomadas por los Estados Unidos para fomentar la salida de los excedentes en poder de la Comodity Credit Corporation.

²⁷ Según estimaciones recientes, China continental y el Pakistán habrían aumentado en 1956 su producción de algodón más o menos en relación con sus necesidades de materia prima. Por el contrario, en la India se registró un aumento del consumo de 100.000 fardos en tanto que su producción se contraía en más de 600.000.

f) *Los excedentes en los Estados Unidos y su exportación al Japón.* En su programa de fomento a la exportación algodonerera, ligado a operaciones de ayuda económica, las autoridades norteamericanas han colocado al Japón en un lugar realmente importante. Tanto es así que en el año fiscal 1955/56, de un total de 311 millones de dólares destinados al financiamiento de las exportaciones de algodón, se asignaron al Japón no menos de 94 millones.²⁸

A juzgar por los datos de que se dispone, no parece que las ventas hayan aumentado en forma significativa, pese a los elevados subsidios. (Véase el cuadro 15.)

Como puede verse, el volumen exportado por los Estados Unidos al Japón bajó en 30 por ciento entre 1954 y 1955, es decir, de 220.000 a 155.000 toneladas. En el mismo período, el valor medio por tonelada disminuyó de 800 a 780 dólares, o sea 2,5 por ciento.²⁹

g) *Situación actual y perspectivas.* Si bien es cierto que las exportaciones de algodón en rama de los Estados Unidos al Japón registraron un fuerte incremento en los primeros meses de 1956, también aumentaron las de algodón mexicano y peruano. En cambio, según informaciones parciales, parecen haber disminuído las ventas brasileñas.

En síntesis, es dable concluir que, por lo menos hasta mediados de 1956, la política norteamericana de liquidación de excedentes no había tenido efectos perjudiciales sobre las ventas de algodón latinoamericano en el Japón. Sin embargo, hay que tener en cuenta que las nuevas medidas destinadas a fomentar la venta de excedentes sólo entraron en vigor el 1 de agosto de 1956. Las características principales de esas medidas son la reducción del precio de venta a 25 ó 26 centavos de dólar por libra y la puesta en licitación de algodones de fibra más larga, lo que supone que el algodón de mayor valor comercial se venderá a menor precio. Por otra parte, el total de los fondos oficiales disponibles para financiar las ventas algodonereras con fines de ayuda económica, ha sido rebaja-

²⁸ De ese total, 60 millones corresponden al Banco de Exportaciones e Importaciones y 34 millones a la administración de la Agricultural Trade Development and Assistance Act. Véase *Cotton: Monthly review of the world situation*, vol. 9, N° 2, septiembre de 1955.

²⁹ Es interesante observar que las exportaciones directas de México al Japón aumentaron en igual período de 53.000 a 62.000 toneladas, con una reducción de 17 por ciento en el precio medio. En todo caso, el precio fue superior a la cotización de Estados Unidos en 1955 —830 contra 780 dólares por tonelada— a causa de la calidad superior del producto mexicano.

do de 311 millones de dólares en 1955/56 a 235 millones para 1956/57. Con estos fondos se intentará distribuir 1,5 millones de fardos en vez de los 1,8 millones de 1955/56. Por lo tanto, el precio medio por fardo disminuirá de 173 a 157 dólares, o sea cerca de 10 por ciento.

Como el volumen de algodón que los Estados Unidos piensan exportar con carácter de ayuda económica será inferior, la agudización de la competencia norteamericana se manifestará sólo a través de un precio rebajado.³⁰ El resultado ha sido que México redujo el impuesto de 5,24 centavos de dólar por libra sobre la exportación y el Brasil podría verse en la necesidad de revisar los tipos de cambio para el algodón. También podrán surgir dificultades en la evolución de algunos países latinoamericanos hacia la liberalización de sus regímenes de comercio y de pagos. México, por su parte, está intensificando sus arreglos bilaterales para defender sus mercados algodoneros en el exterior,³¹ mediante la importación de bienes de capital, para los cuales el Japón —entre otros— busca ampliar sus ventas. Asimismo, el desarrollo de arreglos directos entre México y los países compradores de algodón dará a los productores mexicanos mayor independencia respecto a los intermediarios norteamericanos, que todavía intervienen en la comercialización de gran parte de las exportaciones mexicanas.

La conclusión final a que lleva el análisis de las condiciones del mercado japonés para la importación de algodón en rama es que —sin tomar en cuenta los problemas derivados de la liquidación de excedentes por los Estados Unidos— los países latinoamericanos se encuentran en una posición competitiva muy ventajosa para mantener y acaso incrementar sus exportaciones, a largo plazo, aunque en el Japón no aumente el volumen total de importaciones de algodón en rama.

2. AZÚCAR

Antes de la guerra no había comercio de azúcar entre América Latina y el Japón. En cambio, en 1954 ese producto fue el segundo en importancia entre las importaciones japonesas de procedencia latinoamericana. El volumen total de las importaciones japonesas de azúcar ha bajado levemente desde la preguerra: de 1.046.000 toneladas en 1938 a 1.014.000 en 1954, aunque su valor se elevó de 53 a 108 millones de dólares. En ese último año, América Latina contribuyó con el 40 por ciento del valor de las importaciones azucareras, es decir, 43 millones de dólares y las compras japonesas representaron cerca del 7 por ciento del valor total de las exportaciones latinoamericanas de ese producto.

