INSTITUTO LATINOAMERICANO
DE PLANIFICACION
ECONOMICA Y SOCIAL

LIMITADO
INST/S.3/L.3
10 de julio de 1968
ORIGINAL: ESPAÑOL

SEMINARIO SOBRE ESTUDIOS DE INTEGRACION
Organizado en colaboración con CELADE y CLACSO

Santiago de Chile, 15 a 19 de julio de 1968

ELEMENTOS PARA LA ELABORACION DE UNA POLITICA DE DESARROLLO CON INTEGRACION PARA AMERICA LATINA*

Documento preparado por el ILPES y el CELADE

* Este estudio forma parte de un conjunto de investigaciones coordinadas que se realizan con diversos centros nacionales de investigación de América Latina

INDICE

ADVERTENCIA

Este documento se presenta a la reunión con el objeto exclusivo de considerar el enfoque del trabajo y los aspectos metodológicos del mismo. La información estadística, en muchos casos, es totalmente preliminar y puede estar sujeta a modificaciones sustanciales. Las conclusiones están también sujetas a modificaciones que pueden ser importantes. El análisis requiere una ampliación y profundización que se espera realizar en las etapas siguientes del trabajo.

Capítulo I

COMERCIO EXTERIOR, ESTRANGULAMIENTO EXTERNO Y CAPITAL EXTRANJERO

1. Etapas en el desarrollo de los países de América Latina

Es útil recordar que el desarrollo de América Latina ha atravesado, durante este siglo, por algunos grandes períodos. El primero, que fue el que se inició entre fines del siglo XIX y principios de éste con la incorporación de los países de América Latina en forma masiva al mercado mundial, estuvo caracterizado por un desarrollo sustentado en la exportación de bienes primarios. Se comenzó a producir bienes primarios, materias primas agrícolas o mineras para exportación en forma bastante eficiente, y esto permitió obtener una tasa razonable de desarrollo del sector externo y de la actividad económica de muchos de los países por un período bastante largo. Este modelo de crecimiento suele llamarse "hacia afuera", porque se basaba en una exportación muy intensa de bienes primarios y en una integración estrecha con el mercado mundial. Si bien la evolución de este modelo y la situación actual varían significativamente entre países, el punto que el esquema básico todavía está vigente en cierta medida en algunos países, se podría decir que en términos generales en 1930 con la crisis mundial de ese año prácticamente quedó definida la terminación de las posibilidades dinámicas de este modelo.

En esta fecha comienza entonces una segunda etapa en el desarrollo latinoamericano, que se caracteriza por una fuerte compresión de importaciones seguida paulatinamente por un proceso de sustitución. En realidad, lo que se percibe en los primeros años posteriores a la crisis es fundamentalmente una actitud simplemente defensiva frente al hecho de que los países no podían hacer frente a sus necesidades de importación; esta actitud defensiva se manifestó en una limitación de las importaciones sin mayor efecto sobre el aumento de producción interna de bienes que antes se importaban. Entre 1929 y 1932 el coeficiente de importaciones con respecto al producto bruto interno se redujo en la mitad en Argentina y México, en dos tercios en Brasil y Colombia y en cuatro quintos en Chile. Aunque posteriormente volvió a ascender, nunca recuperó, ni cercanamente, los niveles anteriores a la crisis. La contención se incorporó regularmente a las políticas de importación por medio de prohibiciones, cuotas, tarifas, recargos y controles de cambio. Se produjo entonces un vacío de oferta y un cambio en la estructura de precios internos por el

/ cual los

cual los bienes cuya importación se controló más severamente, se encarecieron más. Paulatinamente estos hechos fueron induciendo un aumento de la producción nacional de bienes que antes se importaban y por lo tanto se fue iniciando y tomando impulso un proceso de sustitución de importaciones. En general todos los países en mayor o menor medida comprimieron importaciones, pero no necesariamente esto se tradujo siempre con la misma velocidad y con la misma intensidad en un proceso de sustitución. Hay casos - como por ejemplo los países de mayor tamaño de la región - en que la sustitución avanzó mucho y muy rápidamente; en otros, en cambio, esta compresión sólo en muy pequeña medida dio lugar a una sustitución de importaciones.

Dentro de la gran etapa que se inicia en 1930, pueden distinguirse algunos sub-períodos importantes. En la primera parte de los años cincuenta el efecto dinámico de la sustitución comenzó a decaer y se notaron en varios países algunas de sus limitaciones. El impulso relativamente grande experimentado por la industrialización hasta la postguerra comenzó a ceder; se continuó avanzando a un ritmo razonable, pero también pudo apreciarse que estando ya avanzada la sustitución, los progresos adicionales eran cada vez más difíciles pues debían basarse en la iniciación de la producción de bienes de mayor complejidad tecnológica, con mayores requerimientos relativos de capital y de tamaños mínimos de plantas más grandes.

Para compensar este debilitamiento, a partir de 1955 aproximadamente se comenzó a recurrir en forma complementaria a entradas crecientes de capital extranjero. De modo que este subperíodo se podría caracterizar por el hecho de que el capital extranjero comenzó a jugar un papel importante y creciente en la solución de los problemas de la balanza de pagos. Se llega así a los últimos años de esa década, en que paulatinamente se van notando también signos de debilidad de las entradas netas de capital, debido al hecho de que los servicios del mismo ya comenzaban a ser demasiado grandes, y por lo tanto compensaban la mayor parte del efecto positivo de los ingresos brutos. Surgen entonces cada vez más clara la necesidad de buscar nuevos caminos para el desarrollo. Se generaliza la idea de la integración económica que en Centroamérica ya había avanzado desde 1952 y se abren paso, a pesar de las grandes resistencias que se les oponen, algunas reformas estructurales destinadas a ampliar el mercado interno.

/Es decir

Es decir que se han distinguido dos grandes etapas y la segunda de ellas se ha dividido en tres partes: un subperíodo de contención y de sustitución bastante dinámica, desde 1930 hasta 1950 aproximadamente; un segundo subperíodo en que se incorpora capital extranjero para complementar la sustitución, y un tercero que se inicia hacia el fin de esa década, en que además del capital extranjero se buscan nuevas políticas que permiten seguir adelante a un ritmo razonable: la integración fue una de esas políticas.

Conviene enfocar ahora el período que se inicia en 1950, para analizar con algo más de detalle el comportamiento de las exportaciones y de las importaciones, y elaborar algunas proyecciones acerca del efecto que su comportamiento puede tener sobre el desarrollo. Este análisis se hará considerando América Latina como una unidad, sin desconocer los rasgos particulares importantes de los distintos países.

2. Las exportaciones

a. Algunas características globales

Es conveniente destacar algunos hechos relativos al comportamiento y a la composición del total de exportaciones de América Latina en el período 1950-1965.

En primer lugar, el ritmo de crecimiento y el volumen físico (quantum) de exportaciones se incrementó en promedio a 4.6% anual entre 1950 y 1964. Durante ese mismo lapso, los términos del intercambio descendieron anualmente en 1.7% en promedio. Es decir que el poder adquisitivo de las exportaciones (medido en términos de precios de importaciones) se incrementó sólo en la diferencia entre ambas cifras: 2.9% por año.

Como consecuencia de este ritmo tan lento, América Latina perdió terreno en términos relativos en el contexto mundial. Mientras en el período 1948-50 sus exportaciones representaban 11.5% del total mundial, en 1965 esa proporción había caído a 5.9%, reducción por cierto muy drástica.

El segundo hecho que vale la pena señalar se refiere a la composición de las ventas de la región al exterior. El grado de procesamiento de las exportaciones es muy pequeño y la evolución, a través del tiempo, de esta característica, es muy poco significativa. Solo poco más de 10% del total

/de exportaciones

de exportaciones está compuesto por manufacturas. La proporción correspondiente para el total mundial, es de cerca de 60%

La importancia de este hecho queda de manifiesto en las cifras del Cuadro 1. En el mismo se aprecia que la tasa de crecimiento anual del comercio mundial de bienes provenientes de distintos sectores, varía mucho de uno a otro caso. Mientras que el comercio de los dos primeros grupos (alimentos, bebidas y tabaco y materiales crudos no comestibles, excepto combustibles) se incrementa sólo en 3.5% anual, el de maquinaria y equipo de transporte lo hace en 10.5% y el de productos químicos suben en 15.0% por año. Los dos primeros grupos, que crecen tan lentamente, son precisamente los que representan el grueso de las exportaciones de América Latina. Los otros dos, en cambio, se componen de bienes que nuestra región predominantemente importa. Es decir que vendemos bienes cuyo comercio crece lentamente y compramos otros cuyo comercio crece rápidamente. En este hecho está la raíz de nuestros problemas de sector externo, como se verá más adelante.

Cuadro 1

TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO DEL COMERCIO MUNDIAL
DE DIVERSOS TIPOS DE BIENES 1951-1963

(En porcentajes)

	Tasa anual promedio
Alimentos, bebidas y tabaco	3.5
Materias primas no comestibles, excepto los combustibles	3.5
Combustibles y lubricantes, minerales y productos conexos	7.0
Aceites y manteca de origen animal y vegetal	3.5
Productos químicos	15.0
Maquinaria y equipo de transporte	10.5
Otros bienes manufacturados	6.9

/Viendo este

Viendo este aspecto algo más en detalle se percibe que las exportaciones tradicionales todavía representan proporciones generalmente superiores al 80% del total en todos y cada uno de los países de América Latina. En algunos casos en que se incorporaron bienes nuevos a las ventas al exterior, generalmente se trató también de productos primarios o con poco grado de manufacturación, cambiando poco las características y condiciones básicas; este es el caso de la harina de pescado y del cobre, dos bienes que Perú comenzó a exportar en volúmenes apreciables durante el período considerado.

En el ámbito mundial se nota una tendencia clara a reemplazar el uso de materias primas naturales, por sustitutos sintéticos; esta tendencia por supuesto perjudica a los países en desarrollo, que son exportadores de los bienes reemplazados. También es distinguible una clara tendencia, por parte de los países industrializados, a proteger su propia producción de materias primas naturales; el caso de la protección a la agricultura es muy notorio. Este hecho agrega sus efectos desfavorables al anterior.

No es entonces extraño que las exportaciones de América Latina hayan crecido en promedio a 4.6% anual mientras el resto del mundo lo hizo a 6.7% anual, y que estos países, como se señaló, hayan perdido terreno en términos relativos.

En tercer lugar, es importante destacar la evolución del destino geográfico de las exportaciones. Durante el período que se analiza, creció significativamente la participación de Europa Occidental, especialmente de la Comunidad Económica Europea, entre los compradores de productos latinoamericanos; en cambio disminuyó la alicuota de Estados Unidos. Esta tendencia correspondió a un regreso a mercados anteriores a la segunda guerra mundial, que habían disminuido sus adquisiciones precisamente con ocasión del conflicto bélico. Podría haberse esperado que esta diversificación de mercados se tradujera en mejor comportamiento y perspectivas de las ventas de la región al exterior. Pero la política proteccionista de los grandes bloques económicos a que ya se hizo referencia, y la competencia de Africa y de otras áreas, hicieron que esta diversificación no mejorara sensiblemente las perspectivas. Si bien los mercados europeos tendieron a recuperar su posición anterior en las exportaciones latinoamericanas, los países de América Latina

/no tendieron

no tendieron, por estos hechos, a recuperar su posición anterior a la guerra en el abastecimiento del mercado europeo.

b. Proyección de las exportaciones en una hipótesis de prognosis

En el cuadro 2 se incluyen las tasas históricas de crecimiento del quantum, de los precios y del valor correspondientes a los 16 productos de exportación más importantes de América Latina. También se expresan en dicho cuadro las perspectivas de evolución futura de estas magnitudes en comparación con la tendencia histórica, tal como resultan de un análisis detenido basado en los antecedentes disponibles para cada uno de estos bienes.[1/]

La conclusión que surge de este cuadro apunta decididamente hacia el hecho de que, en el mejor de los casos, solamente podrá mantenerse en el futuro la tendencia del pasado; de producirse algún cambio de tendencia para el conjunto de exportaciones, más bien será en el sentido de que el valor de las exportaciones crezca en los próximos lustros más lentamente que durante el período histórico considerado. En los años transcurridos desde 1963 hasta el presente se tienden a confirmar estos hechos. A pesar de una mejoría transitoria del comportamiento de las exportaciones, en los últimos años se ha retomado el lento ritmo de crecimiento del total de estas.

Parece entonces razonable suponer que en caso de no producirse cambios muy importantes en la tendencia de la política económica ni en las circunstancias del mercado internacional (situación que corresponde a una hipótesis de prognosis), el valor de las exportaciones crecerá hasta 1975 y 1980 a un ritmo promedio de 3 por ciento anual, es decir, a la misma tasa que en el pasado. Se señala la excepción del petróleo, en que se percibe claramente que las perspectivas para Venezuela (productor de una parte fundamental de las exportaciones latinoamericanas) en los próximos lustros son las de exportar con un ritmo de crecimiento mucho menor que en el período histórico analizado. Parece conveniente introducir esta modificación en las proyecciones. Por lo tanto, la tasa de 3 por ciento anual de crecimiento del poder adquisitivo de las exportaciones es la que se adopta en este trabajo para la hipótesis de prognosis.

1/ ILPES, La brecha comercial y la integración latinoamericana, Editores Siglo XXI, México 1967. En este libro se resumen los antecedentes en los que se basan las conclusiones del Cuadro 2.

/Cuadro 2

Cuadro 2

AMERICA LATINA: SINTESIS DE LAS POSIBILIDADES DE EXPORTACIONES POR PRODUCTOS PRINCIPALES

Productos	Período	Tasas anuales históricas de crecimiento			Perspectivas respecto a la tendencia histórica (*)		
		Precios	Quantum	Valor	Precios	Quantum	Valor
Petróleo crudo	1951-63	0.6	4.0	5.0	⊙	⊙	▽
Derivados del petróleo	1951-63	...	11.2	...	=	▽	⊙
Café	1951-63	-2.8	2.8	0.0	=	=	=
Azúcar	1951-63	1.6	36.0	38.0	=	=	=
Cobre	1951-63	0.8	5.2	6.0	=	=	=
Algodón	1952-63	-3.9	13.3	9.9	=	o	⊙
Mineral de hierro	1951-62	2.3	20.6	23.4	●	▽	▽
Lana	1951-63	-4.0	2.4	-1.6	=	●	●
Bananas	1951-63	-2.0	11.1	8.9	=	⊙	●
Carne de vacuno	1952-63	2.3	5.8	8.2	=	=	●
Trigo	1951-63	-0.7	-3.2	-3.8	=	=	=
Maíz	1951-63	-3.2	18.7	15.2	⊙	⊙	=
Cacao	1951-63	-2.9	1.9	-1.0	=	●	⊙
Estaño	1951-63	0.8	-1.8	-1.0	=	o	o
Zinc	1951-63	-4.0	2.5	-1.5	=	=	=
Plomo	1951-63	-5.0	-0.3	-5.2	o	=	=
Exportaciones totales de la región	1950-64	....	4.6	2.9			

(*) Significado de los signos respecto a la tendencia histórica:

△ mayor
o ligeramente mayor
= igual
⊙ ligeramente menor
▽ menor

/3. Las importaciones

3. Las importaciones

a. Una disgresión técnica importante

En el análisis del comportamiento de las importaciones con respecto al proceso de industrialización y desarrollo de América Latina, la sustitución de importaciones desempeña un papel decisivo. Sin embargo, existe bastante confusión con respecto a lo que debe entenderse por sustitución. Una parte de la dificultad consiste en separarla de la contención, y otra está relacionada con el hecho de hacer análisis globales que ocultan aspectos sectoriales muy importantes. Por este motivo es útil hacer una disgresión destinada a definir más precisamente la sustitución de importaciones, con lo cual se perseguirá no sólo un propósito académico sino también, como se verá, se obtendrán conclusiones de gran importancia práctica y de política.

El concepto más corriente de la sustitución que se incorpora a muchos estudios y modelos elaborados, la define generalmente en esta forma:

$$s_t = 1 - \frac{m_t}{p_t} \qquad \text{siendo:}$$

s_t el coeficiente de sustitución de importaciones en un período dado t;

m_t la tasa promedio anual de crecimiento de las importaciones durante el período t

p_t la tasa promedio anual de crecimiento del producto bruto interno durante el período t

t generalmente abarca varios años

La relación entre ambas tasas $\frac{m_t}{p_t}$ representa la velocidad relativa de incremento de las importaciones con respecto al producto o elasticidad-producto de las importaciones. Restando esta elasticidad a la unidad se obtiene el coeficiente de la sustitución del período dado.

La lógica de esta definición es la siguiente. Si las importaciones crecen al mismo ritmo que el producto, la producción nacional (P) y la importación (M) acompañan exactamente el ritmo de crecimiento de la demanda; si por ejemplo la demanda crece en 20 por ciento, el producto aumenta

/exactamente en

exactamente en esa proporción y también lo hace la importación; no hay sustitución de importaciones positiva ni negativa; consecuentemente, $s_t = 0$.

Si, como es corriente en América Latina y en otros países en desarrollo, el ritmo de crecimiento de las importaciones es menor que el del producto, el coeficiente de elasticidad-producto de las importaciones tendrá un valor entre cero y uno, y la diferencia entre la unidad y este coeficiente mostrará la intensidad de la sustitución efectuada durante el período.

Esta definición de la sustitución tiene el atractivo de ser simple; se computa con toda facilidad. Pero tiene un inconveniente importante: por ser tan global, oculta la naturaleza y magnitud de las importantes transformaciones que pueden haber estado ocurriendo a nivel de sectores específicos de la economía durante ese período.

Por ejemplo es muy probable que en el período transcurrido desde el año 1930 hasta el año 1945, en muchos países de América Latina la industria textil haya estado creciendo muy rápidamente y la sustitución de importaciones haya sido muy activa en ella, mientras que la sustitución en la industria siderúrgica no haya existido prácticamente en esos mismos países. Desde luego que si se observa la economía en la forma tan global en que lo hace el coeficiente anterior, no se aprecia el hecho de que la situación a nivel de sectores haya sido muy desigual para un país y un período histórico determinados. Precisamente el análisis más importante generalmente es el que consiste en profundizar en el proceso a nivel sectorial y tratar de ver exactamente que ocurrió con distintos tipos de industrias livianas o pesadas, productoras de bienes de capital o productoras de bienes de consumo, productoras de bienes finales o productoras de bienes intermedios. Ese tipo de análisis generalmente es indispensable para obtener conclusiones útiles que orienten la política de desarrollo. De modo que esta clase de definición de la sustitución de importaciones, con todo lo atractiva que parece, resulta bastante deficiente precisamente por el hecho de ser tan global.

Se puede concebir otro tipo de definición de la sustitución que sea más realista y más útil para análisis de política de desarrollo. Para ello se considera la economía dividida en un cierto número de sectores que

/parezcan significativos

parezcan significativos para el análisis que se desea realizar. Por ejemplo los bienes se pueden clasificar según el uso a que se destinan y los sectores que los producen, en la siguiente forma:

Sectores de origen de los bienes	Clasificación de los bienes por su destino			
	Bienes finales de consumo	Bienes finales de capital	Bienes intermedios	Total
Agricultura - Exportables				
- Resto				
Minería - Exportables				
- Resto				
Manufactura				
- Siderurgia				
- Metales no ferrosos				
- Industrias mecánicas				
- Industria química básica				
- Papel y celulosa				
- Industrias productoras de alimentos de uso popular				
- Industrias productoras de textiles de uso popular				
- Industrias productoras de bienes durables de consumo				
- Otras manufacturas				
Servicios				
TOTAL GENERAL				

A los efectos de realizar un análisis que arroje conclusiones útiles de política puede realizarse la clasificación por sectores de origen presentando separadamente los grupos de bienes que presumiblemente compondrán en el futuro la parte más importante de las importaciones - o aquellos donde la sustitución será aparentemente más activa - y en cambio englobar en grandes grupos otros sectores que no sean tan interesantes para el análisis.

Por supuesto puede darse el caso de que en un grupo determinado de bienes los coeficientes de abastecimiento nacional e importado se mantengan constantes; y también que disminuya el coeficiente de abastecimiento importado en beneficio de la producción nacional, o viceversa. Por ejemplo en un período dado la proporción de la demanda total de bienes de consumo producido por las industrias metal-mecánicas que se abastece con producción

/nacional puede

nacional puede aumentar; en ese mismo período pueden permanecer constantes las proporciones de la demanda de bienes intermedios producidos por las industrias químicas que se abastecen con producción nacional y con importaciones. En esta forma se puede considerar, caso por caso, el comportamiento de los bienes que forman parte de cada una de las celdillas del cuadro anterior.

De acuerdo con esto, se pueden dar tres posibles situaciones para cada uno de estos grupos o sectores de bienes:

a) Sustitución neutra o nula: en una celdilla dada se mantienen constantes durante el período considerado, las proporciones de la demanda total que se satisfacen con producción local y con importaciones. Vale decir que la demanda, la producción y la importación crecen a ritmo exactamente iguales entre sí.

b) Sustitución positiva: durante el período considerado aumenta la proporción de la demanda que se satisface con producción nacional. Teniendo en cuenta que cada sector se compone a su vez de numerosos subsectores más específicos de bienes, esto puede significar:

- Que en todos los subsectores que componen el sector se ha realizado una sustitución.
- Que en algunos de estos subsectores, donde al principio del período se importaba todo el abastecimiento de la demanda al fin del mismo ya se realiza la producción de una parte o todos los bienes. En otros subsectores la sustitución puede haber sido neutra.
- Puede también darse el caso de que en algunos subsectores la producción nacional haya retrocedido en términos relativos, y que el promedio del sector siga mostrando un efecto total de sustitución positiva.

c) Sustitución negativa. Puede ocurrir que al iniciarse la producción de un bien determinado, cuya proporción de insumos importados sea mayor que la correspondiente al resto del sector, aumente por consiguiente la proporción de la demanda de esos bienes intermedios totales del sector que se abastece con importaciones. Por ejemplo en los países de América Latina en que se inició la producción de automotores, la proporción de bienes intermedios provenientes de las industrias mecánicas que se importaban se incrementó en promedio, por efecto de este hecho. Por otra parte, la

/demanda, que

demanda, que antes de la sustitución estaba comprimida, al iniciarse la producción nacional pasa a ser promovida (otorgamiento de crédito y otras facilidades para la compra), de modo que puede generarse un efecto importante de aumento de la importación de bienes intermedios. En este caso parece razonable decir que en el sector que produce estos bienes intermedios tiene lugar una sustitución de importaciones negativa.

En esta forma, puede considerarse separadamente lo ocurrido con cada uno de los grupos de bienes, y tomar en cuenta los cambios de demanda y de oferta a nivel de los casos más significativos.

Se puede entonces pasar nuevamente a considerar lo ocurrido a nivel del conjunto de la economía, sobre la base de lo observado a nivel de cada grupo de bienes.

Para el conjunto, la situación de sustitución neutra o de no sustitución de importaciones sería aquella en la que en cada uno de estos grupos de bienes, durante un período determinado los coeficientes de abastecimiento de la demanda total por medio de importaciones y por producción nacional se mantuvieran constantes. Es decir, que en los bienes agrícolas destinados al consumo, la producción nacional y la importación crecieran a un mismo ritmo; que lo mismo ocurriera en los bienes provenientes de las industrias químicas destinados a uso intermedio y asimismo en todas las celdillas del cuadro anterior. Es decir, que si la demanda, la producción nacional y las importaciones crecen a ritmos iguales entre sí para cada uno de los sectores en que se ha dividido la economía en un período dado, se dice que en ese período la sustitución ha sido exactamente nula o neutra en todos y cada uno de los sectores y que por lo tanto lo ha sido en el conjunto de la economía.

En distintos sectores la evolución podría ser diferente. Podría ocurrir - y generalmente ocurre - que en un período dado en unos sectores es neutra, en otros es positiva y finalmente en algunos es negativa. Además, aún entre grupos que se mueven en la misma dirección, los ritmos de variación pueden ser muy diversos de uno a otro caso. En esta situación, el conjunto de la economía reflejaría el promedio ponderado de las situaciones particulares.

Si esta fuera la situación, ¿cómo podría saberse si para el total la sustitución fue positiva o negativa?

/Parece lógico

Parece lógico definir esto por comparación con la situación neutra. Si la evolución de las importaciones en relación con la demanda para toda la economía es igual que la que corresponde a una sustitución neutra, se dice que la sustitución para el conjunto es neutra o nula. Si las importaciones aumentan a un ritmo menor que éste, a la diferencia se la puede llamar sustitución positiva. Si aumentan a un ritmo más rápido que el correspondiente a la sustitución neutra, la diferencia se definirá como una sustitución negativa para el total de la economía.

Nótese que el hecho de que las importaciones crezcan igual que en el caso de sustitución neutra para el conjunto de todos los sectores, puede ser también el resultado de un promedio en el cual algunos sectores tengan sustitución positiva y otros negativa. De modo que aquí se está extendiendo ya el concepto de sustitución neutra para el total, asimilándolo a un promedio y no a un comportamiento de cada sector definido rígidamente; esto ayuda a hacer más operativo el concepto.

Se ha llegado así a una nueva definición de sustitución de importaciones que refleja el comportamiento promedio ponderado y que resulta más rica en posibilidades de análisis y más realista. Expresada en símbolos sería:

$$s_t = \frac{m_t^*}{p_t} - \frac{m_t}{p_t} = \frac{1}{p_t} \quad (m_t^* - m_t)$$

siendo:

m_t^* tasa promedio anual a que habrían aumentado las importaciones durante el período t si durante el mismo se hubiera mantenido constante el coeficiente de importaciones sobre el total de oferta para todos y cada uno de los sectores.

Surge ahora una pregunta interesante. En condiciones similares a las de países de América Latina, si en un período dado la sustitución de importaciones a nivel del total de la economía fuera neutra, ¿qué ocurriría con el ritmo de aumento de las importaciones en relación con el del producto? Es decir, qué ocurriría con la relación $\frac{m^*_t}{p_t}$ que en el caso de la definición

/simplificada a

que se hizo referencia a principio de este punto, para la sustitución neutra se suponía implícitamente igual a 1? Para definir el comportamiento en este caso, es útil ver un ejemplo numérico simple basado en datos que podrían corresponder al conjunto de países de América Latina.

Cuadro 3

COEFICIENTES HIPOTETICOS DE ELASTICIDAD DE LA DEMANDA DE BIENES FINALES (DE CONSUMO Y DE INVERSION) CON RESPECTO AL PRODUCTO

Sector de origen de los bienes	Coeficiente de elasticidad
Agricultura	0.4
Industrias	1.7
Servicios	0.3

Cuadro 4

COEFICIENTES HIPOTETICOS DE NECESIDADES DIRECTAS E INDIRECTAS POR UNIDAD DE DEMANDA FINAL (CONSUMO E INVERSION)

Sector de origen de los bienes	Coeficiente
Agricultura	0.02
Industrias	0.09
Servicios	0.03

Supóngase entonces un país hipotético de América Latina cuya economía se considera dividida en tres sectores: agricultura, industria y servicios. ¿Cómo se comportaría la demanda de bienes finales de consumo y de capital y qué consecuencia tendría esto para la importación? La demanda de bienes de consumo y de inversión de origen agropecuario crecería un 0.4 por ciento cada vez que el total de la demanda de todo tipo de bienes creciera en uno por ciento. ¿Qué quiere decir esto? Que cuando la actividad económica,

/el consumo,

el consumo, la inversión, el producto, crecen a una tasa determinada, la población recibe un ingreso que crece también aproximadamente en esa tasa y decide demandar bienes de distintas clases; como los bienes de origen agropecuario generalmente son de consumo indispensable cuya demanda se satisface aún cuando el nivel de ingresos sea bajo, a medida que el nivel de ingresos comienza a subir no crece tanto la demanda de estos bienes, porque está ya relativamente más satisfecha. En cambio la demanda de bienes manufacturados crece mucho más rápidamente que el mismo producto a medida que este asciende, porque entre los bienes de origen industrial están incluidos los de consumo durable (por ejemplo, los refrigeradores, las lavadoras) y otros a los que se dedica una proporción creciente del ingreso a medida que éste aumenta; también forman parte de este grupo los bienes de capital, cuya demanda tiene necesariamente que crecer como condición para que lo haga la capacidad de producción. De modo que cuando se acelera el ritmo de crecimiento del producto, la demanda de bienes de origen manufacturado lo hace aún más rápidamente que él. En este ejemplo, si el producto crece en 10 por ciento, la demanda de bienes agrícolas crece al 4 por ciento (10x0.4), la de bienes industriales crece al 17 por ciento (10x1.7) y la de servicios (transporte, comercio, etc.) lo hace al 3 por ciento. Las necesidades de importación son también diferentes de uno a otro sector. Por cada unidad monetaria que se demanda internamente de productos de origen agropecuario, dos centésimos (2%) se importan y 98 centésimos (98%) se producen nacionalmente. Por cada unidad de bienes de origen industrial que se demanda internamente, 9 centésimos se importan y 91 se producen internamente. Por cada unidad de bienes provenientes de los servicios que se demanda internamente, 3 centésimos se importan y 97 se producen internamente. En estos valores están computadas no sólo las necesidades directas de importación sino también las indirectas; por ejemplo, cuando se demanda transporte, se requiere el uso de combustible para realizar ese transporte; la parte del combustible que es importada está computada dentro de los 3 centésimos. Algo similar ocurre con los demás sectores; de modo que estos coeficientes computarían no sólo los bienes finales que se adquieren en el exterior, sino también los intermedios que se requieren para producir los bienes nacionales que satisfacen la demanda. Se aprecia en estas cifras

/que los

que los requerimientos de importación para los tres sectores son muy diferentes; la demanda de bienes importados para la industria es en proporción 3 veces mayor que la de servicios y más de 4 veces con respecto a la demanda de bienes agropecuarios. Esto es razonable si se piensa que en muchos países de América Latina los bienes de origen agropecuario se producen internamente en una proporción muy grande, mientras que los bienes de origen industrial deben importarse en proporciones mayores para satisfacer la demanda nacional.