Tres países —en primer lugar Cuba, seguido por el Perú y el Brasil— comparten el mercado latinoamericano del azúcar en el Japón. En 1954 las ventas cubanas se redujeron en la mitad del promedio de 1951-54. Un aumento de relativa importancia en las exportaciones del Perú y del Brasil no bastó para compensar la baja de las

exportaciones cubanas, sobre todo porque el azúcar de Indonesia volvió a aparecer en el mercado japonés. Sin embargo, en 1955 hubo una recuperación muy leve de las ventas cubanas, tendencia que parece acentuarse en 1956.³² También han aumentado las ventas peruanas en este último año.³³

Los productores latinoamericanos tienen que enfrentarse en el mercado japonés con los productores del Asia sudoriental que son, en conjunto, los mayores proveedores del Japón. En 1954 su participación en las importaciones niponas subió a 54 por ciento, comparado con 39 por ciento en 1953. Este aumento se debe a la recuperación de la producción azucarera en Indonesia sobre todo y también en las Filipinas y Formosa. En el período 1934-38 estos tres países juntos exportaron un promedio anual de 2.780.000 toneladas de azúcar en tanto que su exportación total en 1948-50 en promedio no superó las 731.000 toneladas. En el año 1954 la capacidad exportadora de las Filipinas y Formosa había llegado otra vez a las cifras de preguerra, pero no así la de Indonesia.³⁴ Merece tenerse en cuenta también el considerable aumento de la producción pakistana —de 650.000 toneladas en 1935-39 a 1.220.000 en 1954—, que no sólo ha reducido las importaciones regionales, sino que, de seguir al mismo ritmo, llegará muy pronto a presentar saldos exportables.

Dado que las fuentes regionales de abastecimientos se encuentran mucho más cerca del Japón que las latinoamericanas, cabría esperar a primera vista que entraran a competir con gran ventaja sobre ellas. No es así, sin embargo, al menos según las estadísticas japonesas. En 1954 el azúcar latinoamericano representó el 46 por ciento del volumen de las importaciones niponas y sólo el 40 por ciento de su valor, lo que significa un menor precio neto c.i.f. por unidad para el producto latinoamericano, pese a la mayor distancia que recorren los barcos procedentes de Cuba, el Brasil o el Perú.

En resumen, el aumento de la producción y de los saldos exportables en los países asiáticos, junto con la situación de precario equilibrio del mercado mundial, hacen preveer una agudización de la competencia entre los productores asiáticos y latinoamericanos en el mercado japonés. Es indudable que el costo de producción es más alto en Formosa que en países latinoamericanos como Cuba y el Perú, pues al nivel actual de los precios internacionales, las autoridades de Taiwan deben subvencionar a los productores. Por lo que toca a las perspectivas de ampliar el intercambio con el Japón,³⁵ Taiwan tiene a su favor la existencia de un tratado de comercio bilateral en cuenta y la administración de las exportaciones de azúcar por un organismo estatal, que permite la fijación artificial de los precios.

³² En los cuatro primeros meses de 1956 Cuba exportó al Japón 124.000 toneladas, en comparación con sólo 40.000 en el mismo período de 1955 y 297.000 para todo ese año.

³³ 26.000 toneladas en los primeros cuatro meses de 1956 contra 5.000 en el mismo período de 1955.

³⁴ Indonesia exportó 1.045.000 toneladas en 1934-38 y sólo 2.000 en 1952. Sus ventas exteriores llegaron de cerca de 100.000 toneladas en 1953 a unas 2 ó 3 veces más en 1954 y 1955. El consumo interno ha crecido entre tanto mucho, pasando de 225.000 toneladas en 1938 a 500.000 en 1954.

³⁵ En 1954 el Japón compró el 50 por ciento de las exportaciones de Taiwan y le vendió el 55 por ciento de sus importaciones. En abril de 1955 se concluyó un nuevo tratado de comercio bilateral que tenía por objeto, entre otros, el de levantar el nivel del intercambio de 74 a 94 millones de dólares en ambos sentidos. El crédito recíproco se mantuvo en 10 millones de dólares.

³⁰ Hay que tener en cuenta, también, que el gobierno de los Estados Unidos ha señalado su intención de no perturbar los mercados algodoneros más que lo que se precise para restituir el nivel anterior de sus exportaciones. En el caso concreto del Japón, sería útil saber si la meta fijada es el 44 por ciento que representaban las importaciones de procedencia norteamericana en el período 1933-37 o el 74 por ciento alcanzado en 1947-50.

³¹ En el primer semestre de 1956, México concertó arreglos de trueque con varios países europeos por un valor de 35 millones de dólares, lo que contrasta con los 14 millones de todo el año 1955.

En cuanto a las Filipinas, en 1954 pudieron cubrir por primera vez la cuota muy alta, a precios protegidos, de que disponen en el mercado de los Estados Unidos, y la cuota más bien pequeña que se les acordó en el Convenio Internacional del Azúcar. En 1955 tuvieron dificultad para ampliar sus mercados externos en consonancia con el aumento de sus saldos exportables. A causa de esos factores, es probable que el Japón —como cliente potencial— se encuentre en mejor posición para negociar con varios proveedores y que pueda tener en cuenta no sólo el precio, sino también el mayor o menor equilibrio de su comercio recíproco con cada país exportador de azúcar.