Se pueden ahora combinar los coeficientes de importación con los de elasticidad del crecimiento de la demanda con respecto al producto. Si el sector cuya demanda crece más lentamente tiene el coeficiente de importaciones más bajo y el sector cuya demanda lo hace más rápidamente tiene el coeficiente de importaciones más alto, a medida que crezca el país y aumente la demanda, las importaciones crecerán más rápidamente que la actividad económica general, porque precisamente se demandará más aceleradamente de aquellos bienes que tienen un coeficiente de importación más elevado.

Si se piensa que:

- la demanda de bienes durables de consumo (refrigeradores, televisores, etc.) crece más rápidamente que la del promedio general a medida que asciende el ingreso per cápita;
- la región utiliza tecnología que se crea en otras áreas del mundo, y por ello debe importar bienes que incorporan esa tecnología;

estos resultados parecen razonables. Nótese que se está trabajando con coeficientes de importación constantes para cada uno de los sectores. Por lo tanto, si se define la sustitución de importaciones neutra como aquella situación en la cual en todos y cada uno de los sectores de la economía se mantuvieran constantes las proporciones de la demanda que se producen internamente y que se importan, las necesidades de importación tenderían a crecer más rápidamente que el producto bruto interno y que la demanda total. Si se hiciera un cálculo de esta naturaleza con cifras que aproximadamente corresponden al total de América Latina, resultaría que para una tasa de crecimiento del producto del 5 por ciento como la que tuvo el conjunto de la región en los últimos 15 años, la relación del ritmo de crecimiento de

/las importaciones

las importaciones con respecto al de crecimiento del producto estaría entre 1.1 y 1.3. Cuando el producto bruto interno creciera al 5 por ciento, las importaciones lo harían a un ritmo que estaría entre 5.5 y 6.5 (5x1.1 y 5x1.3). Si se pretendiera crecer más rápidamente por considerarse que un 5 por ciento no es suficiente, por ejemplo al 6 por ciento, esta relación subiría aún más, y estaría entre 1.2 y 1.5, lo que implica que el intento de crecer aún más rápido haría que la aceleración del aumento de las importaciones fuera mayor en relación al producto. Para un 6 por ciento de aumento anual del producto, correspondería un ritmo de crecimiento de las importaciones que oscilaría entre 7.2 (6x1.2) y 9 (6x1.5) por ciento. Se recalca que estas son necesidades de importación que tienen lugar manteniendo constantes los coeficientes de producción nacional en cada uno de los sectores de la economía.

En realidad las importaciones de América Latina crecen más lentamente que el producto y no más rápidamente que él. Esto ocurre porque en el promedio de sectores, se produce a través del tiempo una sustitución de importaciones positiva. Si la sustitución fuera neutra, surgirán necesidades de importación mayores que las que se han dado en la realidad, las que como será fácil apreciar más adelante, resultarían imposibles de financiar. En efecto, para sustentar una tasa de crecimiento del producto de 6 por ciento sin sustitución de importaciones, se necesita tener capacidad para financiar importaciones que crezcan a un ritmo anual entre 7 y 9 por ciento. En comparación, como se verá más adelante, las importaciones de América Latina estuvieron creciendo al 4 por ciento durante los últimos 15 años (tasa que fue menor que la de 5 por ciento del producto, debido a la sustitución); el poder adquisitivo de las exportaciones lo hizo a 2.9, siendo una causa importante que provocó la necesidad de sustituir importaciones.

A nivel de cada uno de los sectores a que se hizo referencia anteriormente (la industria textil, la alimenticia, la mecánica) se pueden concebir situaciones en que en un período histórico determinado de la vida de un país la sustitución sea neutra, positiva o negativa. En los últimos lustros, en América Latina fue muy corriente la situación de sustitución positiva; en determinado momento se comenzó a realizar el desarrollo interno de la producción de un sector, de modo que durante cierto período la producción

/interna creció

más rápidamente que la demanda y fue absorbiendo a la importación, que entonces creció más lentamente que la demanda.

Entonces, qué consecuencias tendría para la consideración de la importancia que tuvo la sustitución de importaciones en el desarrollo de América Latina el hecho de que se definiera la sustitución de las dos formas que se consideraron anteriormente? Esta consecuencia sería muy clara y muy importante.

Si se definiera la sustitución de importación en aquella forma global que se mencionó al principio, se atribuiría a la misma únicamente el efecto de la reducción del coeficiente de importaciones sobre productos de un período determinado (si entre 1935 y 1950 el coeficiente de importaciones de un país se redujo del 14 por ciento a 8 por ciento, ese 6 por ciento sería el efecto de la sustitución).

En cambio, si se define la sustitución en la forma más correcta sectorial que se propuso, la situación neutra que se usaría como punto de referencia sería distinta, y por lo tanto también lo sería el efecto que cabría atribuir a la sustitución. Si las importaciones (situación neutra) crecen más rápido que el producto y se designa como sustitución a la diferencia entre el coeficiente de 1.1 a 1.3 o el de 1.2 a 1.5, y el que refleja el comportamiento real de las importaciones, la conclusión es muy distinta que si se llama sustitución únicamente a la diferencia entre 1 y 0.85.

Dicho en otra forma, para que las importaciones no aumenten su proporción con respecto al producto, se necesita que haya sustitución importante en algunos sectores de la economía. Es decir, si no se hace ninguna sustitución en ningún sector, las importaciones van a tender a ser cada vez más grandes con respecto al producto. ¿Por qué? Porque de acuerdo a lo dicho, la demanda crece más rápidamente en aquellos rubros en que las necesidades de importación son mayores. De modo que se produce una tendencia inevitable a aumentar las necesidades de importación más que proporcionalmente y a aumentar el peso de las importaciones con respecto al producto. A menos que se aplique una política bastante enérgica de sustitución en algunos rubros de la economía, de modo que se consiga comprimir el coeficiente de importaciones hasta mantener constante la proporción de estas respecto al producto. Y si se desea todavía reducir el coeficiente de

/importaciones, el

importaciones, el esfuerzo de sustitución tendrá que ser aún mayor. En el caso concreto de América Latina en el período 1950 a 1964, el coeficiente de elasticidad de las importaciones con respecto al producto fue de 0.85. En este período el producto creció la tasa de 4.8 por ciento anual y las importaciones lo hicieron a algo menos de 4 por ciento. Si no se hubiera realizado ninguna sustitución en ningún sector, si la producción nacional no hubiera ganado ni perdido terreno en ningún sector de la economía, debiera haberse producido un incremento de las importaciones de 6 a 7 por ciento anual. Las importaciones crecieron efectivamente a 4.2 por ciento, de modo que la diferencia mide el esfuerzo de sustitución que al nivel total de la economía realizó América Latina entre 1950 y 1964. Aproximadamente un tercio de la demanda de importaciones se compensó con sustitución.

b. La evolución en América Latina, vista a nivel global

Resulta útil comparar, a nivel global, la evolución que han tenido los componentes del comercio exterior con respecto al desarrollo, en esta región y en otras del mundo.

Para ello conviene designar con p_t a la tasa anual promedio de crecimiento del producto bruto interno; m_t a la tasa anual promedio de incremento de las importaciones, y x_t a la tasa anual promedio de aumento de las exportaciones.

En períodos históricos recientes, estas tres tasas guardaron entre sí la siguiente relación:

$$p_t > m_t > x_t$$

Entre 1950 y 1964, el producto creció anualmente al 5 por ciento, las importaciones lo hicieron a 4.2 y el poder adquisitivo de las exportaciones, al 2.9. Frente al hecho de que las exportaciones crecieron muy lentamente, debido a las circunstancias a que se hizo una breve referencia en el capítulo anterior, América Latina recurrió a dos soluciones: ingreso de capital extranjero, que hizo que las importaciones pudieran crecer algo más rápido que las exportaciones, y sustitución, que hizo que el producto pudiera crecer todavía más rápido que las posibilidades de importación.

En el caso de varios de los países de Africa y Asia, la relación entre las tasas es la siguiente:

/$m_t > p_t$

$$m_t > p_t > x_t$$

Estos países también tienen graves dificultades en cuanto a sus exportaciones, que están compuestas fundamentalmente por materias primas. Por ello tienen una tasa muy modesta de incremento del poder adquisitivo de sus exportaciones. A similitud de lo que ocurre en América Latina, las importaciones crecen más rápidamente, debido al ingreso de capital extranjero. Pero la diferencia con respecto a América Latina consiste en que el producto crece menos rápidamente que las importaciones - aunque más que las exportaciones - debido a que la sustitución de importaciones no es tan intensa; estos países de Asia y Africa todavía están en una etapa en que la demanda de importaciones se traduce en gran medida en importaciones y no tanto en sustitución; todavía están más cerca de una etapa de sustitución neutra a nivel del conjunto de la economía que los países de América Latina.

Cuadro 5

TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL DEL COMERCIO EXTERIOR DE PAISES SELECTOS SI LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE CADA UNO CRECIERAN A LOS RITMOS MUNDIALES DE CADA TIPO DE BIENES

País	Tasa hipotética anual de incremento de las importaciones	de las exportaciones
Argentina	8.4	4.0
Brasil	7.8	3.8
México	9.5	4.2
Chile	8.1	6.0
ECAFE	7.4	5.2
Canadá	7.8	5.8
Estados Unidos	6.1	7.7
Japón	5.8	8.1
Francia	6.9	7.8
Alemania Federal	6.0	9.2

/c. La asimetría

c. La asimetría del comercio exterior de América Latina

El comercio mundial de bienes producidos por distintos sectores económicos, crece a tasas diversas. Si se aplica la tasa correspondiente a cada grupo, a la proporción que cada tipo de bienes representa en las importaciones y exportaciones de países de América Latina y de otras áreas del mundo, se percibe un hecho muy interesante.

Por ejemplo, si se toma la estructura de las importaciones de Argentina, es decir, la proporción que los bienes producidos por cada uno de estos grandes sectores representa en el total de las mismas y cada una de estas proporciones se multiplica por la tasa de crecimiento del comercio mundial de cada uno de estos tipos de bienes, resulta que las importaciones de Argentina, comportándose como el total mundial, crecerían a un ritmo de 8.4 por ciento anual. Por otra parte, si se toma cada uno de los tipos de exportaciones de Argentina y se multiplica la proporción que representa por la correspondiente tasa mundial de crecimiento, se llega a la conclusión de que las exportaciones de Argentina crecerían al 4 por ciento. Es decir que si las importaciones de Argentina crecieran tan rápidamente como el comercio mundial de esos bienes, y sus exportaciones también siguieran el ritmo del comercio mundial, sus importaciones se incrementaría al 8 por ciento y sus exportaciones lo harían al 4 por ciento. Esto quiere decir que debido al comportamiento del comercio ligado a la estructura económica y a la demanda mundial, en este caso, Argentina tiene una tendencia inevitable al déficit, debido a la composición de su comercio de importaciones y exportaciones. Debido al hecho de que los bienes que importa son distintos a los bienes que exporta y que sistemáticamente la demanda de esos bienes, debido a como se comporta la demanda de consumo y la de inversión, crece a distinto ritmo, hay una tendencia inevitable al déficit sistemático dentro de la estructura de las importaciones y de las exportaciones.

Para el caso de Brasil, las tasas respectivas serían de 7.8 y de 3.6. Es decir que también este país tendría en estas circunstancias importaciones que crecerían al doble del ritmo en que crecerían sus exportaciones.

Algo similar ocurriría con México y Chile y también con los países que forman parte de la Comisión Económica para Asia y Lejano Oriente de Naciones Unidas (ECAFE). Debe remarcarse que esto ocurriría si cada uno de estos

/países mantuviera

países mantuviera exactamente su participación en el comercio mundial de cada tipo de bienes, es decir, no ganara ni perdiera terreno.

Para los países desarrollados, en cambio, la tendencia es opuesta: la tasa a que crecerían las exportaciones de Estados Unidos, simplemente siguiendo la tendencia del comercio mundial, sería más alta que aquella a que crecerían sus importaciones. Con solo seguir la tendencia mundial, Estados Unidos tiene una tendencia al superávit de la balanza comercial. Lo mismo ocurre con Japón, Francia y Alemania Federal. Aquí queda reflejada, en forma simplificada, la incidencia que la estructura comparativa de importaciones con respecto a exportaciones, tiene en la tendencia del comportamiento del balance comercial en su totalidad. Si América Latina tuviera una estructura de importaciones y exportaciones que se parecieran más entre sí, de modo que sin importar y exportar los mismos bienes, las compras y ventas fueran de orígenes sectoriales más parecidos, se evitaría el problema con que constantemente tropieza el desarrollo económico.

Esto no significaría producir de todo y no especializarse, porque por ejemplo, cada uno de los países de Europa, Estados Unidos y Japón importa y exporta bienes parecidos, pero no importa y exporta los mismos bienes. Un país determinado puede comprar en el exterior ciertos tipos de maquinaria y vender otros distintos, a pesar de lo cual estará importando y exportando máquinas.

De modo que es perfectamente posible tener una política de especialización que al mismo tiempo de lugar a una simetría entre las importaciones y las exportaciones.

América Latina ha seguido en las últimas décadas una política de sustitución de importaciones y en muy escasa medida de exportación de manufacturas; con ello, a pesar del considerable desarrollo industrial logrado, y aunque se produzcan bienes de calidad y aún de costos cercanos a los internacionales, no se cambia el hecho fundamental de que estos países sistemáticamente están ubicados en una estructura de importación que no tiene una contrapartida correspondiente en las exportaciones. Si en cambio se siguiera una política de desarrollo no volcada únicamente en la sustitución, sino también en proporción adecuada, en exportación de manufacturas, se tendería a tener una estructura de desarrollo más armónica, que no produjera este fenómeno sistemático.

/d. Ritmo de

d. Ritmo de disminución relativa de las importaciones

En el cuadro 6 puede apreciarse que a raíz del intenso proceso de sustitución de importaciones, las proporciones que estas representaron con respecto al producto bruto interno se redujeron sistemáticamente. También debe señalarse que la reducción más rápida se produjo en la primera parte de los años treinta, continuando luego el ritmo sostenido hasta el fin de la Segunda Guerra Mundial. De modo que a principios de los años 50, una parte muy importante de la reducción del coeficiente de las importaciones y de la sustitución, ya estaba realizada en los países más desarrollados de América Latina. En otros países, cuyo peso absoluto en el total es menor, se estaba comenzando, o no había comenzado.

Partiendo de proporciones de importación del orden del 25 a 30 por ciento, antes de la crisis mundial, en el año 50 las exportaciones e importaciones ya eran del orden del 7 a 8 por ciento para Argentina, Brasil y México; del orden del 9 a 12 por ciento, para países como Chile, Colombia, Perú y de alrededor del 10 por ciento para el conjunto de América Latina. Venezuela tenía una tasa de importaciones bastante alta cercana a 35.0 por ciento. En los 13 años siguientes, Venezuela redujo esa proporción de 35.0 por ciento hasta 19 por ciento en 1963. Es decir, Venezuela era todavía en 1950, un país que tenía una gran sustitución por hacer y buena parte de la misma la hizo entre ese año y la actualidad. Los demás países relativamente más desarrollados, tuvieron un período de reducción intensa antes de 1950.

En realidad, en varios de estos países se ha estado notando que en los últimos años, la tendencia no ha sido la de seguir reduciendo el coeficiente de importaciones, sino que por el contrario se ha buscado la manera de poder aumentarlo. Si se analizan los planes de desarrollo que se han elaborado en varios de estos países últimamente y algunas declaraciones oficiales de política, se percibe esta tendencia con bastante claridad. Algunos países tienden a abrirse hacia el exterior, en lugar de continuar cerrándose, aunque en sectores específicos muy importantes continúan su política de sustitución intensa. En el cuadro 7 se señala el caso de Brasil, significativo a este respecto, y se compara su situación con la de otros en los que continúa la sustitución. El coeficiente de elasticidad de importaciones muy bajo con

/respecto al

respecto al producto, que hubo en el pasado, tiende ahora a aumentar fuertemente en Brasil. De un coeficiente de elasticidad de 0.2 que tuvo vigencia en 1950-62, se pasa a uno de 1.3 en el último plan.

Cuadro 6

AMERICA LATINA: PROPORCION DE LAS IMPORTACIONES CON RESPECTO AL PRODUCTO

(En porcentajes)

Países	1950	1955	1960	1963	1967
Argentina	7.4	5.5	6.4	5.9	5.3
Bolivia	9.9	12.9	12.9	14.1	17.0
Brasil	7.1	5.2	5.6	4.3	3.2
Chile	10.3	10.6	15.4	13.4	15.4
Colombia	11.4	13.8	9.3	8.1	6.8
Centroamérica[a/]	14.4	17.0	15.7	16.4	19.6
Ecuador	7.4	12.8	11.9	11.3	12.3
Haití	11.7	14.4	10.4	10.1	9.0
México	7.2	6.8	7.3	7.1	7.3
Panamá	21.7	20.7	19.8	22.7	22.6
Paraguay	7.1	9.0	9.3	8.1	10.5
Perú	11.0	11.9	11.1	14.0	15.0
República Dominicana	21.1	23.6	14.3	27.9	23.7
Uruguay	12.1	9.2	10.1	8.2	7.4
Venezuela	33.0	31.8	23.5	19.0	18.4
Total América Latina	8.1	8.1	7.7	7.2	7.1

a/ Incluye comercio intrazonal.

/Cuadro 7

Cuadro 7

COEFICIENTES DE ELASTICIDAD DE IMPORTACIONES CON RESPECTO AL PRODUCTO PARA ALGUNOS PAISES DE AMERICA LATINA

País	Coeficiente del período 1950-1962	Coeficiente implícito en el plan oficial de desarrollo de los últimos años
Brasil	0.2	1.3
Chile	1.7	0.6
Colombia	0.7	0.8
Ecuador	0.8	0.8
Paraguay	1.7	1.8

Es decir que aparentemente, la política brasileña sería para el conjunto de la economía, la de seguir el ritmo de la demanda con la producción interna, pero no la de avanzar con la producción más rápidamente que la demanda. Para sectores específicos el ritmo de sustitución puede todavía ser intenso.

Aunque no hay en este cuadro cifras para Argentina y México, puede señalarse para ellos una tendencia aparente en la misma dirección, aunque con intensidad tal vez menor.

Otro hecho importante que se percibe al analizar la evolución de los coeficientes de comercio de América Latina, es que el estancamiento y la tendencia a aumentar de la proporción del comercio con relación al producto, se produce a niveles diferentes del coeficiente de comercio. En Argentina y Brasil el coeficiente de importaciones con respecto al producto, llegó ya a valores que oscilan entre 3.2 y 5.5 por ciento antes de comenzar su tendencia a ascender. En cambio, en otros países, como por ejemplo en Chile y en Perú, se nota un estancamiento o tendencia a aumentar el coeficiente en órdenes de magnitud del mismo que oscilan entre 11 y 15 por ciento. Aunque los fenómenos son complejos y sus causas no pueden atribuirse a un solo hecho, el conocimiento acerca de la economía de estos países parece indicar que una

/parte importante

parte importante de la razón del estancamiento del coeficiente a un nivel más alto está dada por el menor tamaño del mercado.

Otro ejemplo ilustrativo de la relación del tamaño de mercado con la sustitución, es el de los cinco países que forman el Mercado Común Centroamericano. En ellos, antes de iniciarse el proceso de apertura intraregional del mercado, la sustitución estaba estancada casi antes de comenzar; se dio relativamente poca sustitución, el coeficiente de comercio era alto y el proceso de industrialización no había avanzado mucho; se trataba de países que tenían un ingreso per cápita no muy alto y una cantidad de habitantes del orden de 1 millón a millón y medio. Al abrir estos países sus fronteras y pasar a tener un mercado, cada uno de ellos, no de menos de dos millones, sino de 11 a 12 millones de habitantes, las posibilidades de sustitución se ampliaron en forma tal, que el ritmo de sustitución cambió en forma drástica. De modo que estos países con la integración económica pasaron de las posibilidades de sustitución e industrialización que da un mercado muy pequeño a las que abre un mercado de un orden de magnitud parecido al de los países de tamaño intermedio de América Latina; dieron el salto de países pequeños a países intermedios y por lo tanto, se puede esperar que si la integración siguiera avanzando, dando tiempo para que se complete y produzcan todos sus efectos, que ampliara las posibilidades de industrialización y desarrollo en una distancia similar a la que media entre la estructura económica y el producto per cápita anterior de estos países, y los correspondientes a países de tamaño intermedio. Aquí podría producirse un nuevo estancamiento, a menos que se produjera ya su incorporación efectiva a un mercado regional mayor. Esto mostraría una relación interesante entre el grado de sustitución e industrialización que se puede lograr y el tamaño de mercado de los países y por lo tanto, constituye una base útil para una hipótesis destinada a evaluar efectos posibles de las ampliaciones de mercado debidas a la integración regional.[1/]

1/ Estas conclusiones surgen del estudio de ILPES Centroamérica: Análisis del sector externo y de su relación con el desarrollo económico, enero 1967, versión mimeográfica.

/También es

También es relevante comparar estos coeficientes de comercio de América Latina que están en el orden del 3.5 al 5.5 por ciento para los países más grandes y del 11 al 15 para países de tamaño intermedio, con los coeficientes de países europeos (Cuadro 8). Países como Italia y Alemania Occidental, que han realizado procesos de integración después del año 50, han aumentado muy fuertemente la intensidad de su comercio con el exterior. Sus coeficientes de importaciones respecto al producto han pasado de alrededor del 10 por ciento a cerca de 20 por ciento en el año 1965. No sólo han aumentado el valor absoluto de su comercio, sino que han duplicado la proporción que el mismo representa con respecto al producto total.

Cuadro 8

COEFICIENTES DE IMPORTACIONES CON RESPECTO AL PRODUCTO PARA ALGUNOS PAISES DESARROLLADOS a/

(En porcentajes)

País	1953	1955	1960	1965
Italia b/	8.3	8.5	13.0	15.7
Reino Unido de Gran Bretaña c/	19.0	20.2	22.1	21.7
Alemania Occidental c/	13.5	17.5	18.1	19.6
Estados Unidos b/	3.6	3.8	4.2	4.5

Fuente: Naciones Unidas, Yearbook of National Accounts Statistics, Nueva York.

a/ Importaciones sobre producto bruto interno.

b/ A precios de 1963.

c/ A precios corrientes.

Estados Unidos también ha realizado un aumento sistemático de la proporción de su comercio respecto al producto. Desde 3.5 por ciento que representaba, pasó ahora a acercarse a 5 por ciento. El Reino Unido que estaba en el orden del 20 por ciento, aumentó a 100 su coeficiente y sigue en ese orden de cifra. Los países industriales, por otra parte, ven en la Rueda Kennedy una forma de abrir sus economías al exterior.

/Es decir,

Es decir, que países de Europa Occidental están aumentando su intensidad de comercio, y actualmente intercambian una quinta parte de su producción; en contraste, los países de América Latina han estado disminuyendo la magnitud relativa de su intercambio; comercian actualmente una quinceava parte de su producción y muestran ahora una tendencia a abrir sus fronteras en el futuro.

e. El tamaño del mercado. Razones para comerciar

La consideración del tamaño del mercado es muy relevante para definir la intensidad adecuada del intercambio de un país con el exterior. Puede apreciarse en esa forma el ritmo que es dable que siga la sustitución en el futuro, y además se percibe que la tendencia a aumentar los coeficientes de importación que se nota en los planes de desarrollo no es casual, sino que constituye un fenómeno muy ligado a las necesidades del desarrollo de los países. Por eso es interesante traer a colación algunas cifras de tamaños relativos de mercados de América Latina y otros países.

Para ello debe recurrirse a un cálculo hipotético. Supóngase que un habitante de América Latina, de Europa Occidental y de Estados Unidos tiene acceso al mercado de manufacturas en forma amplia si tiene un ingreso anual per cápita igual o mayor a 500 dólares; toda persona con ingreso anual inferior a ese límite, no es un demandante activo de manufacturas en cada una de estas regiones, sin perjuicio de que pueda comprar algunos bienes de este sector. Desde luego este límite puede discutirse, pero es necesario fijarlo a efectos del cálculo. Supóngase también que para determinar el número de personas que tienen tal ingreso mínimo en cada uno de los países, se tiene en cuenta el promedio general de ingreso per cápita de cada país y la distribución del ingreso.

Si se hace este cálculo para Argentina, Brasil y México, empleando los escasos datos relativos a la distribución del ingreso que hay para estos países, se llega a la conclusión de que hipotéticamente entre 11 y 14 millones de personas en cada uno de estos tres países que tienen acceso al mercado de manufacturas, es decir que tienen 500 o más dólares per cápita.[1/]

1/ ILPES, La brecha comercial y la integración latinoamericana.

/El mismo

El mismo cálculo, hecho considerando el correspondiente ingreso per cápita y su distribución, para los países más grandes de Europa Occidental (Francia, Gran Bretaña y Alemania Occidental) permite fijar hipotéticamente, para cada uno de estos países de Europa Occidental, en cuatro veces el número de personas de 500 o más dólares per cápita que cada uno de los países de América Latina antes mencionados. Es decir, que el tamaño individual de mercado de Alemania, Francia o Gran Bretaña es igual a cuatro veces el tamaño de mercado individual de Argentina, Brasil o México.

El mismo cálculo para Estados Unidos, arrojaría la conclusión de que este país tiene un tamaño de mercado igual a cuatro veces el de Alemania, Francia o Gran Bretaña y por lo tanto de dieciseis veces el de Argentina, Brasil o México.

Si se computa ahora el mercado total de toda América Latina, se concluye que toda la región tiene un mercado igual a cuatro o cinco veces el mercado individual de Argentina, Brasil o México. Es decir que el resto de América Latina tiene un mercado un poco mayor que el de cada uno de los países grandes mencionados.

También se nota otra cosa interesante, y es que debido al ingreso per cápita y a la distribución del ingreso, el mercado actual de los tres países más grandes de América Latina, aparentemente no es demasiado distinto entre sí, a pesar de la diferencia muy apreciable en el número de habitantes. Por supuesto estos son cálculos que valen fundamentalmente como base de hipótesis antes que como apreciaciones exactas del tamaño de cada mercado; y que este tamaño puede ser algo mayor o menor de uno a otro país para cada uno de los tipos de bienes. El número de habitantes puede tener una importancia relativa mayor en ciertos tipos de bienes tales como ciertos alimentos de origen agropecuario. También debe remarcarse que el mercado potencial de cada uno de estos países podría ampliarse en proporciones muy diferentes si se incorporara la parte de la población que actualmente tiene un poder adquisitivo bajo.

Para verificar o corregir este cálculo hipótetico, puede tomarse el problema por otro lado, tratando de verse cuanto representa en valores monetarios, la demanda total de bienes producidos por las industrias mecánicas

/que constituyen

que constituyen uno de los grupos más representativos del desarrollo manufacturero. El volumen total de demanda interna de Alemania, Francia o Gran Bretaña es de cuatro a cinco veces el correspondiente a Argentina, Brasil o México. Este resultado confirma bastante certeramente, dentro de una aproximación gruesa como la que se busca, el obtenido por el procedimiento anterior.

Si se compara en esta forma a Estados Unidos con los países europeos, se aprecia que el primero de estos países tiene un volumen de demanda que es de 16 veces el correspondiente a Alemania, Francia o Gran Bretaña, y por lo tanto, 60 a 80 veces el mercado de cada país grande de América Latina para estas industrias. La mayor diferencia que se aprecia en este caso, al igual que la notada entre Europa y América Latina, puede explicarse por los distintos hábitos de consumo de Estados Unidos, donde se valora más el empleo de artefactos y equipos, y por los precios relativos más elevados que los bienes de consumo durable y los de capital tienen en América Latina, en relación con la protección de que gozan estas industrias.

De modo que, con esta calificación, este cálculo también confirma el anterior.

Realizado este cálculo hipotético, corresponde ahora formular una pregunta: cuáles son las razones por las cuales un país puede tener interés en comerciar con el mundo? Pueden citarse, además de la dotación relativa de recursos productivos, dos principales razones. Una se basa en el tamaño económico de las plantas; el tamaño del mercado nacional puede ser tal que no permita el establecimiento de plantas que aprovechen las economías de escala de que puede gozar potencialmente una industria dada. Exportando en unas cosas e importando en otras el país puede lograr costos más bajos y calidades mejores.

La segunda razón para tener que comerciar consiste en la necesidad de mantenerse al día tecnológicamente. La evolución de la tecnología es muy rápida en el mundo actual, y por lo tanto todos los países del mundo necesitan importar al mismo tiempo que exportan, para mantenerse al día tecnológicamente.

Aún los países más activos en la creación de tecnología, no crean absolutamente la mejor tecnología en cada uno de los aspectos. Al tiempo que se adelantan en algunas cosas, pueden ser aventajados momentáneamente en otras, y

/para que

para que esto último no les provoque una desventaja para competir necesitan incorporar lo mejor que existe en cada momento, para no quedarse atrás.

¿Cuál es la situación de los países de América Latina en estos dos aspectos?

Desde el punto de vista de la primera razón, el tamaño de mercado de cada país del área es mucho menor que el de un país de Europa Occidental o el de Estados Unidos. El total de América Latina tiene un tamaño similar al de uno de los países de Europa. Estos países de Europa y Estados Unidos están aumentando su comercio porque la industria moderna evoluciona en forma tal, que las escalas de producción cada vez son más grandes, para obtener rendimientos en términos de costos y calidades adecuados. América Latina tendría motivos para tener una intensidad de comercio bastante grande.

Desde el otro punto de vista, de la tecnología, desde luego los países de Europa y Estados Unidos están al frente de la creación, destinando grandes recursos a la investigación y a la incorporación de los resultados de esa investigación a la industria; América Latina en cambio debe adoptar una actitud bastante pasiva, incorporando tecnología proveniente del exterior, y frecuentemente haciéndolo con atraso, no logrando obtener la más apropiada y ni aún adaptar la que importa a las condiciones latinoamericanas en forma adecuada. De modo que, aparentemente, al no tener un mecanismo interno suficientemente fuerte de creación de tecnología y de incorporación de la misma a la industria, necesita realizar un comercio bastante activo.