3. OTROS PRODUCTOS

La importación de *lana* por el Japón ha vuelto, en los últimos años, al nivel medio de 1935-39, es decir, a cerca de 190.000 toneladas. Como en el caso del algodón, la participación latinoamericana en esas importaciones ha crecido en forma considerable. Era del 11 por ciento en 1938 y también en 1951, pero subió al 24 por ciento en 1953 y al 27 por ciento en 1954.³⁶ La Argentina es el principal proveedor latinoamericano del Japón, aunque también se exportan hacia ese país lanas uruguayas y, en pequeña escala, lanas peruanas y mexicanas. El mercado japonés ha llegado a absorber a veces casi la totalidad de los saldos exportables del Brasil. Salvo cantidades ínfimas, el mercado lanero nipón se reparte entre los países citados y Australia, que se lleva la mayor parte. El programa oficial de importación para 1956 se elevó a 900.000 fardos (aproximadamente 195.000 toneladas), de los cuales el Japón pensaba comprar 650.000 en Australia y 150.000 en la Argentina. En años anteriores, la existencia de convenios bilaterales entre el Japón por un lado y la Argentina y el Brasil por el otro contribuyó al desarrollo del comercio lanero, que además se realizó en gran parte a través de operaciones de trueque directo por acero y barcos. Las fuertes compras de lana argentina previstas para 1956 obedecen todavía a ese régimen bilateral y a la reducción del saldo deudor argentino en la cuenta de compensación que ahora se liquida. En el futuro, Australia y los países latinoamericanos competirán en condiciones de mayor igualdad en el mercado lanero, pues los pagos se efectuarán en ambos casos en libras esterlinas, con arreglo a un sistema de multilateralismo restringido. Australia tendrá entonces a su favor la proximidad geográfica y la desventaja de que su intercambio con el Japón es mucho menos equilibrado que el de sus competidores latinoamericanos, que son ya clientes importantes para los productos japoneses. En 1954 las exportaciones del Japón a Australia no pasaron de 28 millones de dólares en comparación con 117 millones de importaciones. Dada esta situación, cabe considerar que los países latinoamericanos tienen todavía perspectivas favorables para mantener e incluso incrementar sus ventas laneras al Japón, siempre que mantengan precios competitivos en ese mercado.

El volumen de importación de *cereales* ha crecido en el Japón a más del doble entre 1935-39 y 1954. El hecho más destacado es el extraordinario aumento de las importaciones de trigo y cebada,³⁷ a consecuencia de los altos precios relativos del arroz entre 1950 y 1955. (Véase el cuadro 16.)

³⁶ Sin embargo, hubo un retroceso marcado en 1955, año en que sólo se obtuvo una participación del 12 por ciento.

³⁷ En el Japón se usa la cebada en la panificación.

Cuadro 16

JAPON: IMPORTACION DE CEREALES EN ALGUNOS AÑOS (Miles de toneladas)

Productos	Promedio 1935-39	1954
Total	2.239	4.578
Arroz	1.774	1.432
Trigo	212	2.187
Cebada	4	764
Maíz	249	195

FUENTE: CEPAL a base de informaciones del Economic Council Board (Gobierno japonés).

América Latina ha desempeñado sólo un pequeño papel en esta ampliación del mercado japonés. En el año 1938 proporcionó el 6 por ciento de las importaciones niponas de cereales y en 1954 sólo el 9 por ciento, pese al interés que mostró el Japón en aumentar su comercio con la Argentina. Son varios los factores que contribuyen a que la participación de los exportadores latinoamericanos en las compras japonesas se mantenga a un bajo nivel. Uno de ellos es la política argentina de precios altos y otro, la política de subsidios que estimula las exportaciones de los Estados Unidos. En el año 1954, por ejemplo, el primer acuerdo entre los Estados Unidos y el Japón sobre venta de excedentes disponía una exportación de trigo por valor de 50 millones de dólares. En ese año, el total de las ventas norteamericanas de trigo al Japón llegó a 83 millones de dólares, o sea casi el 50 por ciento de las importaciones totales japonesas. Favorecido por su mayor proximidad geográfica el Canadá se adjudicó también una cuota muy superior a la de la Argentina: 35 contra 15 por ciento.

Las compras japonesas de cebada se dividen entre el Canadá, Australia y los Estados Unidos.³⁸ Como las importaciones de maíz son pequeñas y tienden a disminuir, no presentan perspectivas que merezcan analizarse. En cuanto al arroz, América Latina —cuyos saldos exportables han ido disminuyendo en los últimos años, al mismo tiempo que se recuperaba la producción y la exportación de los países asiáticos— no puede ser sino un exportador marginal. Las mayores exportaciones fueron las del Ecuador, pero los altos costos de producción hicieron necesario subsidiarlas.

En síntesis, por lo que toca a los cereales, sólo las exportaciones argentinas de trigo podrían aumentar, en condiciones de competencia muy severas, si fuera preciso equilibrar el intercambio con el Japón o encontrar salida para un eventual saldo exportable de difícil colocación en los mercados externos. En condiciones similares, la Argentina podría exportar cebada.