La reducción relativa del comercio de los países de América Latina, además de ser parte de una tendencia mundial, obedeció a razones de protección destinada a permitir un grado de desarrollo industrial que constituyera la base de pasos ulteriores. Durante esta primera etapa la originalidad de la creación no parecía tan importante, debiendo resolver problemas de capacitación mínima de mano de obra y de dirección, de organización de empresas y de mercados, etc. Todavía en la actualidad los países relativamente menos avanzados de la región necesitan una política adecuada que les permita lograr ese mínimo; y aún los más industrializados deben aplicar una protección adecuada a industrias que todavía no existen o están en sus primeros pasos, y también en las demás pueden graduar la apertura del mercado y la competencia

/utilizando las

utilizando las posibilidades del mercado regional para algunas cosas, mientras para otras pueden avanzar directamente hacia el mundial.

Volviendo entonces a los coeficientes de importación, es pertinente recordar el caso de sustitución neutra a que se hizo referencia, en el cual el mantenimiento de la proporción de importaciones con respecto a la demanda en cada uno de los sectores implicaba, al nivel del promedio general de la economía, un aumento del coeficiente de importaciones. El aumento o mantenimiento del coeficiente de importaciones que se insinúa en varios países, puede relacionarse con las razones de tamaño de mercado y de tecnología de que se trató, y significar un acercamiento a una posición de sustitución neutra en algunos sectores, mientras en otros continúa el avance de la sustitución.

Cuadro 9

PROPORCION QUE REPRESENTAN LAS IMPORTACIONES DE DISTINTOS BIENES CON RESPECTO A MAGNITUDES INTERNAS SIGNIFICATIVAS

(En porcentajes)

	1950	1955	1960	1962
Bienes de consumo importados en proporción al consumo interno total	1.7	1.5	1.3	1.2
Bienes intermedios importados en proporción al producto bruto interno a precios de mercado	3.5	3.6	3.2	3.0
Bienes de capital importados en proporción a la inversión bruta interna	24.8	19.7	16.4	15.9

/f. La sustitución

f. La sustitución por clases de bienes

Si se observan (cuadro 9) las proporciones de bienes importados de distintos destinos, relacionadas con ciertas magnitudes internas significativas, se aprecia que los bienes finales de consumo importados representan sólo 1.2 por ciento del consumo, mientras los de capital representan 15.9 por ciento de la inversión bruta.[1/] Los bienes intermedios, a pesar de que se relacionan con el producto, que es una magnitud mayor, representan 3 por ciento. En todos los casos hubo disminución de estos coeficientes en el período considerado, pero en el consumo ya en 1950 el porcentaje de importación era reducido.

Es decir que si bien en términos generales hubo una reducción sistemática más o menos lenta del coeficiente de exportaciones con respecto al producto, cuando se analiza el panorama por tipos de bienes, se percibe que el avance fue realizado en una secuencia determinada. Frecuentemente se afirma que este avance se produjo de lo simple a lo complejo; que se comenzó por sustituir las cosas tecnológicamente más simples, de tamaños de planta y de densidad de capital no muy grandes respondiendo a las condiciones de que partían los países de América Latina, y que paulatinamente se avanzó hacia producciones más difíciles. Esto justificaría el hecho de que se haya comenzado por los bienes no durables de consumo, siguiéndose con los bienes durables de consumo y con algunos bienes intermedios, llegándose más adelante a atacar los bienes intermedios más complejos como el acero y algunos productos químicos, dejándose para las etapas finales del proceso de sustitución el enfoque masivo de la producción de bienes de capital. Esto es parcialmente cierto, pero debe calificarse, puesto que algunos bienes de consumo final tienen una tecnología tan compleja, un tamaño de planta y una densidad de capital tan grandes como algunos bienes de capital. Sin embargo, la sustitución de estos bienes se realizó en etapas anteriores. En realidad el proceso obedeció en parte a las razones indicadas, pero su secuencia también estuvo inducida por el mercado. La

1/ Además, los bienes de capital producidos son en general los que tienen un menor grado de precisión, más bien aptos para realizar reparaciones que para producir.

/tendencia normal

tendencia normal del mercado aconseja que en una etapa primaria del proceso de industrialización, habiendo demanda de bienes finales de consumo, pero no existiendo todavía un requerimiento masivo de bienes intermedios ni de bienes de capital - precisamente porque la demanda de bienes intermedios y de capital sólo aparece al producirse los de consumo - se encaran las sustituciones de distintos bienes a medida que su mercado alcanza cierto volumen.

Cuando la sustitución y la producción local de bienes de consumo avanza, crece la demanda de acero, de productos químicos, de bienes de capital. Recién cuando estas demandas alcanzan cierto volumen, las sigue la oferta sustitutiva de estos tipos de bienes. Si se analiza la evolución de la estructura de importaciones de muchos países de América Latina se ve que dentro del total de las importaciones, los bienes de consumo se fueron reduciendo, y en cambio aparecieron otros bienes que antes no se compraban al exterior.

Aparentemente es lógico seguir al mercado, en el sentido de producir aquellos para lo que existe demanda. Pero el hecho de que en América Latina se haya esperado a que la demanda se acumulara en gran magnitud antes de comenzar a encarar la producción de cada tipo de bienes y que la instalación de la capacidad de esa producción demore a lo mejor muchos años, significa que las necesidades de importación van creciendo en circunstancias en que las dificultades de la balanza de pagos hacen difícil satisfacerlas. Además, nada garantiza que llegado el momento la demanda asegurará plantas de cierto grado de eficiencia. Por lo tanto, en lugar de que la sustitución de importaciones de ciertos bienes de consumo haya mejorado el funcionamiento del sector externo, en algunos casos más bien cambió la naturaleza de los problemas y los replanteó a un nivel de desarrollo más alto, en lugar de solucionarlos.

Aparentemente se diría que un país que tiene por ejemplo un coeficiente de importaciones con respecto al producto de menos de 5 por ciento, como Argentina y Brasil, es menos vulnerable, menos dependiente del exterior y tiene menos dificultades de balanza de pagos, que un país que tiene un coeficiente de 20 o 25 por ciento con respecto a su producto como es todavía el caso de algunos países del Caribe. Parecería que si la oferta total del primer país depende sólo en una proporción pequeña de la importación, no es mucho lo que una dificultad potencial de balanza de pagos puede afectar a su economía.

/Sin embargo,

Sin embargo, si se analiza la estructura de las importaciones de los dos tipos de países, puede concluirse que el país más avanzado estratégicamente depende en forma más vital del exterior que el otro. Puede ocurrir que el menos avanzado esté todavía en la etapa de sustitución de bienes de consumo, y por lo tanto tenga una proporción alta de las importaciones compuesta de bienes de esta clase, de modo que si se produce una fluctuación de la balanza comercial y una reducción de la capacidad de importación, se puede recurrir a la reducción, inconveniente pero relativamente menos grave, de importaciones de bienes de consumo, sin que se afecten sensiblemente ni el nivel de producción ni el proceso de capitalización. En cambio el país más avanzado, cuyas adquisiciones de bienes de este tipo en el exterior ya representan proporciones muy pequeñas, y en cambio adquiere fundamentalmente bienes intermedios necesarios para mantener la economía funcionando - acero, combustibles, productos químicos - y bienes de capital imprescindibles para que el proceso de capitalización y de desarrollo sigan adelante, cuando se produce una crisis de balanza de pagos, debe elegir entre sacrificar parte de los bienes intermedios o de los bienes de capital.

En países más grandes de América Latina, frente a una capacidad de importaciones sistemáticamente reducida, cuando se produce alguna crisis debida a algún hecho nacional o internacional, suele optarse por disminuir en mayor proporción, las compras de bienes de capital. Si la economía está funcionando sobre la base de bienes intermedios importados estratégicamente muy importantes y enfrenta la necesidad de reducir importaciones, el sacrificio de bienes intermedios provocaría reacciones fuertes, pues los empresarios y obreros de las fábricas cuyo ritmo de producción resultara afectado, tratarían de evitarlo. Pero generalmente no es tan fuerte la presión para evitar que se reduzca la importación de bienes de capital. Un equipo siempre puede durar algunos años más, una fábrica a punto de instalarse puede diferirse por algún tiempo, y una que estaba en instalación puede extender su período de maduración. Como consecuencia, la iniciación de la instalación de las plantas se difiere y el período medio de instalación de las plantas se alarga en América Latina, con la consecuencia desfavorable que puede suponerse sobre la capacidad de la inversión para generar producto.

/En suma,

En suma, la dificultad de balanza de pagos se descarga más que proporcionalmente sobre la importación de bienes de capital, con la consecuencia de que la vulnerabilidad de la economía no ha disminuido necesariamente, sino ha cambiado de carácter. Una vulnerabilidad que consistía fundamentalmente en el hecho de que las importaciones eran grandes, pero podían reducirse sin que se afectara mucho ni el ritmo de actividad ni la capitalización, como era la situación predominante antes de comenzar el proceso de desarrollo en forma activa, se ha transformado en una situación en la cual existen dos tipos de vulnerabilidades: la del nivel de actividad económica y la del proceso de capitalización y desarrollo; esta segunda es la que se manifiesta en forma más aguda frente a las crisis. En el ejemplo de Argentina, parece evidente que el nivel de inversión relativamente satisfactorio y la tasa relativamente baja de crecimiento del producto pueden explicarse sólo a través de un nivel relativamente pobre de efectividad de la inversión para transformarse en capacidad productiva, vinculado a la vez con el hecho de que haya capacidad de inversión relativamente mayor que capacidad de transformar esta inversión en equipos, puesto que estos no se producen en cantidad adecuada porque todavía no se han sustituido y no se importan porque no se tiene capacidad de importación suficiente. De modo que la economía está haciendo un esfuerzo de ahorro relativamente grande que no se traduce en una ampliación correspondiente de la capacidad productiva.

De modo entonces que el análisis de la composición de estas importaciones muestra que el avance ha sido desigual, se ha producido en una secuencia bastante definida y que el resultado de esa secuencia ha sido el de llevar a muchos países de América Latina a una situación bastante delicada. Aunque esta secuencia puede considerarse lógica en el sentido de que sigue a la demanda, el hecho de que la sustitución de ciertos tipos de bienes haya quedado demorada hasta etapas muy avanzadas del proceso de desarrollo e industrialización hace que se haya producido la clase de situaciones que se nota en la actualidad.

/g. Proyección de

g. Proyección de las importaciones en una hipótesis de prognosis

La hipótesis de prognosis se entiende aquí como aquella en que se supone que las tendencias que se notan en el comportamiento de las importaciones y en la política de importación en los últimos lustros, siguieran manifestándose, y que no ocurrieran hechos nuevos fundamentales, es decir, que no hubiera una aceleración muy grande de la integración económica, que no se realizaran reformas internas de gran magnitud, y no hubiera un cambio importante en las tendencias del comportamiento del mercado internacional. En los 15 últimos años han ocurrido cambios de cierta magnitud en estos aspectos. De modo que aquí no se supone un estancamiento en la evolución de estos elementos, sino una evolución de sentido y magnitud similares a los del pasado reciente.

En esta hipótesis, se supone que América Latina se propusiera obtener un ritmo de crecimiento del producto bruto interno de aproximadamente 6 por ciento, es decir, un punto más que en estos últimos 15 años. ¿Qué ocurrirá con el comportamiento de las importaciones?

Sería lógico esperar que la proporción que representan las mismas con respecto al producto se estancara en lugar de seguir descendiendo, sobre todo en algunos de los países que más han avanzado en la sustitución; y dicha sustitución continuara al mismo ritmo que en el pasado en los demás países de América Latina. Si se hiciera este supuesto, se llegaría a la conclusión de que el coeficiente de elasticidad de importaciones con respecto al producto, que fue de 0.85 en el período 1950-62, pasaría a ser de 0.95; es decir aumentaría el coeficiente de elasticidad de las importaciones, manteniéndose todavía debajo de la unidad. Si se recuerda que para una tasa de desarrollo de 6 por ciento, la elasticidad sin sustitución o con sustitución neutra, tendría que ser del orden del 1.2 por ciento al 1.5 por ciento, se deduce que esta reducción del ritmo de sustitución consistente en la congelación del coeficiente de importaciones para los países más grandes y la continuación de la reducción del coeficiente para otros países de América Latina, ciertamente no significaría que dejaría de haber sustitución, sino que habría sustitución a un ritmo algo menor que en el pasado, aunque todavía bastante intenso; seguramente deberían hacerse sustituciones bastante intensas en sectores muy importantes de la economía,

/ - como la

- como la industria siderúrgica, química, mecánica, etc. - para que el coeficiente de elasticidad de importaciones con respecto al producto, aunque algo mayor que en el pasado, fuera todavía mucho menor que el correspondiente a la sustitución neutra. En estas condiciones, si el producto creciera a 6 por ciento las importaciones lo harían a 5.7 por ciento anual acumulativo (el ritmo para 1950-64 fue de 4.2 por ciento).

4. La balanza comercial y el desarrollo de América Latina

Se han analizado hasta aquí los dos aspectos de la balanza comercial. La conclusión de este análisis puede resumirse así: las ventas de América Latina al exterior producen anualmente un monto de divisas que crece a algo menos de 3 por ciento. Si se fijara como objetivo un aumento del producto del 6 por ciento anual (3 por ciento per cápita), las compras que sería necesario realizar al exterior crecerían a 5.70 por ciento por año.

La diferencia entre el valor de las importaciones necesarias y de las exportaciones posibles, representaría entonces un saldo negativo de balanza comercial que en 1975 alcanzaría a 33 por ciento del valor de las exportaciones y en 1980 al 50 por ciento de las mismas (cuadro 10). Es una brecha que se va abriendo en el futuro alcanzando en pocos años magnitudes insostenibles.

Es decir que a menos que cambien las condiciones básicas de esta situación, la obtención de la tasa de crecimiento antedicha - que no es, por cierto, muy ambiciosa - se hace imposible. Por supuesto si se tratara de obtener un ritmo de aumento del producto aún mayor, esta brecha alcanzaría valores más elevados. Aún para continuar logrando la modesta tasa de 4.8 por ciento anual a que creció el producto en los últimos lustros, se tropieza con dificultades muy importantes, pues para hacer posible ese ritmo se necesita financiar importaciones que asciendan a una velocidad del 4.7 por ciento anual mientras que las exportaciones - cuyo ascenso es función de otros elementos, en gran medida ligados al mercado internacional y a la deficiente situación productiva del sector agrícola - sólo crecerían al 3 por ciento.

/Cuadro 10

Cuadro 10

AMERICA LATINA: DEFICIT POTENCIAL DEL COMERCIO EXTERIOR EN 1975 Y 1980 a/

Años	Brecha comercial (millones de dólares de 1960)	Brecha como porcentaje del poder de compra de las exportaciones
1975	4 600	33
1980	8 300	50

a/ Se supone un crecimiento del producto al 6 por ciento anual aproximadamente. Un crecimiento del poder adquisitivo de las exportaciones al 3 por ciento anual y un coeficiente de elasticidad de las importaciones con respecto al producto de 0.95 (correspondiente a la hipótesis básica expuesta en el capítulo relativo a importaciones).

Vale la pena remarcar el carácter estructural de estos hechos. Se trata de tendencias de largo plazo provocadas por el comportamiento de la estructura productiva interna y del mercado internacional, que definen las posibilidades de venta y las necesidades de comprar. Por lo tanto, la modificación de estas perspectivas exige cambios en esa estructura, o en el mercado internacional, o en ambas cosas, de modo que tiendan a ampliarse los estrechos límites en que debe operar la economía de estos países. Se requiere quebrar la tendencia histórica, y no simplemente introducirle una modificación marginal o transitoria. El problema realmente consiste en que las bases sobre las que ha estado operando América Latina para crecer, están dejando rapidamente de ser suficientes, y se necesita entonces replantear esas bases en forma profunda, no solo para desarrollarse más rápidamente sino aún para continuar obteniendo el resultado tan modesto del pasado. En caso de no lograrse esa mejoría, será imposible crecer aún al 2 por ciento per cápita anual.

/5. El financiamiento

5. El financiamiento externo

a. Algunos hechos salientes

Frente a las dificultades de balanza comercial a que se hizo referencia los países de América Latina recurrieron en proporciones crecientes a ingresos de capital extranjero. La proporción representada por estas entradas brutas con respecto a las exportaciones creció así desde 8 por ciento en el promedio del período 1950-54, hasta 30 por ciento en años posteriores a 1960. En el promedio del período 1950-63 los ingresos brutos de capital crecieron anualmente al 17 por ciento. La deuda externa de los países de la región se acumuló en montos muy considerables, supliendo la creciente debilidad que mostraba el proceso de sustitución de importaciones.

Pero desde 1962 en adelante los montos de entradas brutas de capital tendieron a estancarse. Este hecho, que sigue una tendencia percibida a nivel mundial, está relacionado precisamente con la gran acumulación de deuda de algunos países y con las condiciones - plazo, tasa de interés, etc. - circunstancias ambas que hicieron crecer los servicios hasta niveles demasiado altos, lo que obligó a algunos países a seguir una política más parsimoniosa en materia de endeudamiento.

En cuanto a las condiciones de ingreso de la nueva deuda cabe señalar algunos hechos muy significativos. La proporción de créditos de proveedores - que tienen generalmente plazos más cortos y tasas de interés más elevadas - aumentó en el total. Por su parte, los plazos promedio de la deuda pública externa se acortaron drásticamente, pasando de alrededor de 28 años al término de la segunda guerra mundial, a 8 años en 1960. Las tasas de interés de esta deuda pública se incrementaron.

La incidencia de los servicios del capital extranjero subió rápidamente. De 11 por ciento de las exportaciones que representaban en 1950 pasaron a 25 por ciento en 1962, con tendencia ascendente neta. Son varios los países que, tras recurrir repetidamente al refinanciamiento de la deuda - tratando de alargar los plazos de la misma - debieron adoptar una política de crecimiento más lento de las nuevas entradas. Por otra parte, es también claro que en algunos de los países que más han recurrido

/al financiamiento

al financiamiento externo, se enfrentan posibilidades de restringir las importaciones por debajo de la capacidad de pago de las exportaciones, para pagar servicios de la deuda.

b. Perspectivas

Suponiendo que no cambien radicalmente las condiciones en que fluye el capital extranjero hacia América Latina, ¿cuáles son las posibilidades de evolución de sus ingresos brutos y de sus servicios?

Pueden examinarse dos alternativas extremas, que a pesar de su escaso realismo tienen la virtud de enmarcar el problema, y también conviene ver alguna hipótesis más realista.

En una hipótesis máxima, supóngase que fuera posible y deseable obtener un incremento tal de las entradas brutas de capital, que después de pagar sus propios servicios (intereses, dividendos, amortizaciones) fuera igual para compensar exactamente la totalidad de la brecha comercial, correspondiente a una aceleración del crecimiento del producto, aumentando su tasa uno por ciento más que la histórica. En este caso, las entradas brutas debieran crecer muy aceleradamente, dando lugar a un aumento tal de los servicios que hacia 1980 estos representarían alrededor de 80 por ciento del monto producido por las exportaciones. Esta situación desde luego no puede darse, pues aún cuando se pudieran obtener esos fondos, los propios países no podrían aceptar llegar a endeudarse en tal magnitud.

En una segunda hipótesis, mínima, supóngase que para evitar que los servicios sigan creciendo tan rápidamente, se congelan las entradas brutas al nivel que tuvieron en promedio en los últimos años. Esta situación pareciera tener algún grado de realismo si se piensa que después del aumento tan intenso de las entradas, y frente a la magnitud que iban alcanzando los servicios, debió realizarse, como se dijo, una política de estabilización de las entradas brutas en varios países. Si se continuara entonces con el estancamiento del monto de las entradas brutas, los servicios continuarían creciendo (pues a pesar del congelamiento de las entradas seguirían produciéndose ingresos de capital y por lo tanto acumulándose deuda de modo tal que en la primera parte de la década de los años 70 los servicios serían mayores que las entradas brutas. El aporte del capital extranjero a la compensación de la brecha comercial, sería negativo.

/Evidentemente ninguna

Evidentemente ninguna de estas dos hipótesis - la máxima ni la mínima - son aceptables. Tratando de elaborar una intermedia más realista, supóngase que se fija un límite máximo para los servicios, estipulándose que estos no pueden pasar en ningún momento de un tercio de las exportaciones; ese fue precisamente el máximo que llegaron a tener en varios países durante los años posteriores a la crisis mundial. Como existe una relación técnica entre servicios e ingresos brutos, esto significaría fijar un máximo a las entradas, las que serían tales que, después de deducidos los servicios del propio capital extranjero, dejarían un saldo exactamente igual a cero. Es decir, que, para que los servicios no crezcan más allá de límites razonables, las entradas podrían ser apenas suficientes para compensarlos.

Cabe la posibilidad de que las condiciones de ingreso del capital (tasas de interés, plazos) mejoren. En este caso - que no parece corresponder a la tendencia actual, en que dichas condiciones más bien empeoran - el capital extranjero podría hacer un aporte importante a la solución del déficit potencial de la balanza comercial. Por supuesto que la mejoría que cabe esperar dentro de límites razonables, aún en hipótesis optimistas, no permite abrigar la esperanza que todo el problema del sector externo se pueda solucionar por la vía del ingreso de capital. Por otra parte, no puede olvidarse que este puede crecer más allá de ciertos límites sólo temporariamente, pues en algún momento debe comenzarse a repagar deuda en forma tal que, aunque haya endeudamiento neto adicional, los servicios no pasen de ciertos márgenes.

En conclusión, a menos que cambie fuertemente el comportamiento de las exportaciones, las importaciones y el capital extranjero, en los próximos lustros el estrangulamiento externo limitará en forma tal el desarrollo de América Latina, que la región no podrá siquiera mantener un modesto crecimiento anual del producto del 2 por ciento per cápita.

Capítulo II

OCUPACION Y POBLACION

A. LA DESOCUPACION ESTRUCTURAL

1. La definición, medición y análisis precisas de la desocupación estructural presentan algunas dificultades. Aun si no se consideran los serios problemas que emanan de la escasa información disponible, subsisten dificultades emanadas del hecho que la caracterización de una persona como subocupada varía con el grado de desarrollo social y económico alcanzados por cada país, con la estructura institucional y los valores sociales vigentes.

A pesar de estos inconvenientes se ha realizado un intento para evaluar la subocupación existente en América Latina en el año 60. Esta subocupación no se traduce en una inactividad total de ese vasto conjunto de personas; la mayoría de ellas desempeñaba algún trabajo parcial. Si se computa la proporción en que cada uno de ellos se encontraba subutilizado y se determina sobre esa base la cantidad equivalente de desempleados totales contenida en el grupo de subempleados resulta que el equivalente al 25.7 por ciento de la población activa se encontraba en 1960 totalmente desempleado en América Latina; o sea alrededor de 17 millones de personas. 1/

Estas cifras incluyen tanto las personas que se encuentran abiertamente desempleadas, como aquellas que aparentemente tienen alguna ocupación, la que sin embargo es de tan baja productividad que equivale a un desempleo encubierto. En algunos casos, a pesar de la baja productividad, las personas reciben ingresos de niveles bastante significativos y aún están incorporados a sistemas regulares de previsión y de servicios sociales. Por ejemplo, en algunos casos en que el sector servicios ha absorbido mano de obra en forma excesiva, la productividad escasa o nula que corresponde a cierta proporción de la mano de obra ocupada en los mismos no impide que las personas correspondientes perciban un ingreso regular de bastante significación. En otros casos, como el de los vendedores ambulantes, lustrabotas, etc., la existencia de subempleo o desempleo resultan más claras; su productividad es muy baja y la actividad que se encuentran

---

1/ Otros cálculos que se han hecho en la Unidad de Planificación de Recursos Humanos señalan que la desocupación abierta (gente que está totalmente desocupada a pesar de buscar trabajo) alcanzaría a cifras mínimas del orden del 6.2, 7.0; 9.0 y 11 por ciento en los años 1950, 1955, 1960 y 1965 respectivamente. Esto indicaría que el orden de magnitud absoluto y relativo de la desocupación tiene una clara tendencia ascendente que refleja un agravamiento del problema. Las cifras anteriores incluyen a los que están fuera de las edades activas pero que se encuentran ocupados y a la población femenina en edad activa que figura fuera de la fuerza de trabajo pero que estaría dispuesta a trabajar.
En cuanto a la desocupación equivalente a la cifra de subocupados alcanzaría bajo modalidades visibles (gente parcialmente desocupada) o encubiertas - ordenes de magnitud de hasta un 30 por ciento de la población economicamente activa total.

/desempeñando constituye

desempeñando constituye una forma de obtener un ingreso que aunque no cubra satisfactoriamente las necesidades mínimas, les permite supervivir.

Quedan entonces incluidos entre los subocupados, las personas que están abiertamente desocupadas, las que involuntariamente trabajan a tiempo parcial o durante períodos inferiores al nominal de trabajo, las que están empleadas en una unidad económica que trabaja con niveles de productividad anormalmente baja (nivel de productividad que se define teniendo en cuenta el grado de desarrollo actual de cada país de América Latina.)

No se dispuso de elementos de juicio suficientes para hacer un cálculo que permitiera analizar la evolución de la subocupación y de la desocupación equivalente en los últimos lustros. La observación de estas tendencias es importante para determinar si la magnitud relativa del problema está estacionaria o si éste se está agravando o aliviando. También es de mucho interés observar qué sectores de la economía han cumplido el papel de absorber la subocupación para poder evaluar las posibilidades de que tales sectores continúen desempeñando dicho papel en el futuro o que, a medida que se colma su capacidad de absorción, la desocupación encubierta pueda tender a radicarse en otras áreas de la economía o a convertirse en desocupación abierta. En el cuadro 1 se puede observar la evolución de la población economicamente activa clasificada por tres grandes sectores económicos.

Hacia 1930 la industria manufacturera contribuía con alrededor del 11 por ciento del producto bruto interno total y absorbía cerca del 14 por ciento de la ocupación. Cabe destacar que en este período la mayor parte de la ocupación industrial (75 por ciento) era absorbida por actividades artesanales. Hacia 1960 la participación de la industria en la absorción de mano de obra activa total seguía siendo de 14 por ciento, mientras el producto generado por este sector se había elevado al 22 por ciento del total. El intenso proceso de industrialización reflejado en el aumento tan claro de la proporción del producto total generado por las manufacturas no tuvo, como podría haberse esperado, un papel activo en la generación de nuevas ocupaciones. Dos hechos vinculados a esta evolución son el aumento relativo de las actividades fabriles en relación con las artesanales (acompañado del correspondiente aumento en la productividad en la mano de obra que a su vez provocó un aumento considerable del producto industrial sin el correspondiente incremento correlativo de ocupación en la industria) y, presumiblemente, la circunstancia de que buena parte del crecimiento industrial se haya basado en sectores de tecnología relativamente poco intensiva en mano de obra.

/El sector

Cuadro 1

OCUPACION POR SECTORES DE ACTIVIDAD

Años	Primario	Industria manufacturera			Construcción y servicios	Total
		Fabril	Artesanal	Total		
			(millones de personas)			
1925	19.3	1.3	3.0	4.3	8.4	32.0
1950	28.9	...	...	7.7	16.3	52.9
1960	33.1	5.1	4.7	9.8	23.9	66.8
			(números índices)			
1925	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1950	149.7	...	...	179.1	194.0	165.3
1960	171.5	392.3	156.6	227.9	345.2	208.8
			(estructura porcentual)			
1925	59.9	4.1	9.5	13.6	26.4	100.0
1950	54.6	...	...	14.5	30.9	100.0
1960	47.1	7.5	6.8	14.3	38.5	100.0

Fuente: CEPAL, CELADE e ILPES.

El sector agropecuario ha disminuido claramente su proporción de participación en la ocupación. Mientras en 1930 ocupaba el 60 por ciento de la población activa, en 1960 solamente absorbía el 47 por ciento. Este fenómeno está vinculado con el escaso ritmo de desarrollo del sector agrícola y la incorporación de elementos mecánicos ahorradores de mano de obra así como también con el proceso de urbanización que, aunque, tiene causas poco analizadas, obedeció no sólo a factores económicos sino también a otros de índole social.

La población que fluyó del campo hacia las ciudades, que no pudo ser absorbida por la manufactura, fue incorporándose sobre todo al sector servicios. En esta forma este sector pasó de ocupar el 26 por ciento de la mano de obra activa en 1930 a absorber el 39 por ciento de la misma en 1960. La incapacidad que en este sentido mostraron los sectores productores de bienes, se tradujo entonces, aparentemente, en una deformación del sector servicios con sobrecrecimiento de la mano de obra incorporada al mismo.

Tanto en el campo como en la industria son fundamentalmente los establecimientos pequeños aquellos donde está radicada la desocupación que todavía existe.

Surgiría de aquí la conclusión que si no cambia el ritmo de crecimiento de la producción agropecuaria y si en la manufactura no se eleva sustancialmente el ritmo de desarrollo o cambia significativamente la composición del crecimiento por sectores dentro de la manufactura en favor de aquellos con técnicas más intensivas en mano de obra, las posibilidades de que la desocupación no se transforme de disfrazada en abierta dependerán de la capacidad del sector servicios de manterner mano de obra superabundante.

2. La desocupación por sectores económicos

Como puede apreciarse en el cuadro 2 los contingentes mayores de desocupación están radicados en la actualidad en el sector agropecuario y en el de servicios, y en alguna menor medida en el industrial.

El sector agropecuario presenta una desocupación equivalente del orden del 33 por ciento de la población económicamente activa del sector y representa cerca del 60 por ciento de la desocupación equivalente del total de la economía; de modo que es aquí donde todavía radica la parte fundamental del

/problema. Dentro

problema. Dentro del sector agropecuario es en las explotaciones pequeñas, con una cantidad de tierra insuficiente, donde se ubica la mayor parte de estos contingentes.

Cuadro 2

AMERICA LATINA: ESTIMACION DE LA DESOCUPACION EQUIVALENTE PARA 1960

(En porcentajes de la población economicamente activa)

Sectores	Población economicamente activa 1/	Desempleo equivalente en relación a la población activa del sector 2/	Proporción de cada sector a la desocupación total	
Agropecuario, silv. caza y pesca	47.0	32.6	15.3	59.5
Minería	1.8	19.0	0.3	1.2
Industria manufacturera	13.2	16.7	2.2	8.6
Construcción 3/	3.9	6.4	0.2	0.8
Electricidad, gas y agua 3/	3.9	2.0	0.1	0.4
Transporte y comunicaciones 4/	5.7			
Comercio y finanzas	6.9	19.0	1.3	5.1
Servicios	17.5		6.3	24.5
Total	100.0		25.7	100.1

1/ Esta estructura no coincide exactamente con la de otras fuentes utilizadas en el mismo documento.