Antes de la guerra, los *minerales metálicos* representaban una parte por ningún concepto despreciable de las importaciones japonesas. Sin embargo, el comercio de estas materias primas se ha visto afectado por el gran impulso que el Japón ha dado a su propia producción. Tanto es así que el volumen anual de las importaciones totales de plomo bajó de 95.000 a 7.000 toneladas entre 1935-39 y 1951-54. Las importaciones de zinc se han reducido de 40.000 toneladas en 1935-39 a 23.000 en 1951 y a 3.000 en 1952-54. Parece probable que se registre una cierta recuperación debido a la expansión industrial

³⁸ Antes de la guerra el Japón compraba también cebada chilena.

del Japón y a sus limitados recursos mineros. También es posible que aumenten las importaciones de concentrados de cobre, de que ya ha habido algunas compras japonesas en Chile. También se han exportado al Japón algunas partidas pequeñas de mineral de hierro. Por otra parte, el Japón ha manifestado recientemente interés en adquirir minerales bolivianos de estaño y bismuto.

Quizá ofrece mejores perspectivas de recuperación la exportación de cueros, muy reducida en los últimos años. En 1935-39 el Japón importó un promedio anual de 36.000 toneladas de cueros; en el período 1951-54 sus

importaciones subieron a 48.000 toneladas. América Latina (principalmente la Argentina) cubría el 24 por ciento del valor de estas importaciones japonesas en la preguerra. La proporción subió al 30 por ciento en 1951, para caer al 6 por ciento en 1954. La falta de adaptación de la política comercial argentina a la reducción de los precios observada en otros mercados parece ser la causa directa de este retroceso. Una publicación oficial japonesa³⁹ expresa al respecto que "se importará también⁴⁰ un mayor volumen de cueros cuando su precio baje a los niveles mundiales".

V. EL MERCADO LATINOAMERICANO PARA LOS PRODUCTOS JAPONESES: EXPERIENCIA Y POSIBILIDADES

Un análisis de la situación de los productos japoneses en el mercado latinoamericano que se base en la experiencia anterior y tenga como objeto la evolución de las perspectivas futuras, implica el examen por separado 1) de la composición de las exportaciones japonesas en los últimos años, frente a las necesidades latinoamericanas; 2) de los precios de venta y la calidad de los productos japoneses; 3) de la disponibilidad de bienes exportables; y, por último, 4) de ciertos factores que guardan relación con la conquista de nuevos mercados. En esta sección se analizarán sucesivamente estos cuatro puntos.

I. COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES JAPONESES A AMÉRICA LATINA Y LAS NECESIDADES LATINOAMERICANAS

Más del 95 por ciento de las ventas japonesas a América Latina en los últimos años corresponde a exportaciones de manufacturas, predominando entre ellas los bienes de capital. En 1955, las ventas de hierro y acero alcanzaron el 32 por ciento del total y, si se agregan el arrabio, las aleaciones ferrosas, los metales no ferrosos y sus aleaciones, los productos de metal, la maquinaria y los equipos de transporte —más algunos productos de menor importancia que figuran en el rubro "artículos varios"— se advierte que la participación de los bienes de capital ha superado los 120 millones de dólares, o sea cerca de dos terceras partes del total. (Véase el cuadro 17.) En cambio, los productos textiles representan por sí solos el 16 por ciento, en tanto que el resto se distribuye entre varias mercaderías con una elevada proporción de bienes de consumo duradero, como máquinas domésticas de coser y artículos de óptica.

La mayor parte de las compras latinoamericanas en el Japón comprende productos que América Latina necesita para su desarrollo económico.

Este hecho fue más patente en 1955 que en otros años debido a la reducción observada en las exportaciones japonesas a México. La reducción, que alcanza a 21 millones de dólares con respecto a 1954 afectó sólo a los artículos de consumo corriente, que en realidad el mercado mexicano no absorbía sino que se reexportaban a los Estados Unidos.⁴¹ En consecuencia, la proporción de bienes de capital en las exportaciones japonesas desti-

³⁹ Véase *Japanese Foreign Trade*, 1953, p. 89.

⁴⁰ La palabra "también" en esta cita se refiere al trigo y la cebada.

⁴¹ Como resultado de operaciones de trueque entre el Japón y México.

Cuadro 17

JAPON: COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS DE AMERICA LATINA, 1955

Productos	Millones de dólares	(Por cientos)
Total	179,1	100,0
Hierro y acero	68,4	38,2
Metales no ferrosos y aleaciones	11,6	6,5
Productos de metal	6,1	3,4
Maquinaria textil	1,0	0,6
Material y equipo de transporte	10,7	6,0
Otra maquinaria comprendida la eléctrica	12,2	6,8
Productos químicos	5,1	2,8
Productos textiles	29,0	16,2
Máquinas de coser	8,6	4,8
Aparatos ópticos, etc.	2,1	1,2
Artículos varios	24,3	13,5

FUENTE: CEPAL a base de las informaciones del *Annual Report of the Foreign Trade of Japan*.

nadas a América Latina subió del 50 al 66 por ciento entre 1954 y 1955 y, desde el punto de vista de la contribución de las importaciones latinoamericanas al desarrollo económico, esa composición se compara muy favorablemente con la de las exportaciones de otro origen. (Véase el cuadro 18.)

Por otra parte, el 22 por ciento del total de bienes de capital exportados por el Japón en 1955 se destinó a América Latina, en tanto que la participación nipona

Cuadro 18

AMERICA LATINA: COMPOSICION DE LAS IMPORTACIONES PROCEDENTES DE PAISES INDUSTRIALIZADOS, 1955

(Porcientos)

Productos	Japón	Europa Occidental*	Estados Unidos	Canadá
Total	100,0	100,0	100,0	100,0
Bienes de capital	66,6	63,8	47,6	28,0
Materias primas	11,9	19,6	18,0	40,0
Combustibles	0,4	0,5	4,7	0,1
Bienes de consumo	21,1	16,1	29,7	31,9

FUENTE: CEPAL a base de cifras preparadas especialmente por la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, Nueva York.

* Comprende Alemania Occidental, Bélgica, Francia, Italia, Noruega, los Países Bajos, el Reino Unido y Suecia.

en la importación latinoamericana total de esos bienes no superó el 5 por ciento. Este hecho pone de manifiesto la importancia del mercado latinoamericano para la industria japonesa y las amplias posibilidades que se le abren en el futuro.

El examen de lo ocurrido en los casos de la Argentina y el Brasil, cuyo peso ha sido decisivo para determinar la composición de las exportaciones niponas al conjunto de América Latina, confirma las observaciones anteriores. En general las ventas a los demás países han incluido una proporción de productos textiles y bienes de consumo duradero bastante superior a la señalada, con una reducción correlativa de las ventas de bienes de capital. (Véase el cuadro 19.)

Cuadro 19

JAPON: COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES A ALGUNOS PAISES LATINOAMERICANOS, 1954

(Porcientos del total)

Países	Hierro y acero metales no ferrosos y aleaciones	Maquinaria pesada	Máquinas de coser	Productos textiles	Otros productos ^a
Argentina	85	3	...	—	12
Brasil	51	10	3	8	28
México ^b	20	70	...	8	2
Colombia	7,4	5,4	26,6	49,8	10,8
Venezuela	7,4	4,5	12,5	48,1	27,5
Perú	1,1	2,0	24,2	38,4	34,3

FUENTE: CEPAL a base de Ministry of International Trade and Industry, *Foreign Trade of Japan*.

^a Sobre todo manufacturas livianas de consumo.

^b En el caso de México se tomó el año 1955 como base del cálculo, pues en ese año fue mínima la proporción de las exportaciones japonesas redestinada a otros países y además se disponía de estadísticas.

En el caso de la Argentina, que es el comprador más importante de productos japoneses en América Latina, y cuya producción primaria de hierro y acero no satisface sino una parte mínima de su consumo, las ventas de estos productos llegaron en 1954 a 36 millones de dólares, o sea el 75 por ciento de las exportaciones japonesas a la Argentina. Los metales no ferrosos y sus aleaciones representaron el 10 por ciento y la maquinaria el 3 por ciento, contra 12 por ciento para el conjunto de América Latina. Además, la Argentina importó una serie de productos de carácter menos esencial. En el Brasil, que ocupa el segundo lugar entre los clientes latinoamericanos del Japón y cuya producción de hierro y acero satisface una parte mayor de la demanda interna, la proporción media de estos bienes no ha superado el 35 por ciento.⁴² Sin embargo, la participación de los metales no ferrosos, la maquinaria y los equipos de transporte —tan necesarios para remediar las insuficiencias brasileñas en esos campos— ha alcanzado a 16, 10 y 5 por ciento respectivamente.

Entre las exportaciones a México, la maquinaria ha

⁴² En 1955 la participación de los productos de hierro y acero bajó apreciablemente, en tanto que subió la de maquinaria y equipo de transporte. Se expondrán las causas de ello en el punto 3 en que se examinan las disponibilidades de productos exportables.

representado el 70 por ciento del total y, en cambio, la participación del hierro y el acero no ha superado el 20 por ciento. En efecto, la industria siderúrgica mexicana se ha desarrollado con rapidez en los últimos años y ahora se está prestando atención preferente al aumento de la producción de maquinaria. Sin embargo, conviene agregar que las ventas de bienes de capital han sido de muy poca importancia, tanto en cifras absolutas como en relación con la demanda mexicana. Según parece, el hecho de que Japón no haya podido ampliar sus ventas de los productos indispensables para el desarrollo económico mexicano se debe en gran parte al nivel poco competitivo de sus precios de exportación, con respecto al del país industrializado más cercano a México: los Estados Unidos.⁴³

La composición de las exportaciones japonesas a Colombia, el Perú y Venezuela ha sido muy distinta de la indicada. (Véase de nuevo el cuadro 19.) La participación de los bienes de capital no ha llegado al 15 por ciento y ha sido mucho menos para el Perú, en tanto que los bienes de consumo —sobre todo los textiles y las máquinas de coser— han representado entre el 60 y 70 por ciento del total de las ventas japonesas. En estos tres países las industrias de consumo no están tan desarrolladas como en la Argentina, el Brasil y México y, por otra parte, no hay controles directos sobre las importaciones que tomen en cuenta las necesidades del desarrollo económico.

2. LOS PRECIOS JAPONESES DE EXPORTACIÓN

Desde el cese de las hostilidades hasta 1952, el Japón sufrió una inflación bastante aguda, sobre todo en 1951, año en que los precios mayoristas subieron en un 40 por ciento. Sin embargo, el tipo de cambio del yen no se ha modificado desde 1949 y, por consiguiente, los precios de exportación han registrado un alza considerable. La guerra de Corea contribuyó también al alza y sus repercusiones se dejaron sentir con mayor fuerza en el Japón que en muchos otros países industriales.