2/ En blanco los sectores no analizados.

3/ Las cifras representan sólo el desempleo visible. Tienen carácter tentativo por basarse en escasa información.

4/ Por falta de información, no se estima el desempleo.

/Cuadro 3

Cuadro 3

AMERICA LATINA: OCUPACION EN LA INDUSTRIA

(En porcentajes)

Industria	Estructura de la ocupación 1950	1960
1. Tradicional a/	64.8	59.6
2. De bienes intermedios b/	10.8	12.9
3. Mecánica c/	17.8	21.2
4. No clasificada d/	6.6	6.3
Total	100.0	100.0

a/ Incluye alimentos, bebidas, tabaco, textiles, confecciones, cuero, maderas y muebles.

b/ Incluye papel, celulosa, caucho, derivados del petróleo y carbón y minerales no metálicos.

c/ Incluye la metalúrgica básica y la industria mecánica.

d/ Incluye imprenta y editorial y el grupo varios.

Cuadro 4

AMERICA LATINA: OCUPACION EN LA INDUSTRIA 1960

(En porcentajes)

Industrias	Distribución de la ocupación artesanal por sectores	Estructura de la ocupación total dentro de cada sector		
		Fabril	Artesanal	Total
1. Tradicional	69.9	44.0	56.0	100.0
2. De bienes intermedios	6.2	78.0	23.0	100.0
3. Mecánica	16.4	63.0	37.0	100.0
4. No clasificada	7.5	43.0	57.0	100.0
Total	100.0	52.2	47.8	100.0

/Vale la

Vale la pena destacar que el procedimiento empleado para realizar estas estimaciones consistió en suponer que la desocupación disfrazada se encuentra radicada en las explotaciones subfamiliares, que según los estudios de la FAO que se citan en el apéndice son precisamente aquellas cuyas tierras son insuficientes para proveer empleo remunerativo durante todo el año a una familia poseedora de una capacidad de trabajo de dos hombres-año con el nivel tecnológico prevaleciente en cada país. Dentro de estas explotaciones subfamiliares se considera desocupación disfrazada equivalente aquella cantidad de personas que forman parte de la mano de obra activa aparentemente ocupada en el sector, que excede a la cantidad de mano de obra que sería necesaria para producir el producto efectivamente generado en el sector de acuerdo con los niveles de producto por unidad de producción prevalentes en explotaciones familiares dentro del mismo país. Es decir, que, para definir la desocupación equivalente se tiene en cuenta el nivel de productividad y de desarrollo de cada uno de los países; en esta forma el patrón de comparación que se emplea es bastante realista.

i) El sector industrial presenta una desocupación equivalente del del orden del 19 por ciento de la población económicamente activa del sector , la que se encuentra radicada en las explotaciones artesanales, definidas como aquellas que dan ocupación a 4 y menos personas incluyéndose las industrias caseras.

En el cuadro 3 se muestra que el sector tradicional continúa siendo el que concentra la mayor parte de la ocupación de América Latina. Es también este el sector que absorbe el 70 por ciento del total del artesanado según se puede apreciar en el cuadro 4. Los sectores dinámicos, si bien han aumentado su participación en la generación de ocupaciones, por el hecho de ser más capital intensivas no están ofreciendo salida al problema del empleo latinoamericano.

Cabe destacar que las industrias tradicionales son vegetativas por falta de demanda que se encuentra explicada, entre otros elementos, por la existencia de una gran cantidad de personas que se encuentran marginadas del mercado y por la escasa equitatividad de la distribución del ingreso. Además en algunos países se observa que en la distribución del ingreso (y sus niveles absolutos) dentro del grupo empresario mismo existe una gran cantidad de

/personas cuyos

personas cuyos ingresos no se diferencian mayormente de los correspondientes a los asalariados que trabajan en explotaciones de mayor dimensión. 1/ Por otra parte se observa también la existencia de dos subsectores trabajo: uno sindicalizado y otro no. Este último generalmente es el que se encuentra predominantemente fuera del mercado, ya sea por razones socio-económicas, geográficas, culturales o educativas; sus integrantes tampoco tienen posibilidades de incorporarse al mercado. Sus diferenciales de ingreso son muy grandes, aunque no necesariamente su grado de calificación.

ii) El sector servicios presenta una subocupación del orden del 36 por ciento concentrada en el servicio doméstico, en los niños asignados al sector y en una mínima proporción de desocupación abierta. Cabe destacar que por su importancia relativa en cuanto a número de ocupaciones y la inexistencia de un concepto preciso de productividad en los servicios, el cálculo de la subocupación se hace particularmente dificil.

El cálculo efectuado representa un mínimo que no ofrece dudas ya que el servicio doméstico viene a reemplazar una actividad que no se encuentra computada como ocupación cuando ésta es desempeñada por la dueña de casa. Los integrantes del servicio doméstico tienen que emplearse en esta actividad porque buscan un ingreso que no pueden obtener efectuando otro tipo de actividades a raiz de la falta de oportunidades en los sectores productivos. Se ubican aquí la mayor parte de las mujeres que emigran del campo a la ciudad.

Resulta evidente que en el sector público existe también subempleo. A título ilustrativo, si se tomara como el 30 por ciento de las personas ocupadas en gobierno, como una proporción representativa del excedente de mano de obra se elevaría de 36 por ciento a 40 por ciento la magnitud de la subocupación del sector.

iii) Finalmente, en el sector transporte no se ha calculado el grado de subocupación; cabe anotar el hecho de que generalmente se reconoce la existencia de un excedente de mano de obra, por ejemplo en el transporte ferroviario.

1/ En los cuadros desagregados de la distribución del ingreso de Argentina se observa claramente este fenómeno.

/3. La desocupación

3. La desocupación por países

Comparando la situación de distintos países, se advierte que en el sector agropecuario es notoria la tendencia a que sea mayor el desempleo equivalente cuanto menor sea el grado de desarrollo. Algo similar ocurre en el sector industrial aunque no en forma tan precisa. Para los otros sectores no es posible efectuar comentarios basados en la comparación de grupos de países pues los resultados se encuentran influidos por la forma en que se ha efectuado el cálculo.

Cuadro 5

AMERICA LATINA: DESOCUPACION POR GRUPOS DE PAISES, 1960

(En porcentajes)

	Población económicamente activa a/				Desocupación			
	Países del grupo b/				Países del grupo b/			
Sectores	I	II	III	Total	I	II	III	Total
Agropecuario, silvi. caza y pesca	47.1	40.9	64.3	47.0	24.1	44.2	50.2	36.2
Industria manuf.	15.6	15.2	9.9	13.2	13.7	13.5	40.4	16.7
Resto de sectores	37.3	43.9	25.8	39.8	22.9	23.3	23.8	23.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	22.0	30.4	42.4	25.7

a/ Basada en información de CEPAL

b/ I. Argentina, Brasil, México; II. Chile, Colombia, Perú, Uruguay, Venezuela; III. Bolivia, Centroamérica, Ecuador, Haití, Panamá, Paraguay, Rep. Dominicana.

/4. Esfuerzo

4. Esfuerzo de crecimiento necesario para solucionar la desocupación

Del análisis efectuado surge como problema importante la determinación de cuál es la tasa de crecimiento del producto de la economía latinoamericana que se necesita para que al cabo de cierto período de tiempo se absorba el total de desocupación equivalente que existe en la actualidad, además de ocuparse en forma totalmente productiva la nueva mano de obra activa que resulte del crecimiento de la población.

Se ha podido llegar a determinar que para que esto ocurra, el producto latinoamericano tiene que crecer hasta 1980 inclusive, a una tasa del 8 por ciento anual para que en dicho año quede absorbida totalmente la desocupación equivalente existente en 1960. A esta tasa de crecimiento del producto, la demanda de mano de obra crece al 5.5. A una tasa de crecimiento del PBI del 6.2 por ciento se mantendría en 1980 el valor absoluto de la desocupación existente en 1960; es decir que se absorbería en forma productiva el incremento total de mano de obra activa, pero no se disminuiría el valor absoluto - aunque si el relativo - de la desocupación inicial. La demanda de mano de obra crecería a una tasa del orden del 4 por ciento.

El cálculo antedicho se ha efectuado en base a dos hipótesis. Primero, que continúen las tendencias económicas verificadas en el pasado cercano, en el sentido de que no se cambie el modelo de crecimiento sobre la base de sustitución de importaciones que se ha verificado hasta la actualidad. 1/

En segundo lugar, que las tasas de actividad de las mujeres permanezcan inalteradas en el tiempo. En la medida que el proceso de industrialización cambie las pautas de conducta de la mujer aumentando su tendencia al trabajo fuera de la casa, se requería una tasa de crecimiento del PBI mayor que las enunciadas anteriormente para absorber la desocupación hasta el año 1960.

1/ Se han mantenido los coeficientes de elasticidad de los sectores con respecto a la tasa global de crecimiento como ocurriera en el pasado. Esto supone el predominio del modelo sustitutivo de importaciones en el cual son más dinámicos ciertos sectores metalúrgicos, mecánicos y químicos, y en cambio tienen un crecimiento relativamente más lento el sector agropecuario y las industrias alimenticias textiles, etc.

/5. El

5. El problema del subconsumo

Parece razonable suponer que la subocupación debe tener como contrapartida una situación de subconsumo. El análisis del subconsumo es otro ángulo de visión del problema ocupacional, aunque hay que destacar que no siempre el problema del subempleo guarda relación estricta con el del subconsumo. En muchos casos ambos fenómenos son reflejo de la misma situación, pero en otros no, pues la sociedad genera formas de aistencia social, que no es del caso analizar aquí, creando puestos improductivos y dando un ingreso que permite solventar las necesidades básicas; un ejemplo de esta naturaleza es el caso de los empleados públicos en algunos países.

Para poder analizar este ángulo del problema de la subocupación es necesario comenzar por definir cuál es el ingreso mínimo, que corresponde al empleo pleno de una persona no calificada del nivel más bajo de productividad por unidad de tiempo.

Este ingreso mínimo se define, a los efectos de esta sección, como aquel que permite que una persona tenga un acceso mínimo a las posibilidades que ofrece la vida civilizada actual, teniendo en cuenta, para esta determinación, lo que de acuerdo con el grado actual de desarrollo de América Latina, es factible lograr. Es decir que este mínimo debe permitir que todos los miembros de la familia que lo percibe, tengan una dieta fisiológica mínima; que puedan tener una esperanza de vida al nacer no menor a cierto nivel; que la mortalidad infantil, que es función del ambiente familiar, no pase de cierto límite; que tengan un poder adquisitivo pequeño pero de alguna significación, en bienes manufacturados simples; que los niños puedan tenera educación primaria; etc.

Es decir que se estaría suponiendo en este caso que una persona que en los puntos anteriores de este capítulo se consideró plenamente ocupada, debiera tener un ingreso no inferior al mínimo a que se refirió el párrafo anterior.

/Si se

Para el promedio de América Latina se determinó, en base a los elementos de juicio disponibles, que el ingreso mínimo que debiera corresponder a la ocupación plena, entendido en la forma anteriormente señalada, sería de 190.- dólares per capita.[1/]

Si se tiene en cuenta el nivel del ingreso per capita promedio de los países de América Latina y la distribución del ingreso por estratos, se puede determinar cuál es la proporción y cantidad de personas que forman parte de la población total, que tienen un ingreso inferior a este límite de 190.- dólares per capita anual. Realizada esta determinación para América Latina, resultó que la proporción de personas con ingreso inferior al mínimo es de 40 por ciento de la población total, vale decir, aproximadamente 100 millones de habitantes para América Latina en conjunto.[2/]

1/ Para determinar este mínimo se utilizaron datos correspondientes a: Requerimientos alimenticios para alcanzar la dieta mínima diaria en el sector rural de Chile, según un estudio del Departamento de Economía Agraria del Ministerio de Agricultura.

Ración modelo (definida como una ración equilibrada para alimentarse suficientemente) determinada por el Departamento de Alimentación y Nutrición del Servicio Nacional de Salud de Chile.

Los gastos en rubros distintos a la alimentación se determinaron según las estructuras de presupuestos familiares promedios de grupos de bajos ingresos de América Latina basadas a su vez en datos correspondientes a Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México.

También se empleó información relativa a niveles de gastos mínimos correspondientes a la familia de un empleado, utilizados para determinar el sueldo vital de Chile.

Todos estos datos fueron expresados en dólares de 1960, empleando para ello índices de precios internos de cada país y los tipos de cambios empleados en el estudio del ILPES La brecha comercial y la integración latinoamericana.

2/ La proporción de la población latinoamericana que tiene un ingreso per capita inferior al mínimo indicado fue determinada sobre la base del ingreso per capita promedio para América Latina - también expresado en dólares de 1960 con los tipos de cambio indicados más arriba - y la distribución de dicho ingreso por estratos; esta distribución se basa a su vez en informaciones provenientes de trabajos de la CEPAL, correspondientes a Argentina, Brasil, Chile, Ecuador, México y Venezuela (países que representan 73 por ciento de la población y 81 por ciento del ingreso).

/Es también

Es también importante señalar, de acuerdo con los resultados del análisis y cálculos realizados, que en la realidad de América Latina, por las razones que se señalan más adelante, el déficit de empleo productivo que afecta al sector subocupado de la población, es mayor que el déficit de ingreso de que adolece el mismo. Es decir que las personas que están subocupadas según el cálculo de la sección anterior perciben un ingreso mayor que el correspondiente a su empleo productivo, aunque menor al ritmo necesario para vivir. El sistema productivo de América Latina no les provee un empleo normal pleno y en cambio se les entrega una especie de subsidio por el cual el ingreso total que reciben es mayor que el producto que generan aunque menor que el nivel mínimo necesario anteriormente señalado. Las escasas informaciones de que se dispone señalarían que este subsidio representa, para el grupo total de subempleados, cerca de la mitad de la diferencia entre el ingreso que corresponde al empleo productivo y el que percibirían si estuvieran plenamente ocupados.

Este subconsumo representa cierta marginación de las ventjas de la civilización actual. Aunque es difícil precisar lo que debe considerarse un nivel mínimo de vida y darle a este concepto un contenido real claro, se puede considerar una serie de indicadores que muestran que a medida que los niveles de ingreso per capita disminuyen por debajo de cierto orden de magnitud, se presentan problemas graves que se reflejan en la mortalidad, el analfabetismo y la deserción escolar, la escasa participación electoral y sindical, etc.

Entre los indicadores que se señalan en el cuadro 6 merecen destacarse los relativos al analfabetismo y a la participación electoral. La proporción de población analfabeta de 15 años o más es de 41.7 por ciento para América Latina en los años 1951-1955. Esta proporción es curiosamente similar a la de 40 por ciento de la población total de América Latina que, según se vio en el punto anterior, percibe un ingreso inferior a lo que se considera necesario. Por supuesto es fácil percibir que el número de analfabetos no debe coincidir con el número de personas que reciben un ingreso inferior al mínimo; por una parte existen personas que no saben leer y escribir, que reciben un ingreso superior al mínimo señalado; por otra parte, un sector de personas alfabetas desempeñan funciones de productividad muy baja o nula, como ocurre por ejemplo con algunos de los empleados ocupados en el sector público y en los servicios. Pero, de todas maneras, queda en pie la relación que

/parece lógico

parece lógico debe existir entre el hecho de ser alfabeto y el de tener acceso a un empleo remunerado con un ingreso igual o superior al mínimo.

Con respecto a la participación electoral, se observa que el porcentaje de votantes en relación a los mayores de 18 años, es aproximadamente del 50 por ciento en América Latina; esto implica que una parte importante de la población no participa, al menos directamente, en la adopción de decisiones a nivel político. En muchos casos esta falta de participación electoral es consecuencia de la no participación en la educación: esto ocurre cuando se exige ser alfabeto para ser considerado elector. En otros casos esta falta de participación electoral se debe a razones bastante complejas que no es del caso analizar aquí. De todas maneras, también en este caso se aprecia la curiosa similitud entre la proporción de personas que no participan en los procesos electorales y la de aquellos cuyo ingreso es inferior a un mínimo.

El conjunto de indicadores del cuadro 6 señalan que existe una proporción importante de la población de América Latina que está, en alguna medida, marginada del consumo, del mercado y de la sociedad. 1/

1/ No es necesario insistir en las limitaciones de este tipo de análisis. Por un lado, la agrupación de los diversos países introduce un elemento de arbitrariedad; por ejemplo, Brasil se ubica en el tercer grupo de acuerdo con el promedio de su ingreso por habitante, aun cuando ciertas regiones muy importantes de este país debieran estar incluídas en el primero. Por otra parte, como estos indicadores constituyen promedios generales para cada país no reflejan las proporciones de la población que se encuentran por encima o por debajo de dicho promedio un ingreso por habitante de 400 dólares anuales puede ser compatible con una situación de ingreso relativamente bien distribuido - en cuyo caso el sector de los que tienen un ingreso muy bajo puede ser relativamente pequeño - o con grandes disparidades en la distribución de dicho ingreso. La proporción de la mano de obra que se cnuentra sindicalizada no siempre refleja adecuadamente el grado de participación real de los asalariados en los procesos de decisión vinculados con su vida profesional, ya que esto depende también de características específicas de organización, participación en la toma de decisiones y poder relativo del movimiento sindical. Finalmente, un indicador determinado puede sufrir modificaciones importantes que no estén asociadas a variaciones en el nivel general de ingreso; por ejemplo, en el caso de que el gobierno de un país desarrolle una política educacional de cierta significación, o que una dependencia u organismo estatal provea servicios eléctricos a la población urbana y rural de acuerdo a una política prioritaria determinada, podrá ocurrir que el nivel de alfabetismo o el consumo de energía eléctrica se eleven considerablemente sin que se modifiquen los demás aspectos del nivel de vida. En otro ejemplo se percibe que el uso de vestimentas está estrechamente asociado con características climáticas que hacen que no se corresponda unicamente con variaciones en el nivel de ingreso por habitante. Las limitaciones que afectan a cada uno de los indicadores en particular, tienen un efecto menor cuando se examina un conjunto de estos indicadores, ya que si se provee a la gran mayoría de los habitantes de un país de más educación, de mejores servicios de salud, de mejor alimentación, de mejores viviendas, etc. se lo estará proveyendo en resumen de un mejor nivel de vida, lo que implica brindarle un mayor ingreso real por persona.

/Cuadro 6

Cuadro 6

AMERICA LATINA. RELACIONES ENTRE NIVELES DE PRODUCTO INTERNO BRUTO Y OTROS INDICADORES PROMEDIOS PONDERADOS POR GRUPOS[a/]
(Alrededor de 1960)

	1er.Grupo Uruguay, Argentina, Venezuela y Chile	2º Grupo México, C.Rica, Pánama, Colomb. y Perú	3er.Grupo Ecuad. Brasil, Guat. Nicarag. R.Dom., y El Salvador	4º Grupo Honduras, Bolivia, y Haití	Total América Latina
Estadísticas económicas					
1. Producto interno bruto por habitante en balboas de 1960, (año 1960).	668.0	407.8	259.4	119.2	379.7
2. Pobl. econom. activa en porcentaje de la población total, (año 1950)	38.7 7/	32.8 8/	33.6	52.4	35.2
3. Productividad de la mano de obra en balboas de 1960, (año 1960)	1 726.0	1 239.0 11/	653.0 12/	551.0 12/	1 413.7 22/
Estadísticas demográficas					
4. Tasa bruta de natalidad. Nacimientos por 1000 habitantes. (1960)	31.6	46.9	47.7	48.2	44.3
5. Tasa bruta de mortalidad. Defunciones por 1000 habitantes. (1960)	11.0	16.3	16.5	26.2	15.8
6. Tasa de mortalidad infantil. Defunc. de menores de 1 año por 1000 nac. vivos (1960)	72.2	83.0	93.5 13/	74.2 16/	80.5 23/
7. Esperanza de vida al nacer (año 1960)	61.7	54.7	53.7 b/	46.0	55.3
Estadísticas educacionales					
8. Porcentaje de la pobl. analfabeta de 15 años o más (1951-1955) 1/ e/	18.0	37.9	51.4	74.3	41.7
9. Porcentaje de alumnos matriculados en la enseñanza primaria con respecto a la población de 7 a 12 años (año 1959) h/	103.6	87.7	77.7 13/	57.2	88.9
10. Coeficiente de deserción escolar e/	69.9	79.0	87.2 13/	89.1	78.1 13/
11. Porcent. de los matriculados en la enseñanza secundaria respecto a la población de 13 a 18 años (1959) f/	26.6	7.7	7.7 13/	6.4	13.3 13/
12. Porcent. de los matriculados en la enseñ. universitaria respecto a la población de 19 a 24 años (1959) g/	7.6	3.8	1.8	0.6	3.5
Estadísticas sociales					
13. Número de camas de hospitales por cada 1000 habitantes	5.5	2.1	2.3	1.4	2.8
14. Número de habitantes por médico 1/	1 201.0	2 858.0	3 555.0	7 374.0	3 064.0
15. Consumo no indust. de electric. por habit. en kwh. Año 1958.	142.5	96.4	40.5 14/	22.4	99.3 14/
16. Consumo de fibras por habitante en Kg. (1957)	6.6	3.6	2.0	1.9	3.5
17. Porcent. de la pobl. que habita en casas servidas por agua por tubería	54.5 2/	47.8 15/	18.2 3/	6.6 4/	43.0 24/
18. Porcent. de votantes con respecto a mayores de 18 años. (Alred. de 1960) i/	65.2	43.8 19/	39.1 21/	33.9 5/	46.7 25/
19. Porcent. de votantes con respecto a electores. (Alrededor de 1960). i/	86.0	65.2 20/	78.1 21/	61.5 5/	74.7 26/
20. Porcent. de sindicalizados respecto a pobl. econ. activa. (1960) c/	26.2 18/	15.2	9.9	4.7	15.8 15/

Cuadro 6 (cont.)

Fuentes:

CEPAL: Boletín económico de América Latina (varios números).
Naciones Unidas: Anuario demográfico, 1963. Nueva York, 1964.
CEPAL: El desarrollo económico de América Latina en la postguerra.
OEA: América en cifras, 1961.
Y fuentes oficiales de los diversos países.

Notas metodológicas:

a/ El elemento de ponderación considerado para calcular los medios aritméticos para cada grupo de países fue la población en el año respectivo o en 1960, excepto en aquellos casos en que se mencione otro elemento de ponderación más conveniente.
b/ Se consideró como esperanza de vida, 54 años para Brasil. Las estimaciones daban 58 años.
c/ Se ponderó por la población economicamente activa.
d/ Se ponderó por el número de hombres economicamente activos.
e/ Se ponderó por la población de 15 años o más.
f/ Se ponderó por la población de 13 a 18 años.
g/ Se ponderó por la población de 19 a 22 años.
h/ Se ponderó por la población de 7 a 12 años.
i/ Se refiere a participación en elecciones parlamentarias varias. 1955-62.

Nota: Por falta de datos no se incluye a Paraguay y Cuba y se menciona información parcial para los siguientes casos:

1/ Diversos años de 1951 a 1955. 2/ No se incluye a Argentina y Venezuela. 3/ No se incluye a Ecuador, Brasil y Rep. Dominicana. 4/ No se incluye a Bolivia. 5/ No se incluye a Bolivia y Haití. 6/ No se incluye a Rep. Dominicana. 7/ No se incluye a Uruguay. 8/ No se incluye a Perú. 9/ No se incluye a Panamá, Colombia y Perú. 10/ No se incluye a Honduras. 11/ No se incluye a Colombia. 12/ No se incluye a Ecuador, Brasil, Guatemala, Nicaragua y Rep. Dominicana. 13/ No se incluye a Brasil. 14/ No se incluye a Brasil y Rep. Dominicana. 15/ No se incluye a Panamá. 16/ No se incluye a Haití. 17/ No se incluye a Brasil, Rep. Dominicana y Guatemala. 18/ No se incluye a Venezuela. 19/ No se incluye Costa Rica, Panamá, Colombia y Perú. 20/ No se incluye Costa Rica, Panamá y Perú. 21/ No se incluye Ecuador, Nicaragua, Rep. Dominicana y El Salvador. 22/ No se incluye Colombia, Ecuador, Brasil, Guatemala, Nicaragua, Rep. Dominicana, Bolivia y Haití. 23/ No se incluye Brasil y Haití. 24/ No se incluye Argentina, Venezuela, Panamá, Ecuador, Brasil, Rep. Dominicana, Bolivia. 25/ No se incluye Costa Rica, Panamá, Perú, Ecuador, Nicaragua, Rep. Dominicana, El Salvador, Bolivia y Haití. 26/ No se incluye Costa Rica, Panamá, Perú, Ecuador, Nicaragua, Rep. Dominicana, El Salvador, Bolivia y Haití.

/B. LA POBLACION

B. LA POBLACION

En esta parte se describe la situación demográfica de América Latina en el período 1965-1970 y se la compara con la que pudo existir alrededor de 1920. Existen muchos documentos que han tratado este tema en forma más extensa y profunda. En esta oportunidad se trata sólo de destacar los rasgos más importantes de la población de América Latina, integrada por las 20 repúblicas que aparecen en los cuadros incluidos más adelante.

Se pretenden dos objetivos fundamentales:

a) Conocer a nivel de la región los niveles de mortalidad y fecundidad; la estructura por edad y sexo, y las características económicas de la población.

b) Ilustrar acerca de las diferencias que presentan los países respecto a los aspectos demográficos mencionados en a).

Una vez logrado el primer objetivo, se está en condiciones de elaborar proyecciones de población por sexo y edad para la población de América Latina, considerada ahora como una sola unidad. El conocimiento de las diferencias entre los países, en cuanto a características demográficas - objetivo b) - pone en evidencia el carácter teórico que debe dársele a los estudios de población que se elaboren a nivel regional.

1. El número de habitantes, su evolución y perspectivas futuras

De acuerdo con las últimas estimaciones disponibles,[1/] la población de las 20 repúblicas latinoamericanas, alcanzaba a mediados de 1967, a 251 millones de personas, de las que 173 millones, esto es, el 69 por ciento, pertenecían a los países sudamericanos.

Una visión clara de la evolución desde 1920 de la población de América Latina puede tenerse al examinar el gráfico 1.

El ritmo de crecimiento, es decir la tasa anual de crecimiento, ha venido en ascenso persistente desde comienzos de siglo. En el gráfico puede verse que es especialmente importante el incremento de la tasa, ocurrido

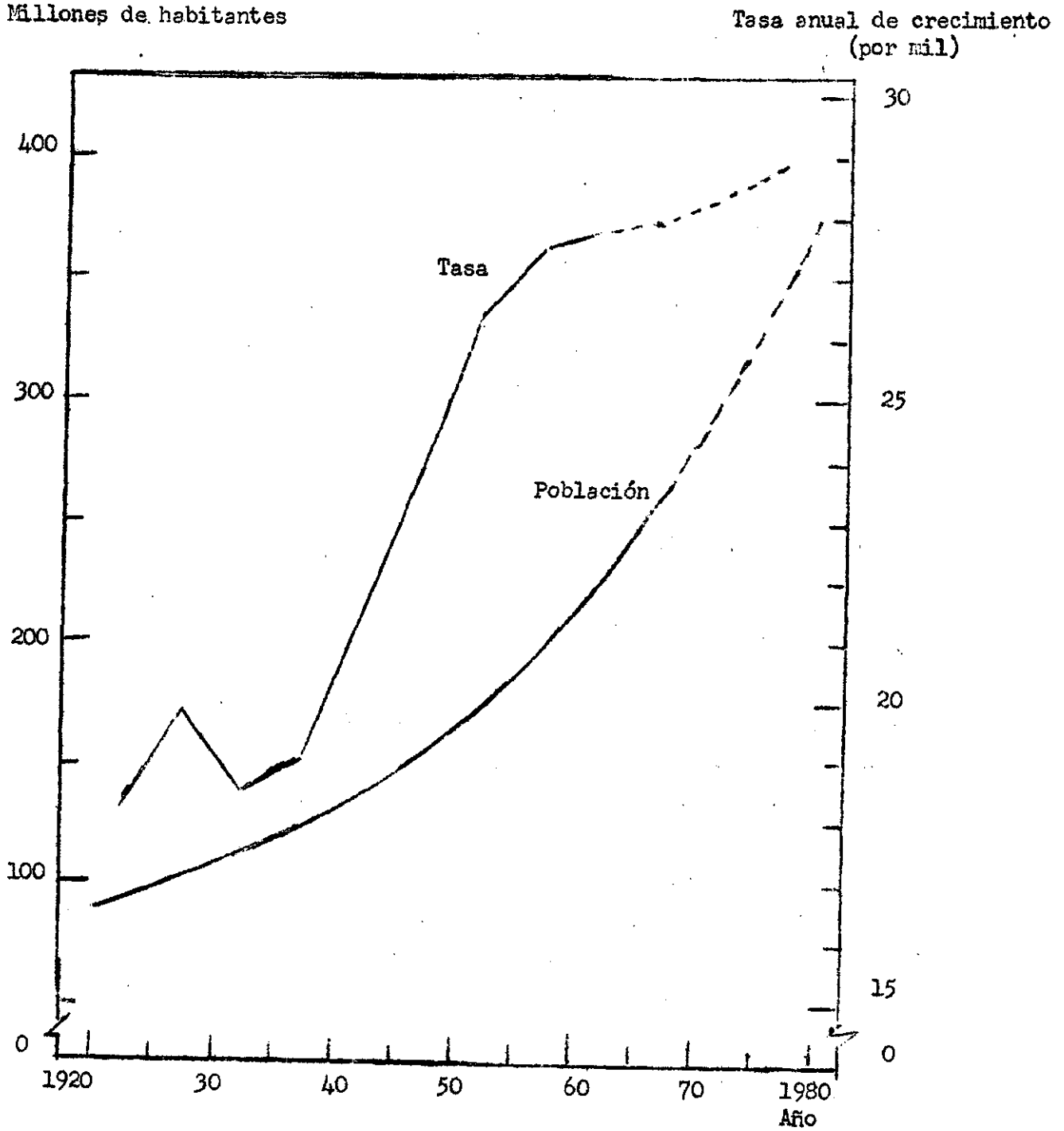
---

1/ CELADE, Boletín Demográfico, año 1, Vol. 1.