Alemania, los Estados Unidos y el Reino Unido son los competidores principales y más directos del Japón en el mercado latinoamericano y, si se comparan los índices globales de los precios de exportación, se advierte que desde la preguerra el índice japonés ha subido en mayor proporción que los demás. Por otra parte, en los últimos años, el precio de los productos japoneses que más interesan a América Latina —los siderúrgicos y el material de transporte— ha superado el nivel del mercado mundial. Con la política de subvenciones a la exportación se ha intentado compensar la diferencia, pero el remedio no ha sido suficiente para normalizar la posición competitiva del Japón. A ello se debe el fracaso relativo de los productos metalúrgicos y del material pesado japonés en los países de la zona dólar, donde la competencia entre proveedores extranjeros ha actuado libremente y no se ha recurrido al bilateralismo. Por el contrario, las ventas a los países con que el Japón había suscrito convenios bilaterales fueron mayores, pues en este caso no se dio prelación al menor precio, sino a la necesidad de conseguir productos escasos y vender los saldos exportables.

Sin embargo, durante los últimos años y para un buen

⁴³ En una exposición japonesa celebrada en México en marzo de 1956, se suscribieron contratos por sólo un millón de dólares y los pedidos fueron sobre todo de maquinaria liviana.

número de artículos, el Japón ha ofrecido condiciones de precio más ventajosas que las de sus competidores y ha logrado así desarrollar sus exportaciones a expensas de ellos. Ese ha sido especialmente el caso de los textiles, los aparatos de óptica, los juguetes y, sobre todo, las máquinas de coser, cuyo precio ha sido bastante inferior al promedio mundial y cuyo volumen de ventas⁴⁴ en el mercado libre y relativamente amplio de Venezuela —y también en los de Colombia y el Perú— ha satisfecho una proporción elevada y creciente de la demanda interna. Por otra parte, a partir de 1954, la tendencia alcista de los precios japoneses de exportación se detuvo primero y luego se trastocó gracias a la adopción de severas medidas antiinflacionarias y a la modernización del equipo industrial. Así, la baja de los precios de exportación ha sido superior a la de los Estados Unidos y el Reino Unido. Por lo tanto, el Japón ha tenido una elevada capacidad competitiva en ciertos productos y esa situación tiende a mejorar considerablemente en comparación con el deprimido nivel de postguerra.

La conjunción de factores favorables y desfavorables no permite llegar a una conclusión categórica sobre las posibles tendencias futuras. Por un lado, la técnica japonesa no suele ser superior a la de los grandes países industriales, salvo para algunos artículos de la industria liviana. Además, como el Japón tiene que importar grandes cantidades de materias primas de regiones lejanas, aumenta el costo de los productos finales.⁴⁵ En cambio, los amplios recursos de mano de obra relativamente barata de que dispone hacen que el proceso de industrialización sea menos oneroso y es seguro que sacará mejor partido de esta situación privilegiada respecto a la de otras economías muy desarrolladas cuando se eliminan los desequilibrios monetarios originados por el conflicto de Corea.

Por lo tanto, es dable suponer que en aquellos productos en que las materias primas representan una proporción relativamente elevada del costo total —es decir, los de la industria pesada— la baja de los precios de exportación a un nivel competitivo depende ante todo de la posibilidad de que el Japón consiga dichas materias primas en fuentes de abastecimiento más cercanas que las utilizadas hasta ahora.⁴⁶ Hay casos, por ejemplo el de los barcos, en que la situación se presenta más propicia debida a los progresos técnicos realizados por el Japón, pero no son numerosos. En cambio, por lo que toca al precio de los productos industriales livianos, que está más ligado al costo de la mano de obra, la posición es sumamente satisfactoria y es muy probable que en el porvenir el Japón saque pleno provecho de sus ventajas para lograr una expansión en este sector.⁴⁷

⁴⁴ En 1954 el valor de las ventas de máquinas de coser representaba el 5,7 por ciento de las exportaciones a América Latina. Entre los artículos que han tenido éxito en ciertos países latinoamericanos, conviene señalar también los productos textiles, el vestuario y los juguetes que en 1954 representaron el 11,6, el 2,9 y el 2,6 por ciento respectivamente del total de exportaciones japonesas a América Latina.

⁴⁵ El Japón se ve precisado a importar gran parte del mineral de hierro y del carbón de fuentes norteamericanas, a precios elevados y pagando fletes 6 a 7 veces mayores que los que pagaba antes de la guerra por esos materiales cuando podía encontrarlos en territorio asiático.

⁴⁶ Al respecto, la conclusión de un acuerdo comercial entre China y el Japón en 1955 para el suministro de carbón chino constituye un progreso notable; pero las importaciones previstas no representan todavía sino una parte pequeña de las compras totales de materia prima.

⁴⁷ La variabilidad de la capacidad competitiva japonesa según

Como las economías latinoamericanas necesitan sobre todo productos de la industria pesada, las conclusiones anteriores no brindan perspectivas muy claras al desarrollo de las ventas japonesas en esta región. La mayor actividad de exportación se ha manifestado en los últimos años en los rubros de maquinaria textil y equipo de transporte terrestre y marítimo. La rapidísima y muy reciente expansión de la industria química japonesa también podría abrir nuevos caminos para este comercio. Por otra parte, en Centroamérica, Venezuela, Colombia, el Perú y el Ecuador existe todavía un mercado amplio para muchos artículos que el Japón produce a precios competitivos o inferiores al promedio mundial, a saber, los textiles y ciertos bienes de consumo duradero. Y esto es todavía más patente si se considera el problema de la calidad que es evidentemente inseparable del de los precios.