/Gráfico 1

Gráfico 1

CRECIMIENTO DE LA POBLACION DE AMERICA LATINA, 1920-1980



/entre 1940

entre 1940 y 1960. Pasó de un valor de 1.9 por mil a 2.8 por mil anual aproximadamente. Para el período 1960-1970 se ha estimado que el valor de la tasa permanecerá estabilizado en unos 2.8 por mil anual.

Si se examinan las cifras de población por países se advierte que hay diferencias notables en el crecimiento, y que estas diferencias han venido cambiando con el tiempo. Los cuadros 1 y 2 ilustran sobre los cambios de las tasas de crecimiento por países. Cabe hacer notar que las altas tasas de crecimiento que se observan para Argentina y Cuba en la época 1920-25 están determinadas en parte por la importante contribución que significó para esos países la inmigración internacional.

Cuadro 7

TASAS DE CRECIMIENTO DE LOS PAISES DE AMERICA LATINA
1920-1925 Y 1965-1970

Países	Tasas anuales de crecimiento por mil 1920-1925	1965-1970
Argentina	31.2	12.9
Bolivia	10.6	24.9
Brasil	20.9	28.1
Colombia	20.1	28.9
Chile	16.0	25.2
Ecuador	11.5	33.5
Paraguay	23.2	31.6
Perú	14.6	30.7
Uruguay	19.9	12.3
Venezuela	19.1	35.1
Costa Rica	16.0	38.5
El Salvador	21.6	33.4
Guatemala	11.0	28.0
Honduras	19.2	33.3
Nicaragua	14.1	29.6
Cuba	26.2	19.8
Haití	12.4	24.6
México	9.5	34.2
Panamá	15.7	32.7
Rep. Dominicana	19.7	35.0
Total América Latina	18.5	28.1

/Cuadro 8

Cuadro 8

DISTRIBUCION DE LOS PAISES SEGUN SUS TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO EN DOS QUINQUENIOS: 1920-1925 Y 1965-1970

Tasas anuales de crecimiento (por mil)	Período en que fueron alcanzadas 1920-1925	1965-1970
35.0 - 39.9		Costa Rica, Venezuela, Rep. Dominicana
30.0 - 34.9	Argentina	Ecuador, Paraguay, Perú, El Salvador, Honduras, México, Panamá
25.0 - 29.9	Cuba	Brasil, Colombia, Chile, Guatemala, Nicaragua
20.0 - 24.9	Brasil, Colombia, Paraguay, El Salvador	Bolivia, Haití
15.0 - 19.9	Chile, Uruguay, Venezuela, Costa Rica, Honduras, Panamá, Rep. Dominicana	Cuba
10.0 - 14.9	Bolivia, Ecuador, Perú, Guatemala, Nicaragua, Haití	Argentina, Uruguay
5.0 - 10.0	México	

2. La fecundidad en América Latina, su evolución y perspectivas futuras

Las estimaciones sobre la tasa bruta anual de natalidad para el período 1965-1970, dan un promedio para las 20 repúblicas del orden del 39 por mil. La estimación para el total mundial en ese mismo período, fue de 32.9.[1/] Las regiones africanas y las del sur de Asia superaban en natalidad a los países de América Latina, de acuerdo a esas mismas estimaciones.[1/]

Se puede estimar que los 20 países latinoamericanos, en base a una estimación derivada de los datos disponibles para Brasil y Argentina que en 1920 representaban el 43 por ciento del total de la población de América

1/ Naciones Unidas, Perspectivas de la población mundial, ST/SOA/Series A/41.

/Latina, tenían

Latina, tenían hacia 1920 una tasa bruta de natalidad del orden del 45 por mil. Esta estimación es coherente con el nivel de mortalidad y la tasa de crecimiento estimada para esa época en la región.

La diferencia entre la natalidad de 1920 y la del período 1965-1970 señala un descenso al que han contribuido especialmente Argentina, Uruguay y Cuba. Recientemente Chile y tal vez Brasil han mostrado también una tendencia al descenso en las tasas de natalidad. En el cuadro 9 se presentan estimaciones de las tasas brutas anuales de natalidad para el quinquenio 1965-1970.

Cuadro 9

AMERICA LATINA: TASAS BRUTAS DE NATALIDAD, MORTALIDAD Y TASAS DE CRECIMIENTO NATURAL, POR PAISES, 1965-1970

(Tasas anuales por mil habitantes)

País	Natalidad	Mortalidad	Crecimiento natural
América Latina	38.6	10.5	28.1
Argentina	20.9	8.0	12.9
Bolivia	44.0	19.1	24.9
Brasil	38.6	10.5	28.1
Colombia	40.7	11.8	28.9
Chile	35.4	10.2	25.2
Ecuador	45.4	11.9	33.5
Paraguay	42.2	10.6	31.6
Perú	41.8	11.1	30.7
Uruguay	20.9	8.6	12.3
Venezuela	43.7	8.6	35.1
Costa Rica	45.9	7.4	38.5
El Salvador	47.2	13.8	33.4
Guatemala	44.8	16.8	28.0
Honduras	50.2	16.9	33.3
Nicaragua	46.0	16.4	29.6
América Central	46.6	15.0	31.6
Cuba	27.3	7.5	19.8
Haití	44.4	19.8	24.6
México	43.1	8.9	34.2
Panamá	41.1	8.4	32.7
Rep. Dominicana	46.9	11.9	35.0

/3. La mortalidad

3. La mortalidad en América Latina, su evolución y perspectivas futuras

En su conjunto América Latina ha alcanzado una tasa bruta de mortalidad relativamente baja, en términos de los países más desarrollados. La estimación de está medida para el período 1965-1970 es de 10 por mil aproximadamente. Sobre la base de los datos disponibles se puede pensar que en la mayoría de los países de la región la tasa bruta anual de mortalidad hacia 1920-1925 llegaba a unos 25-30 por mil. Los casos de Argentina y Uruguay y tal vez Cuba, constituían excepciones de dichos niveles, pues sus tasas se estiman en alrededor de un 13 por mil.[1/]

No es esta medida el mejor indicador de la evolución de la mortalidad. Como toda tasa bruta está afectada por la composición por edades de la población y aunque durante el período que se analiza, 1920-1965, no hay cambios sustanciales en las estructuras por edad y sexo en el conjunto de los países (como se verá más adelante), es más adecuado examinar la evolución de la mortalidad utilizando la esperanza de vida al nacer, que se encuentra no influida por los efectos de la composición por edades de la población.

Las estimaciones de la esperanza de vida al nacer para el conjunto de las 20 repúblicas, derivadas de las cifras que aparecen en el Boletín demográfico Nº 1 [2/] alcanzan a 57.5 años para hombres y 62.7 años para mujeres. Se notan grandes variaciones entre los países y el cuadro 10 ilustra el fenómeno.

A diferencia de la fecundidad, la mortalidad ha presentado un descenso marcado y sostenido durante el período 1920-1965. La ganancia en años de vida se aceleró considerablemente a partir de 1940. Desde 1940 son varios los países en que las ganancias promedios anuales en la esperanza de vida al nacimiento alcanzan a 1 año y a veces más de un año. A título de ejemplo se inserta el cuadro 11.[3/]

1/ CELADE A/48, La población de América Latina en el Siglo XX, Carmen Miró.

2/ CELADE, Boletín demográfico, año 1, Vol. 1.

3/ Jorge Somoza, Tendencias de la mortalidad y la esperanza de vida en América Latina, Fundación Milbank Memorial, Volumen XLIII, Nº 4.

/Cuadro 10

Cuadro 10

ESPERANZA DE VIDA AL NACIMIENTO EN LOS PAISES DE AMERICA LATINA ALREDEDOR DE 1965-1970

País	Esperanza de vida al nacimiento (ambos sexos)
Argentina	67.8
Bolivia	45.3
Brasil	59.0
Colombia	55.0
Chile	61.1
Paraguay	52.0
Perú	54.0
Uruguay	71.9
Venezuela	63.2
Costa Rica	65.8
El Salvador	56.3
Guatemala	48.7
Honduras	49.6
Nicaragua	47.9
Cuba	67-71
Haití	48.1
México	62.4
Panamá	64.3
Rep. Dominicana	54.5
América Latina	60.1

Cuadro 11

VARIACION DE LAS ESPERANZAS DE VIDA AL NACER EN TRES PAISES SELECCIONADOS, ALREDEDOR DE 1920 A 1940 Y 1960

País	Período de referencia	Esperanza de vida al nacer	
		Hombres	Mujeres
Argentina	1914	46.9	48.9
	1946-1948	58.7	63.0
	1959-1961	63.1	68.9
Chile	1919-1922	30.9	32.2
	1939-1942	40.7	43.1
	1960-1961	54.4	59.9
México	1930	32.4	34.1
	1940	37.9	39.8
	1959-1961	57.6	60.3

/4. Las migraciones

4. Las migraciones internacionales en América Latina

A comienzos de siglo significaron aportes sustanciales en el crecimiento de algunos países en especial para Argentina, Uruguay y Cuba. Se dispone de algunas estimaciones para los treinta primeros años de este siglo, sobre la inmigración hacia Argentina, Uruguay, Chile, Brasil y Cuba, que alcanza a cerca de 6 millones 400 mil personas. Es probable que otros países latinoamericanos en ese mismo período hayan recibido contingentes de migrantes, acaso de menor importancia, pero no hay registros como para comprobar este hecho.

Hacia la década de 1950-1960 se observó, en Argentina, Brasil y Venezuela especialmente, un flujo de inmigrantes que no alcanzó importantes niveles en términos relativos. Se puede concluir por lo tanto, que las inmigraciones a nuestros países no constituye un aporte significativo al crecimiento actual de la población.

5. La estructura por edad y sexo de la población de América Latina

Considerando que el crecimiento de la población es el primer efecto de la acción conjunta de la fecundidad, mortalidad e inmigraciones, se describe a continuación la segunda consecuencia, esto es: la estructura por edad y sexo de la población.

Se presenta en el cuadro 12 que sigue la estructura por grandes grupos de edad de América Latina en su conjunto, y para ilustrar sobre las diferencias que se observan entre los países se incluyen las estructuras por edad de dos casos extremos, Argentina por una parte y Costa Rica por otra.

Las tendencias observadas durante el período 1920-1965 de la fecundidad y mortalidad han causado, por una parte, un rejuvenecimiento de la población en América Latina, esto es, ha aumentado levemente la proporción de población de menos de 15 años y por otra un ligero envejecimiento, es decir, se produjo en ese período un aumento de la proporción de personas de edades avanzadas, como se puede observar en el cuadro 13.

De seguir las actuales condiciones de fecundidad y si el descenso de la mortalidad siguiese tendencias más moderadas que las registradas en períodos anteriores cabe esperar que la actual estructura por edad de la

/Cuadro 12

Cuadro 12

ESTRUCTURA POR GRANDES GRUPOS DE EDAD EN AMERICA LATINA, ARGENTINA Y COSTA RICA, 1965

Grupos de edad	América Latina	Argentina	Costa Rica
0-14	42.5	29.9	48.2
15-64	54.0	63.8	48.8
65 y más	3.5	6.3	3.0
Total	100.0	100.0	100.0

Cuadro 13

ESTRUCTURA POR GRANDES GRUPOS DE EDAD EN AMERICA LATINA ALREDEDOR DE 1920, Y EN 1965

Grupos de edad	1920	1965
	(porcentajes)	
0-15	40.7	42.5
15-59	54.7	51.9
60 y más	4.6	5.6
Total	100.0	100.0

población sufra escasa variación. Si, en cambio, los niveles de fecundidad se alteran produciéndose descensos inmediatos y sustanciales, la consecuencia será una disminución en términos absolutos y relativos de la población infantil. Si la tendencia descendente de la fecundidad se mantiene por unos 15 años al cabo de ellos habrá una proporción menor de población de 0-15 años que la que había al iniciarse el descenso.

/6. Urbanización

6. Urbanización en América Latina y perspectivas

Definiendo el grado de urbanización como la proporción de la población que reside en núcleos de 2 000 y más habitantes se ha estimado que la urbanización en 1965 alcanzó aproximadamente 50 por ciento. Alrededor de ese promedio hay grandes fluctuaciones, desde 14 por ciento estimado para Haití hasta 76 por ciento estimado para ese mismo año en Uruguay.

El proceso de urbanización, esto es el aumento de la proporción antes mencionada, ha sido diferente entre los 20 países latinoamericanos, hay indicios que en algunos países como Argentina, Uruguay, Cuba y Chile, la urbanización se inició a fines del siglo pasado, acelerándose el proceso después de 1930.[1/] En cambio, otros países han presentado un grado de urbanización muy bajo durante las primeras décadas de este siglo. En el cuadro 14 se presenta la evolución del grado de urbanización en los diferentes países de América Latina y una estimación hacia 1980 basada en la hipótesis que contienen las tendencias verificadas en el pasado cercano.

El interés de estudiar la población según su residencia urbana o rural, deriva del hecho de que ambas poblaciones, la urbana y la rural, difieren en sus características demográficas económicas y sociales.

Los indicadores demográficos que se han dado para la población total de los países latinoamericanos representan un promedio de las condiciones de las dos áreas. Sólo con el propósito de ilustrar sobre el sentido de las diferencias entre las características demográficas urbanas y rurales se dan a continuación algunas cifras correspondientes, en algunos casos, a áreas urbanas y rurales de un mismo país, y en otros, a países con diferentes niveles de urbanización.

En todos los casos se verifica que el número de hijos nacidos vivos al término de la vida fértil de la mujer es mayor en el campo que en las áreas urbanas. Este hecho es de por sí importante porque de continuarse el proceso de urbanización a que se ha hecho mención anteriormente cabe suponer que al cabo de cierto período, en el que se verifique la adaptación a las nuevas formas de vida en la ciudad, la tasa bruta de natalidad sufra una disminución.

1/ Carmen Miró, La población de América Latina en el Siglo XX, CELADE A/48

/Cuadro 14

Cuadro 14

PROYECCION DE LA URBANIZACION EN LOS PAISES DE AMERICA LATINA
1950-1980

País	Porcentaje de población en núcleos de 2 000 y más habitantes						
	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980
Argentina	62.2	69.3	72.6	75.3	77.6	79.7	81.5
Bolivia	25.9	27.5	29.9	32.5	35.5	38.7	41.9
Brasil	30.8	35.7	40.2	44.3	47.8	51.0	54.0
Colombia	35.1	40.9	46.3	51.3	55.9	60.2	64.3
Chile	55.8	59.6	63.8	67.3	70.6	73.7	76.4
Ecuador	27.3	30.2	36.1	42.5	48.3	53.4	57.9
Paraguay	28.0	28.7	29.9	31.9	34.6	37.7	41.2
Perú	31.2	34.0	38.7	44.1	49.2	53.9	58.2
Uruguay	67.1	70.9	74.0	76.4	78.6	80.6	82.4
Venezuela	48.7	56.5	62.9	67.8	72.1	75.9	79.2
Costa Rica	29.1	30.2	31.3	32.4	33.8	35.7	38.3
El Salvador	27.6	28.8	31.4	34.3	38.0	42.1	46.3
Guatemala	24.1	26.1	27.3	28.5	30.1	32.3	35.1
Honduras	17.4	18.3	20.8	24.0	27.8	31.9	36.2
Nicaragua	28.1	31.0	33.8	36.5	39.4	42.7	46.7
Cuba	48.9	52.4	55.8	58.7	61.3	63.6	65.7
Haití	10.0	10.8	12.4	14.7	17.6	21.2	25.3
México	46.1	50.0	54.0	58.0	61.8	65.4	68.8
Panamá	35.4	38.9	42.4	46.4	50.4	54.3	58.1
Rep. Dominicana	21.5	24.7	28.8	33.5	38.3	43.0	47.7
Total América Latina	39.1	43.2	47.2	50.9	54.4	57.6	60.7

Cuadro 15

PROMEDIO DE HIJOS NACIDOS VIVOS POR MUJER AL TERMINO DE SU VIDA FERTIL EN ALGUNOS PAISES LATINOAMERICANOS, SEGUN RESIDENCIA URBANA Y RURAL

País y año	Grupo de edad	Total	Urbana	Rural
Brasil (1950)	45-49	6.2	4.9	7.3
Cuba (1953)	45-49	3.9	3.1	5.8
México (1960)	40-49	5.0	4.4	5.7
Panamá (1950)	45-49	5.0	3.6	6.1

/En el

En el cuadro 16 se puede observar las variaciones de la tasa de mortalidad infantil ante cambios en el grado de urbanización.

Cuadro 16

MORTALIDAD INFANTIL DE ALGUNOS PAISES LATINOAMERICANOS SELECCIONADOS

País y año	Grado de urbanización	Mortalidad infantil (tasa por mil nacidos vivos)
Argentina 1960	72.6	58.7
México 1960	54.0	74.2
Brasil 1960	40.2	110.1
Haití 1960	12.4	170.5

Cuadro 17

TASA ANUAL DE CRECIMIENTO DE LA POBLACION URBANA Y DE LA RURAL PARA ALGUNOS PAISES SELECCIONADOS, 1965-1970

País	Tasa anual de crecimiento (por mil)	
	Urbana	Rural
América Latina	4.13	1.37
Argentina	2.07	0.50
Brasil	4.34	1.50
Venezuela	4.73	0.64
México	4.66	1.54
El Salvador	5.33	2.13

/7. La mano

7. La mano de obra

La participación de la población latinoamericana en actividades económicas presenta características propias de los países en proceso de desarrollo, esto es, se inicia la actividad a edades muy jóvenes, 10 a 14 años, y los retiros se producen a edades avanzadas. Las condiciones son diferentes para hombres y mujeres y son también diferentes entre países. La población económicamente activa (PEA) en los diversos países latinoamericanos representaba en 1960 alrededor de un tercio de la población total. Esta proporción sube a algo más de 40 por ciento en los países industrializados lo cual obedece, en parte, a la relativa juventud de la población latinoamericana así como también a la escasa participación de la mujer en la actividad económica.

Se presenta a continuación las tasas de participación por edades y sexo en América Latina estimadas alrededor de 1960 y se las compara con las que corresponden a países industrializados (promedio de 21 países con menos de 35 por ciento de hombres activos ocupados en la agricultura y actividades anexas y promedio de 14 países con esas mismas condiciones para las mujeres.[1/]

Como puede observarse en el cuadro 18 las diferencias en cuanto a la participación por edad es notable en los grupos extremos especialmente en el caso de los hombres: 12 años y mayores de 65 años. La mayor diferencia de las tasas por edad en el caso de las mujeres está en el grupo 20-24 años donde se observa que en los países industrializados trabajan dos mujeres por cada una de la misma edad que trabaja en América Latina.

Es interesante señalar las características generales que acompañan la evolución de la PEA cuando un país se desarrolla económica y socialmente:

Debe esperarse que la urbanización cuando está acompañada por un mayor grado de desarrollo, de modernización, de facilidades para recibir instrucción, de participación en actividades no primarias, de beneficios de seguros sociales, etc., baje el nivel de participación de la población masculina especialmente en los grupos extremos. Esto significaría que a medida que un país se urbanice en el sentido mencionado, la PEA masculina pueda estar creciendo a un ritmo menor que la población total.

1/ Naciones Unidas, Aspectos demográficos de la mano de obra. Informe N° 1. Participación en las actividades económicas por sexo y edad, ST/SOA/Serie A/33.

/Cuadro 18

Cuadro 18

TASAS DE PARTICIPACION POR EDADES Y SEXO ESTIMADAS PARA AMERICA LATINA ALREDEDOR DE 1960 Y PARA PAISES INDUSTRIALIZADOS

Grupos de edad	Hombres: América Latina	Hombres: Países industrializados	Mujeres: América Latina	Mujeres: Países industrializados
	(tasas por cien)			
10-14	20.0	4.1	5.7	2.4
15-19	72.0	72.4	23.8	53.6
20-24	92.9	91.5	25.3	51.9
25-29	97.0	96.7	20.6	30.3
30-34	97.9		18.6	
35-39	98.0	97.6	17.7	28.3
40-44	97.4		17.7	
45-49	96.6	95.9	17.1	28.1
50-54	94.5		16.3	
55-59	90.4	85.6	14.7	20.8
60-64	84.6		12.9	
65 y más	67.1	37.7	9.4	7.1

El efecto para la PEA femenina es inverso: a medida que un país se urbaniza habrá mayor participación en actividades económicas.

Sin embargo, en América Latina lo anterior no condice con la experiencia histórica pues la PEA y la población total crecen a un ritmo parecido, siendo el de la PEA ligeramente inferior. Sobre esta base para 1960 y 1980,[1/] los

1980,[1/] los resultados deben considerarse como órdenes de magnitud de la PEA, pues los cálculos se realizaron a partir de las informaciones que se encontraban disponibles (8 países: Argentina, Brasil, Chile, El Salvador, México, Panamá, Perú y Venezuela; el resto de los países fue asimilado a uno de los 8 anteriores atendiendo principalmente a sus características demográficas).

Las estimaciones que se presentan supone que las tasas de actividad permanecerán inalteradas en el futuro. Para avalar la hipótesis puede señalarse que la estructura por edad de las tasas de participación no han mostrado variaciones importantes en las últimas décadas, en especial en el caso de los hombres. La participación femenina en actividades económicas, muy baja frente a los países industrializados, está determinada por factores más complejos que dificultan hacer una estimación de su posible variación.

Los resultados se resumen en el cuadro 19 que sigue:

Cuadro 19

ESTIMACIONES DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA PARA AMERICA LATINA EN 1960, 1970 Y 1980. TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO PARA LA POBLACION TOTAL Y LA ACTIVA

Año	Población económicamente activa (en miles)	Tasas anuales de crecimiento Población total (porcentaje)	PEA América Latina (porcentaje)
1960	68 028	2.81	2.51
1970	90 180	2.86	2.87
1980	121 872	2.88	2.92

Es posible descomponer el crecimiento anual de la PEA en las tres partes que lo integran: a) Entradas a la actividad económica, b) salidas de la actividad por retiro y c) muertes de personas activas. Se presentan

1/ Aspectos demográficos de la población económicamente activa en América Latina. (Notas preparadas por Jorge Somoza en colaboración con CELADE.)

/los resultados

los resultados sobre las entradas anuales por sexo y edad para los años de estimación: 1960, 1970 y 1980. En el cuadro 21 figuran resultados similares para las salidas por retiro. El tercer componente, las muertes de personas activas, no tiene la significación económica de las anteriores y no se ha incluido en el cuadro.

Cuadro 20

AMERICA LATINA: POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA, ENTRADAS ANUALES POR GRUPOS DE EDAD. AÑOS 1960, 1970, 1980. VALORES ABSOLUTOS Y DISTRIBUCIONES PORCENTUALES

Grupos de edad	Valores absolutos			Distribuciones porcentuales		
	1960	1970	1980	1960	1970	1980
	(en miles)					
a) Hombres						
10-14	1 223.5	1 696.8	2 238.6	57.17	56.88	56.01
15-19	754.5	1 067.7	1 451.8	35.25	35.79	36.32
20-24	127.7	174.2	245.1	5.97	5.84	6.13
25-29	29.3	38.0	52.7	1.37	1.27	1.32
30-34	4.9	6.3	8.6	0.23	0.21	0.21
35-39	0.3	0.1	0.2	0.01	0.01	0.01
Total	2 140.2	2 983.1	3 997.0	100.00	100.00	100.00
b) Mujeres						
10-14	429.3	590.4	784.5	70.82	71.29	72.00
15-19	166.8	224.0	286.6	27.52	27.05	26.30
20-24	2.2	3.2	4.4	0.37	0.38	0.40
35-39	4.0	5.3	7.1	0.65	0.64	0.66
40-44	3.0	4.1	5.4	0.49	0.49	0.50
45-49	0.8	1.1	1.3	0.13	0.14	0.12
50-54	0.1	0.1	0.2	0.02	0.01	0.02
Total	606.2	828.2	1 089.5	100.00	100.00	100.00

/Cuadro 21

Cuadro 21

AMERICA LATINA: POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA. RETIROS ANUALES POR GRUPOS DE EDAD. AÑOS 1960, 1970, 1980. VALORES ABSOLUTOS Y DISTRIBUCIONES PORCENTUALES

Grupos de edad	Valores absolutos			Distribuciones porcentuales		
	1960	1970	1980	1960	1970	1980
		(en miles)				
a) Hombres						
35-39	2.6	3.0	3.8	1.29	1.13	1.07
40-44	6.9	9.0	11.3	3.50	3.43	3.22
45-49	14.7	18.1	22.4	7.41	6.94	6.39
50-54	29.2	34.4	45.1	14.78	13.19	12.86
55-59	32.6	40.5	52.2	16.48	15.52	14.90
60-64	27.4	35.9	45.8	13.85	13.77	13.07
65 y más	84.4	120.2	170.1	42.69	46.02	48.49
Total	197.8	261.1	350.7	100.00	100.00	100.00
b) Mujeres						
20-24	57.9	76.7	101.0	27.72	29.94	27.76
25-29	60.5	66.5	105.9	28.93	25.96	29.11
30-34	26.5	27.5	43.4	12.66	10.73	11.92
35-39	6.0	6.2	9.1	2.87	2.42	2.49
40-44	4.2	5.6	6.3	2.00	2.19	1.74
45-49	7.7	10.2	11.9	3.70	3.98	3.28
50-54	11.0	14.4	18.7	5.26	5.61	5.15
55-59	10.7	14.4	19.4	5.12	5.61	5.32
60-64	9.8	13.5	17.5	4.68	5.27	4.81
65 y más	14.8	21.1	30.7	7.06	8.27	8.42
Total	209.1	256.1	363.9	100.00	100.00	100.00

/Anexo al

Anexo al Capítulo II

A. PROCEDIMIENTO PARA EL CALCULO DE LA DESOCUPACION

1. Introducción

Se han reconocido las siguientes categorías de subempleo:

a) Subempleo visible: comprende las personas que involuntariamente trabajan a tiempo parcial o durante períodos inferiores al nominal de trabajo.

b) Subempleo invisible: cuando el tiempo que trabaja no es anormalmente reducido pero cuyo empleo es inadecuado en otros aspectos, tales como:

Subempleo encubierto

i) cuando su trabajo no permite la plena utilización de sus mejores calificaciones o de su principal capacidad,

ii) cuando los ingresos que obtiene el empleo son anormalmente reducidos

Subempleo potencial

iii) cuando está empleado en un establecimiento o unidad económica cuya productividad es anormalmente baja.[1/]

En el cálculo que se ha efectuado se incluyen las categorías a) y b) iii) aunque se adoptaron criterios específicos en ciertos grupos de actividad que se detalla más adelante.

En términos generales se procedió de la siguiente manera:

De la población económicamente activa se separaron los niños de 10 a 14 años de edad registrados en los datos censales como personas que trabajan. Se los distribuyó entre el sector agropecuario y el sector servicios y se los consideró desocupados en un 100 por ciento. El hecho que motivó esta decisión es que si sus padres ganaran un ingreso estable estos niños no se encontrarían en el mercado de trabajo sino recibiendo educación.

1/ Medición del subempleo. Conceptos y métodos. Undécima Conferencia Internacional de Estadígrafos del Trabajo OIT, Ginebra 1966, página 17.

/Se definieron

Se definieron ciertos grupos en la categoría de subempleados, según se detalla más adelante y a partir de ellos se procedió a calcular el número de desempleados equivalentes que tal subocupación implica.

Para ello se tomó el estrato inmediato superior como base de referencia y se calculó, dentro del estrato inferior, el número de personas requeridas para que con la productividad del grupo de referencia permaneciera invariable su nivel de producción. El excedente es lo que se denominó "desocupados equivalentes". En términos algebraicos el procedimiento es:

$$D = S\left(1 - \frac{q_s}{q_n}\right) \quad \text{donde:}$$

D = desocupación equivalente, número de personas

S = subocupados

q_s = producto per capita del grupo subocupado

q_n = producto per capita del grupo de referencia

Se efectuaron cálculos separados para los sectores agropecuarios, minería, industrial, comercio y finanzas, servicios que en 1960 concentraban el 85 por ciento de la población económicamente activa de América Latina y que se pasa a detallar a continuación.

2. Sector agropecuario

Los datos básicos se tomaron de FAO [1/] que clasificó las explotaciones en las siguientes categorías:

i) Subfamiliares: son las explotaciones cuyas tierras son insuficientes para satisfacer las necesidades básicas de una familia de acuerdo a los niveles locales, así como para proveer empleo remunerativo durante todo el año a la misma familia poseedora de una capacidad de trabajo de dos hombre-año con el nivel tecnológico que prevalece en la región.

1/ Arthur L. Domike y Solón Barraclough, Evolución y reforma de la estructura agraria en América Latina, FAO, Santiago 1966, páginas 14-15.

/ii) Familiares:

ii) Familiares: explotaciones con suficiente superficie para satisfacer las necesidades básicas de una familia y que proveen empleo remunerativo de 2 a 3.9 hombre-año, con el supuesto de que la mayor parte del trabajo es realizado por miembros de la familia.

iii) Multifamiliares medianas: explotaciones con suficiente tierra para proveer trabajo productivo a 4 a 12 hombres-año.

iv) Multifamiliares grandes: explotaciones lo bastante grandes para suministrar trabajo a más de 12 personas.

Se consideró que todas las personas ocupadas en explotaciones subfamiliares se encontraban en situación de subempleo; para efectuar el cálculo de la desocupación equivalente se tomó como base de referencia a las explotaciones familiares. Los datos básicos de que se partió figuran en el cuadro 1. A estos se aplicaron los datos de población económicamente activa del sector agrícola (excluyendo previamente a los niños de 10 a 14 años) y del producto en dólares a los efectos de obtener una medida del producto por unidad de mano de obra según tipo de explotación, según se puede ver en el cuadro 2.

Cuadro 1

SECTOR AGROPECUARIO: PRODUCCION Y OCUPACION

Países	UNIDADES				
			Multifamiliares		
	Subfamiliares	Familiares	Medianas	Grandes	Total
	Proporción de la ocupación (porcentajes)				
Argentina (1960)	30	49	15	6	100
Brasil (1950)	11	26	42	21	100
Colombia (1960)	58	31	7	4	100
Chile (1955)	13	28	21	38	100
Guatemala (1950)	68	13	12	7	100
	Proporción del valor de la producción (porcentajes)				
Argentina (1960)	12	47	26	15	100
Brasil (1950)	3	18	43	36	100
Colombia (1960)	21	45	19	15	100
Chile (1955)	4	16	23	57	100
Guatemala (1950)	30	13	36	21	100

Fuente: Arthur L. Domike y Solón Barraclough. Evolución y reforma de la estructura agraria en América Latina, FAO, Santiago 1965, páginas 14-15.

/Cuadro 2

Cuadro 2

SECTOR AGROPECUARIO: PRODUCCION, OCUPACION Y PRODUCTO POR UNIDAD DE MANO DE OBRA, 1960

Países	UNIDADES				
			Multifamiliares		
	Subfamiliares	Familiares	Medianas	Grandes	Total
		Miles de personas ocupadas			
Argentina	458	748	229	92	1 527
Brasil	1 148	2 714	4 386	2 193	10 441
Colombia	1 373	734	166	94	2 367
Chile	90	193	145	261	689
Guatemala	401	77	73	40	591
		Producto bruto anual millones de dólares			
Argentina	369	1 445	799	461	3 074
Brasil	207	1 243	2 970	2 487	6 907
Colombia	399	855	362	285	1 901
Chile	18	70	101	249	438
Guatemala	104	45	124	73	346
		Producto anual por persona activa, dólares			
Argentina	806	1 931	3 489	5 010	
Brasil	180	457	677	1 134	
Colombia	290	1 164	2 180	3 032	
Chile	200	362	690	957	
Guatemala	259	584	1 698	1 825	

A partir de los datos anteriores se procedió a hacer el cálculo del subempleo y de la desocupación equivalente para los países en que se disponía de información.

En el cuadro 3 se resume la elaboración del subempleo con la variante de que se incorporó México que surge como promedio entre Argentina y Brasil.

En el cuadro 4 se hace el cálculo de la desocupación equivalente y en el 5 se agregan los niños y la desocupación visible.

Finalmente en el cuadro 6 se presentan los valores que corresponden a América Latina.

/Cuadro 3

Cuadro 3

SECTOR AGROPECUARIO: SUBEMPLEO, 1960

(Miles de personas)

Países	Niños ocupados en el sector (a)	Desempleo visible (b)	Subempleo encubierto (c)	Total (a+b+c) (d)	Población económicamente activa (e)	Coeficiente de subempleo (d/e) %
Argentina	60	95	458	613	1 587	38.6
Brasil	1 291	703	1 148	3 142	11 732	26.8
México	420	467	1 145	2 032	6 145	33.1
Chile	30	35	90	155	719	21.6
Colombia	180	127	1 373	1 680	2 547	66.0
Guatemala	80	34	401	515	671	76.7

A los efectos de llenar la falta de cobertura en los datos disponibles se tuvo que hacer las siguientes hipótesis: el promedio de Chile y Colombia se asignó al grupo II 1/ de países y Guatemala se consideró representativo del grupo III. Estas hipótesis aparecen como razonables si se considera que no hay diferencias muy grandes entre los resultados numéricos del desempleo de los grupos II y III.

Cuadro 4

SECTOR AGROPECUARIO: DESOCUPACION EQUIVALENTE
HIPOTESIS I (PRODUCTO UNITARIO NORMAL MINIMO: UNIDAD FAMILIAR), 1960

Países	Producto unitario normal mínimo anual (a)	Producto unitario en unidades subfamiliares (millones) (b)	Unidades subfamiliares: Ocupaciones requeridas (c)=(b)/(a)	Unidades subfamiliares: Ocupaciones actuales (d)	Desocupación (e)=(d)-(c)
	Dólares		Miles de personas		
Argentina	1 931	369	191	458	267
Brasil	457	207	452	1 148	696
Colombia	1 164	399	342	1 373	1 031
Chile	362	18	49	90	41
Guatemala	584	104	178	401	223

1/ Los países que forman parte de cada grupo se indican en el Capítulo II.

/Cuadro 5

Cuadro 5

SECTOR AGROPECUARIO: DESEMPLEO

(Miles de personas)

	Niños edad 10-14 años (1)	Desempleo visible (2)	Desempleo equivalente (3)	Total	Subempleo (sin computar (1) y (2)) (4)	Población económicamente activa (5)
Argentina	60	95	267	422	458	1 587
Brasil	1 291	703	696	2 690	1 148	11 732
Colombia	180	127	1 031	1 338	1 373	2 547
Chile	30	35	41	106	90	719
Guatemala	80	34	223	337	401	671

Cuadro 6

SECTOR AGROPECUARIO: DESEMPLEO EQUIVALENTE POR GRUPOS DE PAISES

	Ponderación		Subempleo	Desempleo equivalente
Grupo I	100.0	61.3	29.7	24.1
Argentina	8.2		38.6	26.6
Brasil	60.3		26.8	22.9
México	31.5		33.1	25.6
Grupo II	100.0	25.7	56.2	44.2
Chile	22.0		21.6	14.6
Colombia	78.0		66.0	52.5
Grupo III	-	13.0	76.7	50.1
Guatemala	-		76.7	50.1
América Latina	-	100.0	42.6	32.6

Como se puede apreciar en Brasil se registra un desempleo equivalente menor al de Argentina, a pesar de que aparentemente tendría que ocurrir lo contrario. Estos resultados provienen de las hipótesis que se tomaron y de las definiciones por tipos de explotación. En efecto, los "niveles locales" a que se refiere la definición de subfamiliar varían de país a país. Probablemente el nivel subfamiliar de Argentina sería comparable a niveles familiares de Brasil. A título ilustrativo cabe mencionar que cuando se

/adopta para

adopta para Brasil la explotación multifamiliar mediana como base de referencia, el 22.9 por ciento de desocupación equivalente del cuadro 1 se transforma en 31.5 por ciento.

Algo similar a lo mencionado para Brasil ocurre con el caso de Chile. El cambio de la base de referencia hace pasar la desocupación del cuadro 1 del 14.6 por ciento a 30.7 por ciento.

3. Sector minería

Dentro de este sector se dan también enormes contrastes de productividad, desde las explotaciones de moderno diseño y eficiente equipamiento, que están destinadas en gran medida a la exportación, a las más rústicas explotaciones, con tecnologías que corresponden a la Europa de los tiempos feudales.

Estas diferencias se reflejan tanto en los nombres con que oficialmente se dividen los distintos tipos de explotaciones, como en la implicaciones sociales y el modo de vida usuales de los que trabajan en la pequeña minería.

Las cifras de producto por unidad de mano de obra dan sólo una idea de las verdaderas diferencias, puesto que el producto de la pequeña minería no está tan terminado metalúrgicamente como el de la mediana o la grande - y además incluso en estos procesos debe afrontar deseconomías de escala.

Se consideró a Chile y Perú, para estimar el desempleo equivalente. Estos dos países representan un 25 por ciento del empleo minero de América Latina en 1965, pero tienen condiciones de explotación y de organización social que pueden considerarse representativas para Argentina, Bolivia, México y también para Brasil.

En Chile se considera, por las condiciones sociales que se dan en la producción, un 100 por ciento de la ocupación en la pequeña minería del cobre como desocupada equivalente; lo mismo para el empleo en minería de plomo y cinc; un 40 por ciento del empleo en el carbón se considera desempleo equivalente, por las condiciones de pobreza que se dan en la minería del carbón en Chile.

/En el Perú,

En el Perú, puede considerarse como desocupacods equivalentes los que están ligados al sector de la pequeña minería por motivos similares. Esto equivale a un 10 por ciento de desocupación equivalente en el sector, en una estimación más bien conservadora.

Se cuenta además con algunas referencias sobre México, que sugieren que la pequeña minería, que por sus características se puede considerar como desocupación equivalente, absorbió un 20 por ciento de la población activa en el total de la minería (incluido petróleo) cerca de 1960.[1/] La cobertura de Chile, México y Perú es del 45 por ciento.

De este modo se toma la cifra anterior de 19 por ciento, como la cifra de desocupación equivalente en el sector minería, para América Latina.

Cuadro 7

CHILE: INFORMACION SOBRE PRODUCTO POR UNIDAD DE MANO DE OBRA EN LA MINERIA, 1962

Actividad	Producción Miles de toneladas	Ocupación personas	Productividad anual ton/persona
Cobre (en cobre metálico)			
Gran minería	510	15 864	32.2
Mediana minería	35	2 277	15.4
Pequeña minería	33	8 900	3.7
Hierro (en mineral)	5 857	4 875	1 201
Manganeso (en mineral)	43	550	79
Plomo y cinc (en toneladas)	2	166	12
Salitre	1 120	11 160	100
Carbón	1 855	13 779	135
Petróleo (en metros cúbicos)	1 858	2 138	869
Total		59 709	

Fuente: Pedro Menendez P., La minería en Chile, Universidad de Chile, Facultad de Ciencias Económicas, Santiago 1964.
Nótese que falta la explotación de algunos metales (por ejemplo mercurio) y sobre todo la de minerales no metálicos, a la que corresponde un empleo importante.

1/ M. D. Bernstein, The Mexican Mining Industry 1890-1950, State University of New York, 1964, capítulo 25.

/Cuadro 8

Cuadro 8

PERU: INFORMACION SOBRE CONCENTRACION DE LA PRODUCCION MINERA (METALICA, NO FERROSA), 1966

Explotaciones mineras	Grandes	Medianas	Intermedias	Pequeñas
Número	3	48	37	800
Valor anual de producción de cada una, promedio en millones de dólares	$x > 50$	$12 > x > 1/2$	$1/2 > x > 1/50$	$1/50 > x$
Porcentajes del valor total	76	19	3	2

Fuente: Conferencias del Congreso de Ingenieros de Minas del Perú, 1967. Nótese que estas cifras no incluyen el petróleo. Faltan también las cifras de minerales no metálicos.
Empleo minero total, 80 mil personas.

4. Sector industria

Dentro de la industria, el sector analizado para evaluar la magnitud del subempleo y del desempleo, fue el grupo artesanal. Absorbe una proporción elevada, cercana al 50 por ciento, del total de la ocupación manufacturera en 1960. La proporción de población activa en artesanía con respecto al total de la manufacturera, varía desde un 40 por ciento en los países mayores de la región a más del 70 por ciento en los menores.

El sector de referencia, en cuanto a la productividad *per capita*, fue el fabril con establecimientos cuyo tamaño varía entre 4 y 19 personas. Se trata del tipo de establecimientos inmediatos superiores a los de carácter artesanal, que por definición son los de 4 y menos personas.

Sin embargo, la artesanía no es uniforme, pues incluye una serie de distintas habilidades e instalaciones, desde las industrias de carácter casero, predominantes en medios rurales, hasta ciertas artesanías urbanas que requieren capacitación técnica. En base a la información disponible puede juzgarse que estas últimas son las que dan relativamente menos ocupación en América Latina.

La información disponible sobre la estructura ocupacional dentro de la artesanía es incompleta en América Latina. Las cifras de ocupación en

/artesanía de

artesanía de que se dispone suelen referirse a la registrada, la cual no suele representar más de un 10 por ciento del empleo total en artesanía. Aunque en algunos países de menor tamaño se tiene mejor información, el cuadro general de que se cuenta con escasa información sobre la composición, sobre todo cuando se trata de las industrias caseras. Tampoco se cuenta con buena información sobre actividades que, si bien están clasificadas como grupos (CIIU) en la industria, tienen el carácter de servicios industriales que se realizan en pequeños talleres.

En la industria fabril, sobre la que se cuenta con información más detallada, se publicó la distribución de la producción y también de la ocupación para 4 estratos, según el tamaño de los establecimientos.[1/] El estrato inferior es el de 5 a 19 personas por establecimiento, que recibe la denominación de pequeña industria.

Interesa destacar algunos aspectos que ilustran el significado del procedimiento seguido.

El sector que se usa como termino de comparación del producto por unidad de mano de obra, tal como ya se dijo, es el de 5 a 19 personas por establecimiento. Este grupo productivo incluye, en su extremo inferior, unidades productivas con una escala de orden familiar. Existe entonces, cierta correspondencia con la unidad de referencia utilizada para el sector agropecuario. Pero además, se trata del estrato fabril más bajo sobre el que se cuenta con información.

La artesanía, como ya se indicó, a pesar de que representa casi la mitad de la ocupación industrial, constituye un campo sobre el que se tiene muy escasa información. Aunque se puede conjeturar en qué sectores industriales predominan los artesanos (no registrados, ni bien conocidos en anuarios industriales), no es fácil saber cómo se distribuyen entre dichos sectores. Ese mismo desconocimiento es un síntoma de su baja productividad.

Puede apreciarse que el producto per capita artesanal fluctúa entre 1/5 del fabril en los países menores y 1/3 en los mayores, a pesar de que el producto fabril per capita es aún más reducido en los países menos

---

1/ La pequeña industria en América Latina. Seminario sobre pequeña industria en América Latina, ST/ECLA/Conf.25/L.17, noviembre de 1966.

/industrializados y

industrializados y a la vez más pequeños.

Finalmente, no se agregaron a los resultados obtenidos, las cifras de desocupación visible en el sector industrial, a causa de que se hace el supuesto que dicha desocupación no se reparte uniformemente en los distintos estratos. Se acepta que la desocupación abierta se concentra precisamente en la artesanía, y por lo tanto, influye en el cálculo de la productividad estando entonces ya incluida en los resultados. El argumento señalado parece plausible a la luz de las migraciones del campo a la ciudad en América Latina y el menor grado de calificación prevaleciente, en los estratos inferiores.

En el cuadro 9 se presenta la distribución del producto; en el 10 se muestra la distribución de la ocupación fabril y en el 12 se presenta el detalle del cálculo de la desocupación equivalente.

/Cuadro 9

Cuadro 9

AMERICA LATINA: DISTRIBUCION DEL PRODUCTO FABRIL POR ESTRATOS DE OCUPACION SEGUN NUMERO DE PERSONAS QUE TRABAJAN EN CADA ESTABLECIMIENTO

(Porcentajes)

Países	Proporción artesanía	Proporción fabril	Sub-clasificación del producto fabril 5-19	20-49	50-99	100 y más	Total
Argentina	26.6	73.4	11.0	10.0	9.0	70.0	100.0
Brasil	28.1	71.9	13.0	10.0	9.0	68.0	100.0
México	15.1	84.9	7.0	9.0	8.0	76.0	100.0
Sub-total I	24.0	76.0					
Chile	25.6	74.4	9.9	10.9	10.1	69.1	100.0
Colombia	44.6	55.4	8.1	10.0	10.9	71.0	100.0
Perú	33.9	66.1	13.1	11.0	9.9	66.0	100.0
Uruguay	14.3	85.7	13.0	11.1	10.0	65.9	100.0
Venezuela	21.0	79.0	19.9	13.0	8.1	59.0	100.0
Sub-total II	29.9	71.1					
Bolivia	58.4	41.6	17.1	18.1	17.1	47.7	100.0
Centroamérica	33.5	66.5	13.0	20.0	19.0	48.0	100.0
Ecuador	41.8	58.2	17.0	18.0	17.0	47.9	99.9
Haití	49.0	51.0	16.8	17.8	16.8	48.5	99.9
Panamá	11.8	88.2	17.0	18.0	17.0	48.1	100.1
Paraguay	52.8	47.2	21.1	15.0	15.0	49.0	100.1
República Dominicana							
Sub-total III (sin República Dominicana)	39.0	61.0					
Total (sin República Dominicana)	25.6	74.4					

Fuente: ST/ECLA/Conf. 25/L.17, 3 de noviembre de 1966, La pequeña industria en América Latina, seminario sobre pequeña industria en América Latina. La distribución artesanía/total y fabril/total se basa en datos de Proceso de industrialización, anexo estadístico, obra citada.

/Cuadro 10

Cuadro 10

AMERICA LATINA: DISTRIBUCION DE LA OCUPACION FABRIL POR ESTRATOS SEGUN EL NUMERO DE PERSONAS POR ESTABLECIMIENTO

	5-19	20-49	50-99	100 y más	Total
Argentina	15.9	13.0	13.0	58.0	99.9
Brasil	16.0	12.0	11.0	61.0	100.0
México	16.0	12.0	12.0	60.0	100.0
Sub-total I	16.0	12.3	11.8	59.9	100.0
Chile	15.0	15.0	12.1	57.9	100.0
Colombia	19.0	15.1	11.9	54.0	100.0
Perú	22.8	16.0	11.2	50.0	100.0
Uruguay	23.3	15.8	11.0	50.0	100.1
Venezuela	36.2	19.2	6.8	37.9	100.1
Sub-total II	22.4	16.1	10.8	50.7	100.0
Bolivia	34.8	17.4	13.0	34.8	100.0
Centroamérica	26.4	20.8	16.0	36.8	100.0
Ecuador	34.0	18.0	14.0	34.0	100.0
Haití	33.3	16.7	16.7	33.3	100.0
Panamá	33.3	20.0	13.7	33.3	99.9
Paraguay	44.4	16.7	11.1	27.8	100.0
República Dominicana					
Sub-total III (sin República Dominicana)	30.9	19.3	14.9	34.9	100.0
Total	18.1	13.4	11.8	56.7	100.0

Fuente: La pequeña industria en América Latina, seminario sobre pequeña industria en América Latina.

/Cuadro 11

Cuadro 11

AMERICA LATINA: PORCIENTO DE OCUPACION ARTESANAL Y FABRIL RESPECTO A OCUPACION INDUSTRIAL TOTAL EN 1960

Países	Artesanal 1960	Fabril 1960
Argentina	42.2	57.8
Brasil	43.9	56.1
México	35.7	64.3
Sub-total I	41.3	58.7
Chile	46.3	53.7
Colombia	66.3	33.7
Perú	61.6	38.4
Uruguay	28.8	71.2
Venezuela	40.0	60.0
Sub-total II	54.2	45.8
Bolivia	87.6	12.4
Centroamérica	63.6	36.4
Ecuador	80.1	19.9
Haití	82.2	17.8
Panamá	42.3	57.7
Paraguay	78.0	22.0
República Dominicana	50.0	50.0
Sub-total III	72.8	27.2
Sub-total III (sin República Dominicana)	(74.8)	(25.2)
Total	48.0	52.0

Fuente: El proceso de industrialización en América Latina, anexo estadístico.

/Cuadro 12

Cuadro 12

AMERICA LATINA: ESTIMACION DEL DESEMPLEO EQUIVALENTE EN 1960

	Producto per cápita industria manufacturera	Producto artesanal relativo a/	Producto fabril relativo a/	Producto artesanal per capita	Producto fabril per cápita	Producto relativo del sector fabril en los establecimientos de 5 a 19 obreros	Producto per capita fabril en los establecimientos de 5 a 19 obreros	Proporción del producto artesanal al producto de los establecimientos de 5 a 19 obreros	Proporción de desocupados en la artesanía b/	Coeficiente de desocupación equivalente con respecto a la población económicamente activa
Argentina	3 427	.63	1.27	2 159	4 352	.69	3 002	71.9	28.1	11.9
Brasil	1 850	.64	1.28	1 184	2 368	.81	1 918	61.7	38.3	16.8
México	2 670	.42	1.32	1 121	3 524	.44	1 551	72.3	27.7	9.9
Sub-total I	2 492	.54	1.29	1 346	3 215					13.7
Chile	1 899	.55	1.39	1 044	2 640	.66	1 742	59.9	48.1	18.6
Colombia	1 251	.67	1.64	838	2 052	.43	882	95.0	5.0	3.3
Perú	1 026	.55	1.72	564	1 765	.57	1 006	56.0	44.0	27.1
Uruguay	2 166	.50	1.20	1 083	2 599	.56	1 455	74.4	25.6	7.4
Venezuela	2 031	.53	1.32	1 076	2 681	.55	1 475	72.9	27.1	10.8
Sub-total II	1 514	.49	1.55	742	2 347					13.5
Bolivia	330	.63	3.35	208	1 106	.49	542	38.4	61.6	54.0
Centroamérica	1 023	.53	1.83	542	1 872	.50	936	57.9	42.1	26.8
Ecuador	697	.52	2.92	362	2 035	.50	1 018	35.6	64.4	51.6
Haití	545	.60	2.87	327	1 564	.50	798	41.0	59.0	48.5
Panamá	2 077	.28	1.53	582	3 178	.51	1 621	35.9	64.1	27.1
Paraguay	1 012	.68	2.15	688	2 175	.48	1 044	65.9	34.1	26.6
Rep. Dominicana	1 033									
Sub-total III (Inc. Rep. Dominicana)	788	.52	2.42	410	1 907					40.4
Total	2 066	.53	1.43	1 095	2 954					16.7 c/

a/ Se obtiene dividiendo la proporción del producto por la proporción de la ocupación.
b/ Desocupados equivalentes en base al criterio de productividad comparativa.
c/ Proporción calculada de desocupados equivalentes en la ocupación industrial.
Fuente: CELADE/ILPES/CEPAL

/5. Sector

5. Sector comercio y finanzas

Para este sector se adoptó el procedimiento siguiente. Se supuso que existe una relación de carácter técnico-económica entre el volumen físico de la producción industrial, y la mano de obra que es necesaria para comercializar dicha producción y prestarle servicios financieros.

Si se examina la proporción entre la población activa en comercio y finanzas y la del sector manufacturero, se aprecia una constancia bastante grande de grupo a grupo de países, que pareciera corroborar el supuesto (véase cuadro 13).

Cuadro 13

OCUPACION EN INDUSTRIA, COMERCIO Y FINANZAS EN AMERICA LATINA

(Miles de personas)

Países	Manufactura	Comercio y finanzas	Relación comercio/manufactura
Argentina	1 850	1 195	.65
Brasil	2 850	1 760	.62
México	1 560	1 080	.69
Sub-total I	6 260	4 035	.64
Chile	447	280	.63
Colombia	748	381	.51
Perú	536	258	.48
Uruguay	205	130	.63
Venezuela	283	290	1.02
Sub-total II	2 219	1 339	.60
Bolivia	126	80	.63
Centroamérica	373	227	.61
Ecuador	230	95	.41
Haití	101	89	.88
Panamá	26	31	1.19
Paraguay	82	43	.52
República Dominicana	80	57	.71
Sub-total III	1 018	622	.61
Total	9 497	5 996	.63
Francia 1964 a/	5 316	2 335	.44

Fuente: Información inédita de CEPAL.

a/ Censo francés.

/Como relación

Como relación de referencia, se adoptó la de Francia en 1964, que resultó ser de 0.44. Sobre esta base, y por diferencia, pudo calcularse el desempleo equivalente. Queda en pie una serie de interrogantes. ¿Qué errores se pueden cometer por no tener en cuenta el efecto de la composición de la ocupación industrial en América Latina? ¿Por no considerar el sector agropecuario que también comercializa su producción? ¿Es el caso francés una comparación aceptable?

Debe destacarse que la relación de la población activa en servicios con respecto a la manufacturera debe estar muy influida en América Latina, por la elevada proporción que representa la artesanía dentro del empleo manufacturero. Además, siendo poco diversificada la producción, sería necesaria una red comercial relativamente más simple. Estos factores hacen que el coeficiente aparentemente debiera ser más bien bajo en América Latina, en comparación con un país europeo en que la artesanía tiene una proporción mucho menor, y además, la producción industrial es más diversificada. Aunque la dispersión geográfica y la amplitud del medio rural en la región podrían señalar una mayor red de comercialización, también es sabido que el poder adquisitivo en el campo es mucho menor que en las ciudades.

No se consideró el sector agropecuario ni los otros sectores, por varios motivos. Alrededor de un 70 por ciento de los alimentos de origen agrícola que se consumen en América Latina son de origen manufacturado y sólo el 30 por ciento restante son no manufacturados, de modo que incluso la comercialización de alimentos se relaciona más bien con el sector industrial. Además, si se examinan los cuadros de insumo-producto suficientemente completos de que se dispone en la región, se advierte que el principal rubro al que se destinan los servicios de comercio y finanzas es el industrial, el que aventaja bastante a todos los demás en la demanda por dichos servicios. Además de esto, es posible que la inclusión de la población agrícola latinoamericana, muy abultada, distorsionaría fuera de proporción la relación buscada.

En cuanto a si el caso francés es un patrón adecuado, sólo cabe señalar algunos extremos entre los que fluctúa esta relación. Alrededor de 1960, en

/España era

España era 0.43 y 0.51 en Italia.[1] Otras fuentes indican una relación (para 1960) de 0.40 en Suecia, de 0.54 para Holanda, y de 0.25 en Polonia.[2] Sin embargo, en los países de mayor grado de desarrollo, crece la relación hasta cifras cercanas o superiores al 0.80 (Canadá y U.S.A.). Adicionalmente conviene señalar que la relación era de 0.38 en Austria (1961).[3] En la República Federal Alemana de 1961 a 1966, la relación pasó de 0.37 a 0.38, mientras en Italia (discrepancia ligera entre fuentes) para el mismo período, y acompañando el auge industrial, la relación descendió de 0.50 a 0.42. En Inglaterra era de 0.45 en 1961.

6. Sector servicios

Este sector comprende los sectores "propiedad de vivienda, servicios del Gobierno y otros servicios" de las cuentas nacionales. Se consideró como desempleados a personas ocupadas en el servicio doméstico y a los niños de 10 a 14 años de edad.

El cálculo del número de personas ocupadas en el servicio doméstico se efectuó sobre la base de datos no recientes de proporción por cada mil habitantes según se puede ver en el cuadro 14.

1/ Estos datos obtenidos del Proyecto regional mediterráneo, de la OECD. Véase, Problemas de planificación de recursos humanos, OECD, París 1967.

2/ Demographic Yearbook, 1964, O.N.U.

3/ Yearbook of Labour Statistics, 1967. O.I.T.

/Cuadro 14

Cuadro 14

AMERICA LATINA: OCUPACION EN EL SERVICIO DOMESTICO, 1960

(Miles de personas)

	Año	Proporción por mil habitantes	Total de habitantes en 1960	Servicio doméstico
			Miles de personas	
Venezuela	1950	25.8	7 331	183
Argentina	1947	24.3	20 669	496
Chile	1952	30.7	7 788	241
México	1950	12.0	36 046	432
Brasil	1950	13.0	70 141	911
Rep. Dominicana	1950	13.3	3 030	39
El Salvador	1950	16.2	2 509	40
Nicaragua	1950	17.9	1 511	27
Perú	1940	17.7	10 025	180
Bolivia	1950	20.9	3 696	78
Paraguay		20	1 751	35
Colombia		17	15 657	266
Ecuador		17	4 354	74
Uruguay		24	2 536	60
Costa Rica		15	1 235	19
Honduras		15	1 854	28
Guatemala		15	4 013	60
Panamá		15	1 021	15
Haití		15	4 140	62

En el cuadro siguiente se resume la información por países y por grupos de países agregándose al servicio doméstico los niños que se asignaron al sector. Como se puede apreciar no se verifican demasiadas discrepancias entre los grupos de países en cuanto a la estimación de la desocupación.

La estimación desde el punto de vista conceptual es sumamente conservadora en virtud de que se supone que en el gobierno no se verifica subempleo a pesar de que se sabe que en este sector efectivamente existe.

/Cuadro 15

Cuadro 15

AMERICA LATINA: DESOCUPACION EN EL SECTOR SERVICIOS

(Miles de personas)

	Doméstico	Niños	Total general	Desocupación como porcentaje de la población económicamente activa
Argentina	496	-	2 387	
Brasil	911	274	2 755	
México	432	100	1 595	
Subtotal	1 839	374	6 737	32.8
Chile	241	10	726	
Colombia	266	46	989	
Ecuador	74	15	225	
Perú	180	18	602	
Uruguay	60	7	354	
Venezuela	183	10	674	
Bolivia	78	7	120	
Paraguay	35	5	103	
Subtotal	1 117	110	3 793	31.8
Costa Rica	19	7	69	
El Salvador	40	4	113	
Honduras	28	7	95	
Guatemala	60	4	232	
Nicaragua	27	4	83	
Panamá	15	3	105	
República Dominicana	39	10	150	
Subtotal	228	39	847	31.5
Total	3 184	371	11 377	32.7

/7. Resumen

7. Resumen general de resultados

En los dos cuadros siguientes se efectúa el resumen de los resultados a que se ha llegado con este cálculo.

Cuadro 16

AMERICA LATINA: DESOCUPACION EQUIVALENTE POR SECTORES ECONOMICOS

(Porcentajes 1960)

Sectores	Población económicamente activa a/	Desempleo equivalente Proporción sobre la población económicamente activa del sector
Agropecuario, silvicultura, caza y pesca	47.0	32.6
Minería	1.8	19.0
Industria manufacturera	13.2	16.7
Construcción b/	3.9	6.4
Electricidad, gas y agua b/	3.9	2.0
Transportes y comunicaciones c/	5.7	0.0
Comercio y finanzas	6.9	19.0
Servicios	17.6	35.7
Total	100.0	25.7

a/ Basada en información de CEPAL.

b/ Sólo se dan cifras del desempleo visible. Se basan en información escasa y en este sentido tienen carácter conjetural. La cifra para el sector electricidad, gas y agua, es aún más dudosa.

c/ Se consideró que no hay desempleo en este sector, por falta de información.

Cabe hacer algunas consideraciones sobre los resultados obtenidos.

Se puede concluir que la estimación presentada es conservadora por las siguientes razones:

1) En el sector servicios no se ha computado el subempleo existente en el sector gobierno.

2) No se ha efectuado cálculo, o sea se ha supuesto subempleo cero, en el sector transporte y comunicaciones donde, en algunos países, es evidente la existencia de subempleo. Por ejemplo en el transporte ferroviario.

/Cuadro 17

Cuadro 17

AMERICA LATINA: DESOCUPACION EQUIVALENTE POR GRUPOS DE PAISES Y SECTORES ECONOMICOS

Sectores	Desempleo equivalente por grupo de países		
	I	II	III
Agropecuario, silvicultura, caza y pesca	24.1	44.2	50.2
Minería	19.0	19.0	19.0
Industria manufacturera	13.7	13.5	40.4
Construcción	7.0 a/	5.5 a/	5.5 a/
Electricidad, gas y agua	2.0 a/	2.0 a/	2.0 a/
Transportes y comunicaciones	0.0	0.0	0.0
Comercio y finanzas	20.0	16.0	17.0
Servicios	35.8	34.8	34.5

a/ Es sólo desempleo visible.