En la preguerra muchos productos de exportación japoneses eran de calidad inferior y muy baratos. La experiencia reciente revela que el Japón se esfuerza cada vez más por vender artículos industriales livianos de calidad mediana⁴⁸ —es decir, productos buenos pero no altamente perfeccionados desde el punto de vista técnico— cuyos precios son bastante inferiores al promedio mundial. Como ya se dijo, esos artículos han tenido gran éxito en los mercados libres del Caribe, donde sus características corresponden al ingreso y las necesidades de determinados grupos sociales. Además, es indudable que los países latinoamericanos cuyos recursos de divisas no bastan para satisfacer toda la demanda de importaciones, han tenido y tendrán interés por comprar productos menos caros —aun cuando sean de calidad inferior— que los exportados por Norteamérica o Europa Occidental.⁴⁹ Esta observación se aplica tanto a los bienes de consumo duradero —máquinas de coser, aparatos de óptica, bicicletas, etc.— como a los bienes de consumo no duradero —textiles y juguetes— y hasta cierto punto a la maquinaria y los equipos industriales. En este sector de la producción, el Japón está adquiriendo clara ventaja sobre otros países industrializados exportadores.

3. LA DISPONIBILIDAD JAPONESA DE PRODUCTOS EXPORTABLES

La industria japonesa, que de 1946 a 1950 había tenido que satisfacer las crecientes necesidades internas, recibió a partir de 1950 el estímulo de una fuerte demanda externa. La escasez de ciertos productos que los planes de rearme ocasionaron en muchos países restó mucha importancia al problema de los precios y, gracias a una extraordinaria expansión de la capacidad productora, los saldos exportables japoneses aumentaron considerablemente. Así, con arreglo a convenios bilaterales, la Argentina y el Brasil pudieron comprar cantidades importantes de productos siderúrgicos y metales no ferrosos que no se ofrecían en los mercados tradicionales, a cambio de ven-

los productos explica por una parte que, al adherirse al GATT, el Japón haya conseguido concesiones arancelarias para casi la tercera parte de sus exportaciones de 1954, en tanto que, por otra parte, 14 de los 35 miembros del GATT aprovecharon los derechos reservados para limitar las concesiones de que de otro modo habría disfrutado el Japón.

⁴⁸ Las autoridades japonesas han establecido un severo control sobre la calidad de ciertos productos de exportación.

⁴⁹ Por otra parte, es interesante señalar que el Japón viene dando recientemente más importancia a la venta de textiles especiales y de calidad superior que América Latina no suele producir.

der artículos que eran indispensables para la economía japonesa.

En los últimos años, el empleo de hierro y acero para la fabricación de maquinaria y equipos de transporte se ha desarrollado con mayor rapidez que la producción primaria de metales, y el fenómeno se ha traducido ya en determinados estrangulamientos. En 1955 la demanda interna de estos productos fue tan grande que el gobierno japonés decidió racionar la exportación de productos siderúrgicos y esa medida explica, en gran parte, la disminución de sus ventas al Brasil en el mismo año.⁵⁰ Por otra parte, las autoridades japonesas fomentaron la exportación de productos más elaborados; así, en su última operación de trueque con la Argentina, el Japón puso como condición que el acero se reemplazaría por buques de carga como contrapartida de la lana argentina.⁵¹

El alto grado en que el Japón depende de la importación de carbón y mineral de hierro, y el agotamiento casi total de sus fuentes más cercanas de abastecimiento en Malaya y las Filipinas, lo colocan en situación de inferioridad frente a los Estados Unidos y Europa. Esa dependencia, junto con el hecho de que ya se han aprovechado las posibilidades más inmediatas de expansión industrial —por ejemplo, la reapertura de empresas marginales—, no permiten prever para el futuro próximo la continuación del incremento de la producción siderúrgica japonesa a un ritmo tan intenso como el de los años últimos. Entre tanto, sigue aumentando el volumen de los saldos exportables de manufacturas, especialmente de productos livianos. Pero es evidente que esa expansión no se podrá mantener sin un desarrollo paralelo de la industria siderúrgica.

4. OBSTÁCULOS TÉCNICO-FINANCIEROS PARA LA CONQUISTA DE NUEVOS MERCADOS E INVERSIONES EN AMÉRICA LATINA

El hecho de que últimamente el Japón haya comenzado a vender maquinaria y otros productos de metal en cantidades apreciables a América Latina no basta para garantizar por sí sólo la ulterior expansión de dichas ventas. Hace tiempo que los proveedores tradicionales han acreditado sus marcas, en tanto que para muchos el Japón es todavía sólo un exportador de artefactos de bajo precio. En gran medida el futuro aumento de las ventas de maquinaria japonesa dependerá del envío de ingenieros y de la creación de centros que suministren asesoramiento técnico y repuestos y promuevan así la duración y empleo racional de la maquinaria.⁵² Por último, las ventas de equipos de producción deben acompañarse con frecuencia de préstamos a mediano y largo plazo.