3. En el sector agropecuario es probable que el mínimo adoptado como base de referencia ("explotaciones familiares") sea aún de productividad baja, encontrándose en este grupo también subocupados. Este sería un factor de subestimación del subempleo agropecuario.

Por otra parte, puede ser que en el grupo subfamiliar existan personas que se contraten en determinadas épocas del año en otras explotaciones, con lo cual se estaría sobrestimando el subempleo. Un cálculo grueso con una hipótesis según la cual el 30 por ciento de las personas de las explotaciones subfamiliares se contratan en otras explotaciones durante un mes y medio completo por año, haría disminuir en un 4 por ciento el coeficiente de desempleados equivalentes.

Se estima que la subestimación en que se incurre al no considerar subempleados en el grupo de explotaciones familiares más que compensa la sobrestimación por no introducir este último ajuste.

/B. PROCEDIMIENTO

B. PROCEDIMIENTO EMPLEADO PARA DETERMINAR EL INGRESO MINIMO DE 190 DOLARES Y LA PROPORCION DE HABITANTES DE AMERICA LATINA QUE SE ENCUENTRAN POR DEBAJO DE ESE INGRESO MINIMO

7. Para determinar el ingreso per capita anual mínimo necesario se tuvieron en cuenta los siguientes hechos:

a) El costo de la dieta mínima diaria de alimentación (2 500 calorías por persona promedio al año) en el año 1966, para el sector rural de Chile, era del orden de E° 1 200 de ese año. Esta información proviene del estudio del Departamento de Economía Agraria del Ministerio de Agricultura Aspectos económicos y sociales del inquilinaje en San Vicente de Tagua Tagua (Santiago). Según los datos de estructuras de presupuestos familiares promedios de grupos de bajos ingresos de América Latina basados a su vez en estudios correspondientes a Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México (que se citan en el capítulo relativo a distribución de ingreso), los gastos de alimentación representan entre el 53 y el 60 por ciento del gasto total destinado a dar un nivel de vida mínimo en todos los aspectos principales. Llevando, por lo tanto, el costo de dieta mínima anterior a 100 por ciento de gastos en todos los rubros, utilizando la proporción de 53 por ciento y convirtiendo el resultado a dólares de 1960 (para lo cual se expresan estas cifras en escudos del año 1960 y luego se aplica el tipo de cambio del estudio del ILPES La brecha comercial y la integración latinoamericana) resulta un ingreso mínimo necesario de 190 dólares per capita por año.

b) La ración modelo del Servicio Nacional de Salud de Chile para el año 1961 implicaba un costo de 335 pesos de ese año por día por persona. Llevando esto al año y aplicando la misma proporción del punto anterior relativa a gastos en alimentación sobre el total (53 por ciento), convirtiendo a escudos del año 1960 y a dólares mediante los mismos tipos de cambio, resulta un ingreso per capita necesario mínimo de 240 dólares anuales.

c) El sueldo vital de Chile en el año 1956 (año en que presumiblemente el sueldo vital alcanzaba a lo necesario para cubrir un nivel mínimo de vida) era de 27 000 pesos por mes. Suponiendo que la familia típica estuviera compuesta por 5.5 miembros, y haciendo nuevamente la conversión a dólares de 1960 por el mismo procedimiento anterior, resulta un ingreso per capita mínimo de 120 dólares anuales.

/Los cálculos

Los cálculos de los puntos a) y b) anteriores suponen que la proporción de alimentos en el total de gasto mínimo fuera del 53 por ciento. Según los datos de presupuestos familiares disponibles, la familia de nivel de ingreso similar al que se está estimando, tendría un gasto en alimentos que estaría entre este 53 por ciento y un 60 por ciento. Si entonces las proporciones de alimentos fueran del 60 por ciento en los casos a) y b), los ingresos mínimos necesarios que resultarían serían respectivamente de 170 dólares per capita anual (caso del punto a)) y de 200 dólares per capita anual (caso del punto b)).

Por promedio aritmético simple de estos cinco ingresos per capita anuales determinados (190, 240, 120, 170 y 210 dólares) se obtiene el ingreso promedio aproximado de 190 dólares anuales (192) per cápita que es el mínimo determinado.

8. Para determinar la cantidad de personas que tienen un ingreso inferior al mínimo de 190 determinado, se utilizó una curva de Lorenz elaborada sobre la base de la información correspondiente a Argentina, Brasil, Chile, Ecuador, México y Venezuela, según los datos de los estudios de distribución de ingreso de la CEPAL. Esta curva de Lorenz es la que se incluye en el gráfico 2. Teniendo en cuenta que el ingreso personal promedio que corresponde a esta curva es de 400 dólares anuales per cápita, y teniendo en cuenta la relación que hay entre los 190 dólares que se determinaron como ingreso mínimo y estos 400 dólares per capita, se puede determinar la inclinación de la curva en el punto que corresponde a personas que tienen exactamente un ingreso de 190 dólares per capita anual. Se puede entonces definir cual es ese punto, y se aprecia que este punto está exactamente en aquel lugar que corresponde al 40 por ciento de la población latinoamericana de nivel más bajo.

Esto significa que el 40 por ciento de la población latinoamericana tiene un ingreso inferior a los 190 dólares que se han fijado como ingreso mínimo necesario.

También se puede apreciar por la curva que este 40 por ciento de la población tiene un ingreso igual al 12.75 por ciento del total. Vale decir que mientras el ingreso máximo de este grupo es de 190 dólares per capita, su ingreso promedio asciende aproximadamente a algo menos de 130 (128)

/dólares per

dólares per capita anual. Es decir que el ingreso del total de las personas que componen este 40 por ciento sería suficiente para que dos tercios de este 40 por ciento tuvieran un ingreso igual al mínimo de 190 fijados, y el tercio restante tuviera un ingreso igual a cero; este tercio correspondería al 13.3 por ciento de la población. Puesto que el monto equivalente de desempleados totales que se determinó en la sección correspondiente asciende a alrededor del 26 o 27 por ciento, esto significaría que el ingreso que percibe el grupo de subempleados es mayor que el que corresponde a su empleo productivo actual, ya que del 40 por ciento (cifra que corresponde tanto al cálculo de subempleados como al cáculo de los que tienen un ingreso inferior al mínimo) una tercera parte tendría un ingreso exactamente igual a cero (13.3 por ciento), otra tercera parte tendría ingreso igual al mínimo sin tener empleo (diferencia entre el 13.3 y el 26 o 27) y el último tercio tendría empleo productivo e ingreso pleno igual al mínimo.

9. Los datos acerca de proporción de la población de América Latina que se encuentra por debajo de ciertos ingresos mínimos son los siguientes:

Ingreso fijado como límite (dólares per capita anuales)	Proporción de la población que se encuentra por debajo de ese ingreso (porcentajes)
84	5
112	15
144	25
172	35
216	45
260	55
324	65
428	75
616	85
1 644	95

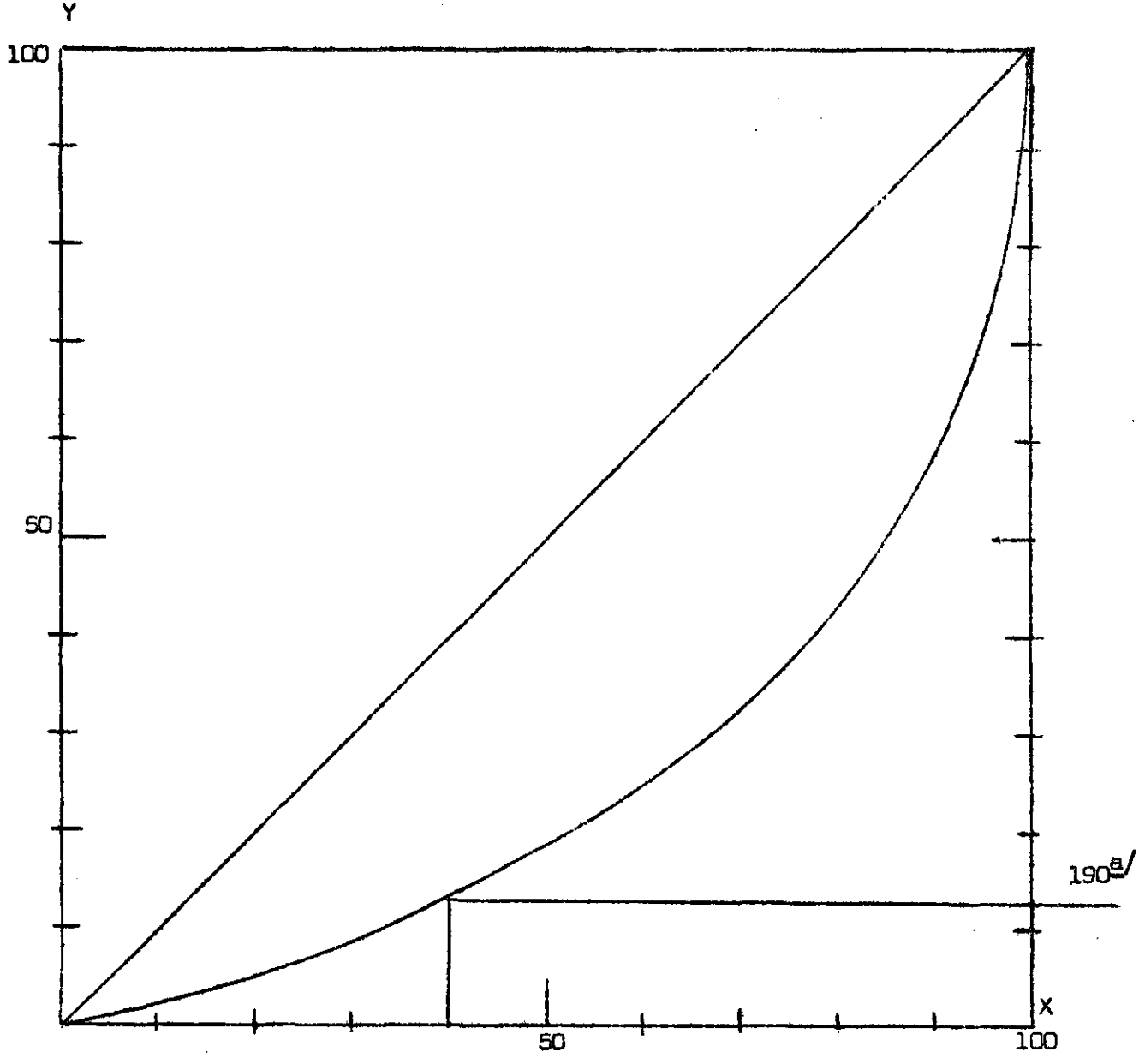
Gráfico 2

AMERICA LATINA: DISTRIBUCION APROXIMADA DEL INGRESO PERSONAL. 1960

Y = Proporciones acumuladas de ingreso

X = Proporciones acumuladas de unidades perceptoras (porcentajes)

ESCALA NATURAL



a/ Corresponde al ingreso mínimo de 190 dólares a que se hace referencia en el capítulo II parte B. La proporción de personas con ingreso inferior al mínimo es de 40 por ciento de la población total de habitantes.

Capítulo III

LA DISTRIBUCION DEL INGRESO

1. Introducción

Conviene dejar establecido desde un comienzo el carácter limitado de las observaciones que se recogen en el presente capítulo.[1/] Ellas corresponden más bien a observaciones que poseen un carácter hipotético, que deberán ser objeto de posteriores investigaciones, de manera especial en lo que respecta al impacto de un proceso redistributivo del ingreso sobre las perspectivas del proceso de desarrollo y la industrialización.

Dentro del contexto del párrafo anterior se plantean los siguientes aspectos relativos a la distribución del ingreso:

i) Las relaciones de carácter conceptual que se pueden establecer entre distribución del ingreso y otros elementos del proceso de desarrollo (formación de capital - estructura de la demanda - crecimiento industrial y sector externo);

ii) Una cuantificación conjetural de la distribución promedio del ingreso en América Latina, según niveles de ingreso (distribución del ingreso personal para el año 1960);

iii) Un análisis de las estructuras de demanda promedios para América Latina según niveles de ingreso, y su conexión con el proceso de industrialización según tipos de industria;

iv) Finalmente se mencionan algunas de las limitaciones de los cálculos e hipótesis presentadas, a la par que se señalan algunos aspectos que sería necesario enriquecer a través de investigaciones específicas.

1/ Véase acápite 5.

/2. La distribución

2. La distribución del ingreso y el proceso de desarrollo

A continuación se analizan algunas de las relaciones básicas de carácter conceptual de distribución del ingreso con la formación de capital, la estructura de la demanda, la estructura de la oferta y el sector externo.

i) Formación de capital: La distribución del ingreso muestra una relación directa con el proceso de formación de capital, a través de la incidencia sobre el coeficiente de inversión de una economía. En efecto, la vinculación aparece clara, cuando se piensa que una determinada estructura o conformación en la distribución del ingreso genera una determinada composición y estructura del consumo y en forma residual un monto dado de ahorros. Parte de esos ahorros pueden ser captados y canalizados a través de los incipientes mercados de capitales existentes en América Latina, con lo cual posibilitan la acumulación de capital, factor de crucial importancia en la determinación de los ritmos de crecimiento.

Conviene tener presente que del total de ingresos liberados por la abstención de consumir, una parte no despreciable no logra consolidarse en inversión. En este sentido contribuyen por una parte la fuga de capitales hacia el exterior, y por otra las rigideces que se observan desde el punto de vista de la oferta de bienes de capital, que provienen por un lado del insuficiente desarrollo alcanzado por las industrias productoras de estos bienes, y por otro lado de los serios problemas de balanza de pagos que enfrentan la mayor parte de los países de América Latina, lo cual disminuye las posibilidades de importar los bienes de capital necesarios para permitir traducir en inversiones efectivas los ahorros obtenidos.

Una segunda relación con la formación de capital, tanto o más importante que la anterior, proviene del hecho de que una determinada configuración en la distribución del ingreso le confiere a la inversión una estructura - según destino sectorial - determinada. Relación que básicamente está dada por la estructura de los patrones de consumo de los diferentes estratos de población según niveles de ingreso, problema de atención preferente en otros acápites de este capítulo.

Una tercera relación de carácter dinámico que puede establecerse entre la distribución del ingreso y el proceso de formación de capital, está dada por el potencial de ahorro implícito en los módulos exagerados de

/consumo característico

consumo característico de los grupos de mayores niveles de ingreso. Al relacionar las cifras sobre distribución del ingreso que se presentan en el acápite 3, con los montos de consumo de los grupos de diferentes niveles de ingreso, se deduce que el 10 por ciento de la población de mayores niveles de ingreso tiene un consumo per cápita que es 11 veces mayor que el consumo del 20 por ciento de la población de menores niveles de ingreso. De modo que una compresión del consumo de los grupos más ricos liberaría una masa potencial de ahorros, que posibilitaría la obtención de mayores coeficientes de inversión y por ende de mayores niveles de crecimiento.

Conviene tener presente que la compresión del consumo no se traduce automáticamente en mayores ritmos de crecimiento. En la medida que la política redistributiva en esta acepción dinámica no se extienda al campo de la estructura de la producción y del comercio exterior, los ingresos así captados pueden no traducirse en inversiones efectivas, al mismo tiempo que seguirán subsistiendo las causas básicas que configuran la actual distribución del ingreso.

ii) La distribución del ingreso y la estructura de la demanda. Dada una cierta distribución del ingreso, queda configurada una determinada estructura de la demanda. Debido al régimen de economías mixtas, que impera en la cuasi totalidad de las economías latinoamericanas, esto último que se acaba de señalar adquiere una especial significación; en efecto, una determinada estructura de la demanda, condiciona una determinada estructura de la oferta. Cuando se ha analizado el proceso de sustitución de importaciones, se ha señalado como una de sus características principales, el hecho de que éste estuvo orientado fundamentalmente por el mercado.[1/] Ello equivale a decir que la estructura demanda de bienes de distintos origenes sectoriales, existentes

1/ Véase ILPES, "La brecha comercial y la integración latinoamericana" Siglo XXI.

/en los

en los distintos países, fue orientando el proceso de sustitución de importaciones, en la medida que esta estructura de la demanda sufría mutaciones a través del tiempo.

De manera que la distribución del ingreso tiene un efecto de carácter cuantitativo y otro de carácter cualitativo sobre la demanda. El primero debido a que determinados los niveles de ingresos y los patrones de consumo de los diferentes grupos sociales se determina de hecho el tamaño de mercado nacional para las industrias que abastecen el consumo privado. El efecto de carácter cualitativo viene dado por las estructuras de demanda de los diferentes grupos según niveles de ingreso.

En la medida que esté muy concentrada la distribución del ingreso, esto se traduce en una compresión adicional sobre los tamaños de mercado, especialmente de aquellas industrias de consumo masivo. Estas últimas tienen ya una restricción primaria del mercado proveniente de los bajos niveles de ingreso per cápita de la mayor parte de los países de América Latina. Como se verá en el acápite 3 dadas las formas de distribución del ingreso imperantes en América Latina, ello se traduce en el hecho de que aproximadamente el 40 por ciento de la población no participa plenamente en el mercado de manufacturas, lo que significa en términos absolutos mantener el márgen del mismo a 100 millones de personas.

A la luz de la cifra señalada en el párrafo anterior, quizás cabría redefinir la denominación de industrias vegetativas, en las que se suele englobar a industrias de consumo masivo como alimentos, textiles, vestuarios, calzados, etc. Una política redistributiva podría significar una ampliación sustancial de la demanda efectiva de esas industrias de consumo masivo, con lo cual podría acelerar su ritmo de crecimiento y dejar de tener un comportamiento de carácter vegetativo. En sentido inverso, las denominadas industrias dinámicas, parecen haber tendido a disminuir sus ritmos de crecimiento en los últimos años dentro de los reducidos mercados nacionales, en los cuales a su vez son objeto de demanda de grupos reducidos de población que detentan los mayores niveles de ingreso; esto parece haber ocurrido, por ejemplo, con las industrias de bienes de consumo

/duradero, en

duradero, en las cuales una vez saturado el mercado, las posibilidades adicionales de crecimiento están dadas por el crecimiento poblacional y las necesidades de reposición, con lo cual dejan de tener un comportamiento de carácter dinámico.

De modo que la distribución del ingreso, además de fijar hasta cierto punto la tasa de crecimiento del ingreso, en sus montos absolutos, dado los montos generados de ahorro, le imprime un sello a ese ritmo de crecimiento, pues en último término la distribución del ingreso determina la estructura de la oferta y con ello del destino de la inversión.[1/]

De manera que modificaciones en la forma de distribución del ingreso, podrían provocar modificaciones en la estructura de la producción, lo cual a su vez puede significar cambiar fundamentalmente las modalidades de crecimiento y asimismo las posibilidades de generar un crecimiento autosostenido. Las políticas de redistribución del ingreso, tienen como uno de sus efectos económicos importantes una ampliación del mercado, de manera que esto también ayuda a subsanar una de las principales dificultades a que se ven enfrentados los países de América Latina para poder producir bienes de capital en condiciones económicamente competitivas; este tipo de políticas asociadas por ejemplo a las de ampliación de mercados vía integración, se puede traducir en elementos que ayuden a acelerar el ritmo de crecimiento de nuestras economías y a la vez conferirle un patrón distinto al que se llevó a cabo dentro de los reducidos espacios nacionales en el proceso de sustitución de importaciones.

iii) La estructura de la oferta y el sector externo. La cuantía y calificación de la demanda presiona tanto a la oferta interna de bienes y servicios, como al sector externo vía importaciones. Si bien estos aspectos son desarrollados en otros capítulos, es conveniente hacer algunos comentarios referentes al condicionamiento que ha impuesto la estructura de la demanda al modelo industrial de desarrollo de América Latina. Ello debido a que - entre otros factores - el hecho de que el sector manufacturero sea fundamentalmente privada en América Latina, se traduce de hecho en una estrecha relación entre estructura de la demanda y composición de la oferta interna, relación que adquiere mayor relevancia a medida que

---

1/ Salvo en el caso de las inversiones estatales directas en la producción.

/los países

los países ven agravados sus problemas de balanza de pagos. Idéntica acotación se puede hacer para el sector agrícola.

La estructura de la demanda comenzó a influir en forma más determinante sobre la composición de la oferta interna - especialmente la del sector industrial - a partir del momento en que empezaron a hacer crisis los modelos de desarrollo sustentados fundamentalmente por las exportaciones. Los vacíos de oferta así provocados tenían que ser satisfechos por la iniciativa privada y la estatal. Fue así como esta última - en su acepción directa - incursionó en algunos sectores de carácter estratégico, que requerían para entrar en operación montos relativamente elevados de inversión, que implicaban inversiones más riesgosas e inmobilizadas y de bajo rendimiento comercial; el ejemplo más típico a este respecto se encuentra en el sector siderúrgico.

La intervención estatal directa impulsada por la necesidad de recuperar los niveles de ocupación e ingreso, fuertemente dañados por la crisis de los años 30, y avalada por el replanteamiento de los esquemas teóricos de política económica de los países centro, comenzó a extender su campo de acción, preferentemente en aquellos sectores en los cuales su acción no era competitiva con el sector privado, sea porque los bienes no tenían un precio de mercado o bien su rentabilidad en función de la inversión comprometida no era apetecible. De modo que a las funciones tradicionales del estado - educación, defensa, justicia - se adicionan otras en las que juegan un papel destacado las obras de infraestructura.

Respecto de las obras de infraestructura, pudiera pensarse que las inversiones en este sentido tienen poca relación funcional con la distribución del ingreso, ya sea como a variables que influyen o son influidas por esta distribución. Sin embargo, hay una serie de relaciones que valdría la pena investigar. Por ejemplo, algunos tipos de inversión en infraestructura (como las escuelas y hospitales) tienen influencia sobre la distribución del ingreso en términos reales; por otra parte, la inversión en estos rubros no ha sido uniforme en su distribución entre sectores urbanos y rurales o entre distintos tipos de ciudades. Además la posibilidad de presión directa o indirecta por parte de sectores urbanos sobre

/las decisiones

las decisiones de inversión en estos rubros varían según las localidades y los países. Por lo tanto, cabría pensar en la posibilidad en que después de todo haya existido una cierta vinculación entre la acción del estado en esta materia y la distribución del ingreso, posiblemente como causa y efecto recíprocos.

La intervención estatal indirecta en el proceso de desarrollo se tradujo - como es sabido - en una política de carácter proteccionista frente al resto del mundo, a través, en otras cosas, de una serie de disposiciones de carácter arancelario y de fomento. Estas medidas influyeron sobre los costos y precios relativos de los bienes industriales y agropecuarios. También se ejerció una acción estatal en relación con la fijación de sueldos, salarios y precios y sobre la organización sindical. Es lógico pensar que todas estas acciones hayan tenido una consecuencia sobre la distribución del ingreso no sólo entre empresarios y asalariados sino también entre empresarios urbanos y rurales, entre asalariados urbanos y rurales, entre empresarios y asalariados de distintos grupos manufactureros, etc. La investigación de las formas en que se produjo esta intervención y los efectos que tuvo, constituyen también temas de indudable importancia e interés de investigación.

El sector industrial privado se vió fuertemente incentivado por el clima creado a través de las medidas de fomento y protección impuestas por los gobiernos. Como era lógico esperar su inversión se orientó hacia aquellos sectores donde existía demanda efectiva, cuya estructura estaba fuertemente influenciada por las formas de distribución del ingreso. Ello significó necesariamente que estas últimas han influído sobre los patrones de desarrollo industrial.

La otra fuente de abastecimiento de las demandas parciales originadas en el consumo privado, ha sido y es el sector externo. En la medida que el aparato productivo interno fué incapaz de ir satisfaciendo la constante diversificación de la estructura de la demanda, ello obliga en muchos países latinoamericanos a importar los bienes así demandados que en no pocos casos suelen corresponder a consumo de carácter conspicuo. El monto de la presión que ejerce este consumo sobre la balanza de pagos en términos de divisas necesarias es mucho mayor que lo reflejado por las importaciones

/de bienes

de bienes finales, teniendo en cuenta la necesidad de insumos y bienes de capital importados de los sectores industriales nacionales, hacia los cuales dirige también esta demanda.

Pero donde queda más fuertemente impresa la relación existente entre distribución del ingreso y sector externo es en los inconvenientes que se han derivado con respecto a la balanza de pagos en el proceso de sustitución de importaciones los que obedecen en gran parte a que el mismo estuvo orientado fundamentalmente por el mercado; en consecuencia primaron en esas orientaciones las pautas de distribución del ingreso existente. De modo que cuando se señala que, si bien las economías de América Latina disminuyeron en términos relativos, sus compras al exterior, no disminuyeron por ello su vulnerabilidad, se está haciendo referencia a una situación fuertemente influida por la distribución de ingreso que imprime gran rigidez a las necesidades de importación.

3. La distribución conjetural del ingreso en América Latina

Los cálculos presentados en este acápite se refieren a la distribución personal o familiar del ingreso. Se ha estimado una distribución de esta clase para América Latina, en base a la información disponible para un conjunto de países que tienen una elevada ponderación respecto de población e ingreso en el total regional.

Los países considerados para determinar la distribución conjetural del ingreso en América Latina fueron: Argentina, Brasil, Chile, Ecuador, México y Venezuela. Los datos para estos países individuales se concentraban alrededor del año 1960, razón por la cual las cifras referidas a América Latina se centran en ese año. Para ese mismo año la suma del producto interno bruto de esos países representaba el 82 por ciento del total de América Latina, y la suma de las respectivas poblaciones el 73 por ciento del total regional.[1/]

Una vez analizadas las distribuciones del ingreso a nivel de países, se estableció una distribución uniforme que permitiera distinguir categorías que pudieran asociarse en alguna forma - según el grado de participación en el mercado - a los diferentes tipos de industrias que se han ido configurando a la luz del proceso de industrialización que han venido experimentando los países de América Latina. Se estableció de esta forma una distribución uniforme con las siguientes categorías:

a) La categoría I, de ingresos más reducidos, que comprende al 40 por ciento de la población.

b) La categoría II, que viene a corresponder a los estratos sociales intermedios y que también comprende a un 40 por ciento de la población.

c) La categoría III, estrato de ingresos superiores comprendiendo a un 20 por ciento de la población.

Los cálculos presentados, como asimismo la clasificación que se ha escogido, presentan entre otras dos tipos de limitaciones que es necesario destacar. La primera tiene que ver con la heterogeneidad en las formas de distribución del ingreso a nivel de los países específicos; la segunda, con los distintos grupos económicos incorporados a cada una de las

---

1/ Los totales de ingreso y población no incluyen Cuba.

/categorías escogidas

categorías escogidas. Respecto a la segunda limitación, algunas de las diferencias que se dan entre los distintos grupos asimilados a las categorías I, II y III, se aprecian en el cuadro 1, donde se presenta una distribución del ingreso para América Latina habiendo agrupado a la población en deciles.

El cuadro 1, permite apreciar en forma más elocuente los grados de desigualdad existentes en América Latina entre los niveles extremos. Así, mientras el 10 por ciento de la población del nivel inferior absorbe un 2.1 por ciento del ingreso personal total, en el otro extremo un 10 por ciento de la población absorbe un 41.1 por ciento de dicho ingreso. El ingreso per cápita del primer grupo alcanza un valor promedio anual de 80 dólares, que contrasta fuertemente con el promedio de ingresos más elevados donde dicha cifra alcanza un valor de 1 640 dólares. Suponiendo para los diferentes deciles un promedio de 5.5 personas por grupo familiar, dichas cifras significan en términos de ingreso familiar cifras del orden de 40 dólares y 750 dólares anuales para esos grupos extremos. La diferencia es más marcada aún si se tiene en cuenta la porción más alta del decil superior, donde se encuentran ubicados sectores de ingresos realmente muy elevados.

Volviendo a las categorías establecidas, en el cuadro 2 se pueden apreciar algunas de las características de las mismas. Así, respecto de la participación en el ingreso personal total de América Latina, la categoría I absorbe un 12.8 por ciento del ingreso en contraste con un 30.7 por ciento de la categoría II y un 56.5 por ciento de la categoría III. En términos de ingreso mensual por grupo familiar, y haciendo igual a 1 el ingreso familiar de los grupos que componen el 40 por ciento de más bajos niveles de ingresos, las proporciones correspondientes a las categorías II y III son respectivamente de 2.3 y 8.6.

Ahora bien, ¿qué significan estas categorías respecto a su participación masiva en el mercado y más concretamente en el mercado manufacturero? La cobertura de la categoría I quedó determinada en función de un nivel de ingreso social mínimo; como se ha explicado en el capítulo II forman parte de esta categoría las personas cuyo ingreso es menor al mínimo necesario

/Cuadro 1

Cuadro 1

DISTRIBUCION CONJETURAL DEL INGRESO PREVALECIENTE EN PAISES DE AMERICA LATINA a/ 1960

Grupo de ingreso (Población por deciles)	Proporción del ingreso personal total percibido por la categoría (Porcentajes)	Promedio del ingreso personal por habitante Relación porcentual con el promedio general	Ingreso anual per capita (Dólares)	Ingreso mensual promedio por familia (Dólares)
1 er. decil	2.1	20	80	40
2° decil	2.8	28	110	50
3 er. decil	3.6	35	140	60
4° decil	4.3	43	170	80
5° decil	5.4	55	220	100
6° decil	6.5	65	260	120
7° decil	8.1	80	320	150
8° decil	10.7	108	430	200
9° decil	15.4	155	620	280
10° decil	41.1	410	1 640	750

Fuente: ILPES en base a informaciones de CEPAL.