Los esfuerzos japoneses encaminados a salvar estos obstáculos y sentar bases firmes para el desarrollo de las exportaciones a América Latina han sido ya de cierta importancia, pero no parecen haber tenido hasta ahora los resultados apetecidos. Aparte de la propaganda comercial, las medidas tomadas por el Japón se han con-

⁵⁰ A mediados de 1956 la situación se invirtió a tal punto que el Japón importó lingotes de hierro del Brasil.

⁵¹ La producción de buques está aumentando considerablemente en el Japón para satisfacer una demanda tanto interna como externa.

⁵² En cierto modo esa condición se traduce en un círculo vicioso, pues el establecimiento de esos centros implica un volumen de ventas suficientemente importante y esto, a su vez, no se consigue con facilidad cuando no se proporcionan los servicios mencionados.

cretado especialmente en la asistencia técnica y el financiamiento de las exportaciones. La Federación de la Industria Mecánica Japonesa ha establecido un centro para la formación de técnicos latinoamericanos. Por otro lado, hay técnicos japoneses, con equipo del mismo origen, que colaboran en la construcción de una fábrica de máquinas textiles en México.

En cuanto al financiamiento de las exportaciones, la acción de las autoridades japonesas ha revestido varios aspectos. En primer lugar, el Japón autorizó el pago diferido de ciertas exportaciones de maquinaria en los convenios bilaterales con la Argentina y el Brasil. Además, como ya se señaló, el Banco de Exportaciones e Importaciones del Japón, creado en 1951, se encargó especialmente del financiamiento a mediano y largo plazo de las ventas de maquinaria en el exterior. En marzo de 1955 el total de los créditos otorgados a América Latina sumaba unos 22 millones de dólares, siendo los principales beneficiarios Panamá (para la compra de barcos) y la Argentina y el Brasil (para la adquisición de maquinaria industrial). Aunque no despreciable, este volumen de crédito resulta relativamente pequeño en comparación con el total de las exportaciones japonesas a América Latina durante el período 1951-55 (625 millones de dólares) o con los créditos otorgados por Europa y los Estados Unidos para los mismos fines.

A partir de 1952, y sobre todo en 1954-55, el Japón realizó varias inversiones en la Argentina, el Brasil, México y El Salvador, relacionadas con la venta de bienes de capital. En México, una empresa japonesa ha participado en el financiamiento y construcción de una fábrica de maquinaria textil, con un costo cercano a los 3 millones de dólares y una producción inicial estimada en 200 telares por mes. Los capitales japoneses se han orientado principalmente en el Brasil y El Salvador hacia la industria algodonera, en tanto que la pesca y la transformación de la lana han sido los sectores elegidos en la Argentina. El total de esas inversiones privadas directas en el conjunto de América Latina no pasa de 8 a 10 millones de dólares y, por consiguiente, el esfuerzo del Japón en este campo y en el de la ampliación de los créditos a mediano y largo plazo también parece reducido con respecto a los de Norteamérica y Europa y al valor global de las exportaciones japonesas a América Latina. De hecho, y como lo demuestra la evolución de su balance de pagos, el Japón no dispone de recursos suficientes para exportar capitales en gran escala; más bien necesita fondos extranjeros para modernizar y desarrollar su propia economía.

Conviene señalar que la emigración japonesa a América Latina ha desempeñado una función restringida y muy localizada en relación con el papel que les corresponde a las inversiones en el desarrollo comercial. En el Brasil, por ejemplo, las grandes colonias japonesas se han dedicado sobre todo al cultivo del algodón, y el continuo aumento de esa producción ha contribuido a incrementar las exportaciones de esa materia prima al Japón. A la inversa, la presencia de esos colonos ha favorecido la importación de ciertos productos japoneses en el Brasil.

A juzgar por las medidas tomadas hace poco y por los proyectos ya iniciados, puede preverse una ampliación de los esfuerzos japoneses tanto en el campo de las inversiones como en el de la emigración. En 1956, con el fin de fomentar las inversiones en el extranjero, mitigando los riesgos propios de esas operaciones, se intro-

dujo una enmienda en el sistema de seguros de la exportación que permite compensar las pérdidas fortuitas o imprevistas de utilidades y capitales. Por otro lado, varias sociedades, ansiosas de tomar parte en el desarrollo industrial de América Latina, proyectan establecer filiales o participar en la creación de empresas latinoamericanas. La Argentina, Colombia, el Paraguay, el Perú y sobre todo el Brasil son los principales países que disfrutarán eventualmente de la asistencia técnico-financiera del Japón. La inversión más importante que se considera por ahora es la destinada a una planta siderúrgica en Minas Gerais, Brasil, para la cual el Japón aportaría 30 de los 70 millones de dólares de su costo total. Sin embargo, según las informaciones disponibles, la realización de este

proyecto depende en gran parte de que las empresas inversionistas cuenten con la ayuda financiera del gobierno japonés. También cabe señalar el ofrecimiento que hizo un grupo industrial japonés al gobierno peruano en junio de 1956. Se trata de un crédito de 15 millones de dólares destinado al financiamiento de la construcción del ferrocarril Puno-Guapi.

En cuanto a la emigración, el gobierno japonés ha patrocinado recientemente la creación de un organismo con objeto de fomentar los movimientos hacia el exterior, sobre todo con destino a América Latina. Es interesante observar que, en ciertos casos, los emigrantes saldrán del país llevando consigo el equipo de producción de las pequeñas fábricas en que trabajan.