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

Cuadro 2

DISTRIBUCION CONJETURAL DEL INGRESO PREVALECIENTE EN PAISES DE AMERICA LATINA a/
SEGUN CATEGORIAS a/ 1960

Categoría	Proporción de la población que compone la categoría (porcentajes) (1)	Proporción del ingreso personal percibido por la categoría (porcentajes) (2)	Promedio del ingreso personal anual por habitante: Relación porcentual con el promedio general (3)	Promedio del ingreso personal anual por habitante: Dólares (4)	Ingreso mensual por familia (dólares): Promedio (5)	Ingreso mensual por familia (dólares): Límites desde (6)	Ingreso mensual por familia (dólares): Límites hasta (7)
I	40	12.8	32	130	60	0	87
II	40	30.7	78	310	140	88	229
III	20	56.5	283	1 130	520	230	más

Fuente: ILPES en base a información de CEPAL.

a/ Los porcentajes y las cifras absolutas de este cuadro han sido redondeadas.

que fue estimado en una cifra del orden de 190 dólares anuales,[1] que implica en términos de ingreso familiar mensual la exigua cifra de 30 dólares. De manera que la población que compone este grupo - alrededor de 100 millones de latinoamericanos - además de constituir un serio problema de carácter socio-político al estar marginados de la participación activa en el proceso de desarrollo, se encuentran en niveles de infra-consumo que tienen su expresión en las elevadas tasas de mortalidad, analfabetismo y desocupación que imperan en América Latina. Gran parte de este 40 por ciento de infraconsumidores está asociado a los sectores rurales; el resto necesariamente debería estar constituido por los sectores urbanos que se concentran en los típicos cinturones de miseria característicos de la mayor parte de las grandes ciudades de América Latina. De modo que prácticamente no constituyen demanda para el sector manufacturero, representando un mercado sólo potencial, de gran envergadura, para las industrias tradicionales, tanto en términos de demanda como de ocupación. El límite máximo de ingreso familiar mensual en esta categoría es del orden de 87 dólares; esto significa que algunos núcleos extremos participan en alguna medida como fuente de demanda para las industrias de producción masiva.

La incorporación de este vasto sector al mercado de manufacturas de industrias vegetativas significaría duplicar, al menos, la demanda para las mismas. En esta forma podrían adquirir un carácter dinámico renovado.

La categoría II, corresponde a los estratos intermedios; presumiblemente los sectores comprendidos se refieren a los obreros calificados y a obreros que trabajan en sectores de elevada productividad;[2] el grueso de la población clasificada en esta categoría vendría dado por los empleados de reparticiones públicas y privadas y en sus límites extremos por los profesionales y trabajadores por cuenta propia ligados al sector terciario Si bien estos sectores están incorporados al mercado y en consecuencia demandan manufacturas, el monto de las mismas no es muy elevado; una parte no despreciable de su ingreso es destinado al consumo de alimentos y a servicios; por ejemplo dentro de estos últimos la vivienda suele absorber una proporción importante del ingreso personal.

1/ Véase Capítulo II, Parte A.

2/ Por ejemplo, los sectores exportadores

/Las manufacturas

Las manufacturas que demanda la población de esta categoría, son más bien de carácter simple y desde el punto de vista de la producción corresponden a las industrias de producción masiva. Además el consumo de estos grupos no tiene una excesiva diversificación. Estos 100 millones de habitantes constituyen de hecho la mayor parte del mercado de las industrias tradicionales, a las cuales se les atribuye un comportamiento de carácter vegetativo. Sin embargo, como se había señalado anteriormente, dentro de esta categoría se confunden sectores de niveles relativamente bajos de ingreso - el nivel mínimo de ingreso mensual por familia es de 88 dólares - con otros que se ubican en el límite superior y que ya poseen una estructura de demanda más diversificada, incorporando a la misma bienes de un carácter más complejo (durables de consumo); el ingreso mensual por familia de estos sectores extremos es de un valor aproximado de 229 dólares.

Finalmente la categoría III, con un 20 por ciento de la población (50 millones de personas), corresponde a los sectores que, dados sus niveles de ingreso, tienen un acceso pleno al mercado de manufacturas. Poseen un ingreso personal promedio mensual por familia de 520 dólares, es decir 3.7 veces superior al percibido por la categoría II. Esta categoría corresponde al mercado con el cual operan las industrias de carácter más complejo; su carácter reducido en términos de población es una de las determinantes de los problemas de capacidad instalada ociosa a que se ven enfrentados este tipo de industrias en América Latina. Quizás la pérdida de dinamismo que han venido experimentando las industrias de bienes de consumo duradero, se encuentre en el hecho de que se ha ido saturando este mercado ya de por sí reducido. El 5 por ciento más alto que forma parte de este grupo, tiene una demanda muy diversificada que ha obligado a algunos sectores industriales a crecimientos muy diversificados, a la vez que ha constituido un factor de presión constante sobre la balanza de pagos vía importación directa e indirecta de bienes finales, intermedios y de capital necesarios para satisfacer dicha diversificación.

/El modelo

El modelo de desarrollo implícito en las relaciones que se establecen entre estas formas de distribución del ingreso y el aparato productivo, y dentro de éste, preferentemente el sector industrial, es un modelo que para la mayoría de los países latinoamericanos se encuentra en crisis - o a punto de estarlo - dentro de los reducidos espacios nacionales. En efecto, las estructuras de demanda interna ya no poseen el mismo dinamismo en lo que respecta a las industrias no tradicionales, la mayoría de las cuales a nivel nacional se encuentran sobredimensionadas; esto explica en parte el agotamiento del proceso de sustitución de importaciones en dichos sectores. Un estudio reciente muestra que nuevas industrias que se instalan en América Latina para atender una demanda reprimida, y se dimensionan para la misma, trabajan al principio con largas listas de espera y al cabo de pocos años entran en crisis, una vez atendida la demanda acumulada. El carácter "dinámico" de estas industrias dura menos de 10 años desde su instalación.[1/] Por su parte las industrias tradicionales continúan con un ritmo de crecimiento de carácter vegetativo, aunque en otras circunstancias podrían tener un dinamismo bastante duradero. Esta situación queda graficada en términos de medidas de política económica por la búsqueda de nuevas formas de acción, en las cuales la ampliación de los mercados nacionales a través de políticas regionales de integración ha venido adquiriendo en estos últimos años un interés creciente, especialmente por parte de los países de tamaño mediano y de los de menor desarrollo económico relativo.

Las causas que han venido configurando la situación descrita en términos de distribución del ingreso, no están analizadas ni precisadas en la mayor parte de los países.[2/] El análisis mismo se complica desde el momento en que se reconoce que las causas que configuran la situación actual no están localizadas; en consecuencia su modificación no es función por ejemplo en forma exclusiva de una política de salarios, pues

---

1/ Véase David Félix,

2/ La CEPAL ha venido desarrollando recientemente una investigación al respecto. Véase el documento E/CN.12/770, marzo 1967, "Estudios sobre la distribución del ingreso en América Latina" (versión preliminar).

/existen otros

existen otros elementos más determinantes que están impregnados en la estructura económica, social y política de los países latinoamericanos.

No es la intención presente, analizar ni precisar las causas de la distribución del ingreso, pero no por ello se pueden dejar de mencionar algunos de los elementos que han venido - y que aún continúan - configurando los desiguales esquemas de distribución del ingreso imperantes en América Latina y que tienen su máxima expresión en los 100 millones de personas que están marginadas de la sociedad en una u otra forma.

Uno de los elementos fundamentales es el hecho de que las economías latinoamericanas están estructuradas en torno a una serie de sectores con un elevado grado de concentración. En los sectores primarios (agricultura, minería) la propiedad se encuentra muy concentrada, lo que ha venido dando origen, en el caso del sector agrícola, a apreciables márgenes de tierra no utilizada o utilizada en forma deficiente; con ello, además, se agudiza el problema de absorción de mano de obra en este sector, lo que contribuye a hacer más desiguales los patrones de distribución del ingreso. Agréguese a lo anterior el hecho de que el comportamiento de que un sector importante de propietarios agrícolas suele ser de carácter bastante pasivo, en el sentido de que explotan muy poco intensivamente la tierra de que disponen. Una utilización más intensa implicaría un incremento en el uso de mano de obra y por lo tanto, un aumento en el ingreso de los sectores rurales más modestos. Aunque aumentara con esto al mismo tiempo el ingreso de los propietarios, es probable que la remuneración de los trabajadores se incrementara proporcionalmente más, dando lugar a una distribución del ingreso más igualitaria. De manera que sería importante investigar hasta qué punto la explotación deficiente de los recursos naturales, en particular la tierra, constituye un factor importante de desigualdad en la distribución del ingreso.

Respecto a los sectores primarios, cabe señalar que la distribución del ingreso tiende a estar más concentrada que en otros sectores; 1/ por

1/ Influido por razones tanto de productividad, como de capacidad de presión de los sectores laborales.

/ello es

ello es que la proporción relativamente elevada que representan estos sectores en la mayoría de los países de la región y que, referidos a la participación de este sector en el producto interno, alcanza a un valor promedio aproximado de 26 por ciento, es otro de los elementos que se conjugan para determinar las actuales formas de apropiación del ingreso.

La forma en que se ha venido desarrollando la industria dentro de los reducidos espacios nacionales, bajo márgenes excesivos de protección y con una política relativamente liberal respecto a fijación de precios, parece haber incidido en la conformación de una estructura industrial con un alto grado de concentración,[1/] de estructura monopólica - como una tendencia inevitable dados los tamaños de mercado - a la par que ha contribuido a la obtención de beneficios elevados que facilitan el alto grado de concentración de la distribución del ingreso.

Dos acotaciones son pertinentes en torno a las hipótesis aquí sustentadas. La primera se refiere a que la distribución del ingreso personal a que se hace referencia en todo el capítulo, constituye un promedio general que suscita situaciones muy diferentes por sectores, regiones y países.

La segunda acotación se refiere a la heterogeneidad existente dentro de los propios sectores de las economías nacionales, donde coexisten estratos con tecnologías muy diferentes; en el sector industrial, por ejemplo, participan, por un lado, un sector fabril y otro artesanal, y a su vez dentro del fabril las denominadas industrias tradicionales y las dinámicas; a su vez, en el sector agrícola se ubican subsectores de subsustencia versus subsectores de elevada productividad, especialmente de aquéllos dedicados a la exportación.[2/] Por supuesto son distintas dentro de los respectivos subsectores las formas y las características que asume la distribución del ingreso.

Aún teniendo en cuenta las limitaciones señaladas en los dos párrafos anteriores, se podría señalar otro elemento característico de la gran

---

1/ Tanto en términos geográficos, como en la tenencia institucional de la propiedad industrial.

2/ Comentarios similares se pueden hacer en torno al sector terciario.

/mayoría de

mayoría de los países latinoamericanos, y que ha actuado en sentido negativo sobre la distribución del ingreso. Esto se refiere al grado creciente de concentración geográfica de la actividad productiva que ha agudizado el proceso de migración rural-urbana, lo cual ha significado, a la luz de la escasa capacidad de absorción ocupacional del sector industrial, o bien un incremento de la desocupación abierta o un incremento de la desocupación disfrazada urbana, situación que en muchos casos ha agravado los niveles de ingresos de parte de aquel 40 por ciento de la población de ingresos inferiores a que se hizo referencia anteriormente. Esto se traduce en un círculo vicioso que agudiza el grado de marginalismo de ese sector, al hacer más escasas sus posibilidades de perfeccionamiento, educación y participación política. En la medida que ello ocurra, son más remotas las posibilidades de que estos sectores presionen en forma decisiva para modificar las formas actuales de distribución del ingreso.

La situación actual que se ha tratado de identificar en sus líneas más generales, además de estar influida por las formas en que se ha desenvuelto el proceso de desarrollo, por las características histórico-institucionales de las formas de propiedad en los diferentes sectores, etc., es también, hasta cierto punto, producto de los esquemas de política económica que se han ido dando a lo largo del proceso de desarrollo. Lamentablemente no son abundantes y aún casi inexistentes los estudios sistemáticos de los modelos de política económica que podrían permitir extraer algún tipo de conclusión válida, pero se puede afirmar sin temor a grandes errores que en la mayoría de los países latinoamericanos han estado ausentes esquemas claros de redistribución de ingreso, y que recién en los últimos 4 ó 5 años han comenzado a institucionalizarse algunos instrumentos que pueden actuar en sentido positivo; ello, producto de la agudización de la situación de estancamiento como asimismo de los cambios en el terreno socio-político que se han venido sucediendo en América Latina, y frente a los cuales, los países no pueden permanecer indiferentes.

Aún así, cabe reconocer que el gobierno tiene una serie de limitaciones en su acción, que comprimen su abanico de posibilidades. Algunas de estas limitaciones son de índole económica; otras provienen del hecho de que los sectores públicos participan del grado de sub-desarrollo y de baja

/eficiencia de

eficiencia de la sociedad en la cual están insertados. Los elementos que están determinando la distribución del ingreso, no están localizados, sino difundidos a través de toda la estructura socio-económica; por lo tanto, las políticas de redistribución de ingreso no pueden ser enfocadas en forma parcial, sino que requieren la modificación de las estructuras básicas del sistema.

/4. Estructuras

4. Estructuras de demanda según niveles de ingresos

Uno de los aspectos sobre los que se ha insistido en los puntos 2 y 3 de este capítulo es la incidencia de los patrones de distribución del ingreso sobre la estructura de la demanda. En esta sección se presenta una estimación de las estructuras de consumo según niveles de ingreso, la cual se elaboró a partir de informaciones parciales sobre presupuestos familiares que fueron combinadas con las cifras de distribución del ingreso presentadas en la sección anterior.

Para lograr apreciar en forma más clara las diferenciaciones que se observan en las estructuras de los presupuestos familiares según niveles de ingreso, se ha hecho una apertura de las categorías de ingreso presentadas en la sección anterior. Las categorías aquí analizadas son cuatro; ordenadas de menores a mayores niveles de ingreso representan respecto de la población total los siguientes porcentajes: 20, 30, 40, y 10 por ciento (categorías I, II, III y IV respectivamente).

En el cuadro 3 se pueden observar algunas características comparativas de las categorías. El ingreso per capita de los grupos extremos guarda entre sí una relación de 1 a 16. Ambos comprenden un 5 y un 41 por ciento de la población respectivamente.

Las diferenciaciones de las categorías respecto a consumo, no son sino una manifestación de las desigualdades originadas en la distribución del ingreso. Se puede apreciar la escasa ponderación del 50 por ciento de la población de ingresos inferiores con respecto al consumo total. Así, mientras el 10 por ciento de ingresos superiores participa del 34 por ciento del consumo total, las categorías I y II conjuntamente - 50 por ciento de la población - lo hacen tan solo con un 23 por ciento. Lo cual confirma la escasa participación que tienen en la determinación de la estructura económica los sectores mayoritarios de la población, a la vez que muestra con notoria claridad los problemas de tamaño de mercado frente al que tienen que desenvolverse los sectores productivos, como asimismo la debilidad de políticas de desarrollo que no consideren en forma explícita la incorporación plena de los sectores aludidos.

/Cuadro 3

Cuadro 3

AMERICA LATINA: ESTRUCTURA DEL CONSUMO Y OTRA INFORMACION POR TRAMOS DE INGRESO a/ 1960

CIIU	Detalle	Categoría I	II	III	IV	
	Proporción de la población en cada categoría en 1960	20	30	40	10	100
	Proporción del ingreso personal total percibido	5	13	41	41	100
	Ingreso personal total percibido (millones de dólares)	3 990	10 360	32 690	32 680	79 720
	Promedio anual del ingreso per capita (dólares)	100	173	410	1 640	400
	Por ciento del ingreso personal que se dedica a consumo	95	90	75	60	71.8
	Consumo total privado (millones de dólares)	3 790	9 330	24 510	19 610	57 240
	Proporción del consumo total (en porcentaje)	6.6	16.3	42.8	34.3	100.0
		Estructura del consumo (porcentajes)				
	Alimentos sin elaborar agrícolas	76.5	11	5	2	
20-21-22	Alimentos, bebidas y tabaco	8.5	4.2	39	28	
24	Confecciones y calzado	10	10	13	13	
26	Muebles	-	2	2	1	
31	Farmacia, artículos de tocador, medicinas	1	5	5	5	
35-36-37	Utensilios bienes durables	2	3	3	5	
38	Vehículos	-	0.3	2.3	5.2	
32-39	Menaje y artículos de aseo, combustibles	1	5	4	4	
	Otros	-	1.7	2.7	8.8	
	Servicios	1	20	2.4	33	

Fuente: ILPES en base a informaciones de presupuestos familiares.

a/ Todas las cifras y porcentajes de este cuadro han sido redondeadas.

Los bajísimos niveles de ingreso de las categorías I y II, se traducen en una elevada participación, dentro del consumo de estos grupos poblacionales, de aquellos rubros destinados a satisfacer las necesidades alimenticias. Al observar las respectivas estructuras de consumo resalta el carácter primario de las mismas, que origina una demanda que se localiza en sectores muy específicos que muy probablemente no irradian efectos importantes sobre otros sectores, tanto por el hecho de ser demandas localizadas en sectores de carácter muy primario como por representar bajos valores en términos absolutos.

Ya fueron comentadas algunas de las relaciones existentes entre las formas de distribución del ingreso y las características más generales del proceso de industrialización, las cuales se ven reforzadas al examinar la participación de las cuatro categorías respecto a sectores específicos que se recojen en el cuadro 4.

El 20 por ciento de la población de ingresos inferiores de hecho no participa en el mercado manufacturero, y si lo hace su participación es total y absolutamente marginal. Esto no puede ser de otra forma, desde el momento en que tan solo disponen por persona de 4 dólares anuales para dedicarlos a otro gasto que no sea alimentación y vestuario, y dentro de alimentación tan solo 9 dólares corresponderían a consumo de bienes alimenticios provenientes de la industria (con un valor agregado industrial, por otra parte, proporcionalmente muy bajo).

La categoría II (30 por ciento de la población) si bien posee una estructura de demanda poco más diversificada, no llega a representar para ninguno de los sectores considerados en el cuadro 4 una demanda superior a 1/5 de la demanda total del sector. Descontando los gastos en alimentos y vestuario, dispone tan solo de un ingreso por persona de 29 dólares anuales para demandar bienes manufacturados. De allí que no resulte exagerado el afirmar que para las denominadas industrias tradicionales, las formas actuales de distribución del ingreso constituyen un factor importante que contribuye a cerrar un mercado que en términos potenciales es tanto o más importante que todo su mercado actual.

El mercado con el cual operan efectivamente la mayor parte de los sectores industriales, está constituído por las categorías III y IV. Llama la

/Cuadro 4

Cuadro 4

AMERICA LATINA: DISTRIBUCION DE LA ESTRUCTURA DEL CONSUMO PRIVADO POR ESTRATOS DE INGRESO 1960 a/

CIIU	Detalle	I	II	III	IV	Total
	Alimentos sin elaborar sector agropec.	52	19	22	7	100
20-21-22	Alimentos, bebidas y tabaco	2	20	50	28	100
24	Confecciones y calzado	5	13	45	37	100
26	Muebles	—	22	56	22	100
31	Farmacia, tocador, medicinas	2	17	45	36	100
35-36-37	Utensilios bienes durables	4	13	35	48	100
38	Vehículos	—	2	35	63	100
32-39	Menaje y artículos de aseo, combustible	2	21	43	34	100
	Otros	—	10	42	48	100
	Servicios	1	13	41	45	100
	Total	7	16	43	34	100
35-38	Sector mecánico	2	9	35	54	100

Fuente: ILPES en base a informaciones de presupuestos familiares.

a/ Todas las cifras y porcentajes de este cuadro han sido redondeadas.

atención la elevada ponderación que tiene en las denominadas industrias tradicionales la categoría III (véase cuadro 4), lo que se explica dado que en esta categoría el nivel de ingreso per capita es similar al promedio de América Latina y comprende además a un 40 por ciento de la población total.

La categoría IV tiene una estructura muy diversificada, que puede satisfacer dados sus elevados niveles de ingreso. La orientación de las industrias correspondientes al sector mecánico está básicamente determinada por los patrones de consumo de esta categoría afirmación que es aún más pertinente para el sector 38 de la clasificación CIIU (vehículos). De manera que las denominadas industrias dinámicas operan en la práctica con un mercado absoluto de aproximadamente 30 millones de personas. De aquí resulta más fácil comprender las rigideces que tipifican a la industria manufacturera. La demanda de carácter terciario (servicios) está originada en un 90 por ciento en las categorías de mayores niveles de ingreso; son precisamente estos los sectores que proporcionan empleo a veces poco productivo a sectores de bajos ingresos que no pueden ser absorbidos por el agro y la industria.

Los niveles bajos de ingresos, la excesiva concentración del mismo, los mercados reales implícitos en la conjugación de las estructuras de demanda con los elementos de ingreso, explican gran parte del comportamiento que en términos de tasas de crecimiento han venido observando los sectores industriales y que se recogen en el cuadro 5. Las bajas tasas de crecimiento de las industrias tradicionales que no han logrado superar el 4 por ciento anual, no son sino un reflejo de mercados fragmentados geográfica y socialmente, fuera de los cuales queda un vasto sector de 100 millones de personas. La declinación que por otra parte están experimentando las industrias metal-mecánicas, es función tanto de las propias particularidades de consumo de ese tipo de bienes (durabilidad) como del hecho que su demanda se restringe a un porcentaje no superior al 12 por ciento de la población. A escala nacional esto está significando agotamiento prematuro del proceso de sustitución de importaciones e incapacidad exportadora al resto del mundo. Si se piensa además que la población incluida

/en las

en las catetorías II y III se encuentra diseminada en toda América Latina, fácil resulta explicarse los problemas de duplicación de inversiones que hoy se están llevando a cabo en la región.

5. Observaciones finales

Como se habrá podido apreciar a lo largo del capítulo, el problema de la distribución del ingreso está necesariamente revestido de una serie de matices; por lo mismo su análisis puede ser enfocado desde diversos puntos de vista. En esta oportunidad las estimaciones conjeturales de la distribución del ingreso, fueron hechas a partir de datos referentes a promedios. Como se señaló en su oportunidad, el hecho de no haber podido tener en cuenta las importantes diferencias que se presentan por sectores y regiones, restringe el alcance de los comentarios vertidos. En relación a esto mismo, es pertinente señalar la ausencia relativa de investigaciones básicas para la mayor parte de los países latinoamericanos.

Además, las estimaciones realizadas no cubren todos los países del área. Por supuesto, no debe olvidarse que los países considerados, tienen un peso de significación en las variables regionales. De mayor importancia que este problema de carácter estadístico, es el hecho de que las connotaciones que adquiere la distribución del ingreso son necesariamente muy diferentes de uno a otro país, por la misma razón la intensidad con que afecte al problema del desarrollo no es homogénea para todos los países y en consecuencia las nuevas formas de acción de la política económica tendrán también matices diferentes.

Uno de los aspectos en torno a los cuales existe mayor desconocimiento, es el análisis de las medidas de política económica que han estado actuando conjuntamente con las fuerzas económicas que han ido consolidando las formas de distribución del ingreso. En este mismo sentido se hace notar la carencia de estudios que permitan clarificar el papel del estado en el proceso de desarrollo; su acción en el campo de algunas políticas parciales ha sido objeto de numerosos estudios especialmente en lo atingente al campo del comercio exterior, pero los mismos no han sido integrados con otros aspectos claves, de manera que es difícil enjuiciar la forma en que la participación del estado ha ido condicionando en conjunto las formas del desarrollo.

/Aún dentro

Aún dentro de los sectores que han estado más presentes en las discusiones como es el caso del sector industrial, se desconocen sus inter-relaciones con el problema de la distribución del ingreso. Lo mismo ocurre con las interrelaciones oferta-demanda; son aún más escasos los estudios relativos a estructuras de presupuestos familiares y cuando estos existen su origen y en consecuencia su análisis es esencialmente de corte estadístico, no ligándose a las características del proceso de desarrollo.

De modo que se está frente a una área de trascendental importancia tanto económica como socio-política, pero cuyo desarrollo en el terreno estadístico-teórico y práctico es muy embrionario. Esto significa que se abren al respecto campos muy sugerentes de análisis que con las limitaciones descritas se han querido señalar en este capítulo.

/Cuadro 5

Cuadro 5

AMERICA LATINA: TASAS ESTIMADAS DE CRECIMIENTO QUINQUENAL DE LOS DIFERENTES SECTORES INDUSTRIALES, 1950-65

(Porcentajes)

Sector CIIU	1950-55	1955-60	1960-65	1950-65
20 Alimentos	4.4	4.4	3.5	4.1
21 Bebidas	3.6	3.3	4.9	3.9
22 Tabaco	4.2	3.1	4.1	3.8
23 Textiles	3.1	3.4	2.3	2.9
24 Calzado y vestuario	4.0	2.9	1.7	2.9
25 Madera y corcho	3.5	4.5	3.1	3.7
26 Muebles	7.3	6.4	6.1	6.6
29 Cueros y sus productos	1.2	2.8	2.0	2.0
Industrias tradicionales	3.9	3.9	3.2	3.7
27 Papel y sus productos	6.9	7.2	8.3	7.5
30 Caucho y sus productos	10.9	8.7	6.4	8.6
31 Químicas	11.1	10.7	9.1	10.3
32 Derivados del petróleo	8.3	9.2	5.9	7.8
33 Mineras no metálicas	5.1	4.5	5.4	5.0
Industrias intermedias	8.4	8.5	7.3	8.1
34 Metálicas básicas	10.9	8.6	6.7	8.8
35 Fabricación de productos metálicos	11.9	7.9	7.4	9.1
36 Construcción maquinaria	8.5	10.4	5.7	8.2
37 Material eléctrico	16.8	18.0	6.9	13.8
38 Material de transporte	11.1	21.0	6.6	12.7
Industrias metal-mecánicas	11.7	13.8	6.8	10.7
28 Imprentas y editoriales	3.3	5.6	5.3	4.7
39 Diversas	6.7	8.1	6.6	7.1
Otras industrias	4.4	6.5	5.8	5.6
Total sector manufacturero	6.0	7.0	5.1	6.0

* Nota General: No están incluidos en este estudio sobre estructura industrial, Bolivia, Haití y Paraguay y República Dominicana, por falta de datos estadísticos suficientemente desagregados a nivel de 2 dígitos CIIU. Por lo tanto la muestra cubre un 99 por ciento de la producción manufacturera de América Latina.

Capítulo IV-1

EL PROBLEMA TECNOLOGICO

En la práctica de la economía del desarrollo el problema tecnológico suele presentarse de una manera bastante fría y limitada. Este planteamiento surge en el proceso de selección de técnicas para, persiguiendo determinadas metas socioeconómicas, adaptarse a una constelación de recursos determinada. Es decir, técnicas conocidas, por lo general inmutables, pero con alternativas, y recursos también conocidos. Se trata claramente de un ejercicio teórico. En estas circunstancias la tecnología está representada por un conjunto de datos previamente elaborados, con rigidez en el tiempo. La confrontación entre objetivos y recursos queda sometida a metodologías, cuando menos discutibles; se trata de métodos usualmente diseñados bajo la inspiración de la programación lineal y sus variantes. Esta clase de consideraciones se ha llamado a tecnología constante, y tal vez sea una expresión del hecho de que en regiones subdesarrolladas la tecnología se incorpora fundamentalmente en las importaciones.

En los países desarrollados, la tecnología representa bastante más que eso; consiste en el dominio y la modificación permanente de dichos datos, en la superación de la realidad tecnológica actual como un objetivo con el que se consiguen múltiples resultados, tanto de caracter económico como cultural. Económico en lo que implica de obtener cada vez un mayor producto de las fuerzas naturales, y cultural por la multiplicidad de su contenido y el significado de sus resultados.

Ahora no se concibe una proyección de la economía hacia el futuro sin dar una consideración adecuada a los aspectos de la tecnología, comprendida de este modo amplio, como las técnicas en proceso de cambio. Los planes de largo plazo de las naciones desarrolladas intentan dar cabida sustancial a estas consideraciones.

En contraste, el panorama correspondiente en las economías subdesarrolladas en las que el cambio tecnológico no tiene dinamismo propio, sugiere una situación conflictiva, plagada de contrastes. Uno de estos estriba en la implantación de las técnicas modernas en un medio en el que coexiste, no

/siempre felizmente

siempre felizmente, con una distinta constelación de recursos y con otras técnicas equivalentes pero de mayor antiguedad y hasta arcaicas. Entre los esquemas conceptuales que sugieren estas situaciones están los dilemas entre innovación y adecuación productivas y el dilema paralelo entre creación e incorporación.

Una escuela de pensamiento plantea la adecuación de la tecnología en primer plano: países con alta proporción de mano de obra a capital requieren técnicas que sobre todo, ofrezcan más empleo y empleen poco capital.

Eso es, concebir una técnica más apropiada a la disponibilidad relativa de recursos, sin precisar si es o no nueva; sin embargo, se hace ver que esa técnica no tiene por que ser la que se aplica en otros lugares, o se importa de ellos. Pero parece perderse de vista el hecho de que también las técnicas alternativas han sido el grupo de los países desarrollados. Estas consideraciones sobre la búsqueda de técnicas más apropiadas a los recursos, si pasen de la exhortación general, terminen en un examen de técnicas alternativas o bien en buscar un arreglo en algunas partes restringidas del proceso productivo para lograr una ocupación mayor. No suele examinarse simultáneamente el hecho de la capacidad no utilizada en las industrias de América Latina, o la posibilidad de producción en varios turnos con lo que se conseguiría, tanto un empleo mas completo de los equipos como mayor ocupación. Plantearse la necesidad de técnicas distintas resulta así un elemento de sugerencias demasiado incipiente para ser útil.

El planteamiento anterior se trata tipicamente de un "bottleneck approach" 1/ que parte del estrangulamiento en el empleo y supone que la tecnología es bastante maleable como para alterar esa situación y, simultáneamente, llevar al desarrollo económico. Se hace caso omiso de que en esas condiciones

---

1/ Lo de "bottleneck approach" en contraste con lo que podría llamarse un enfoque afirmativo, representa lo siguiente. Cuando se presenta un conjunto de problemas, si se intenta resolver fundamentalmente los más agudos o dominantes cuantitativamente, el diseño de las soluciones está muy influido entonces por el apremio o la magnitud de alguno de los problemas. Sin embargo se puede plantear la duda de si el conjunto de problemas, ya no sólo los mas apremiantes reciben una solución adecuada de ese modo. La medida de alivio puede constituirse en un espejismo de solución a largo plazo. Mientras tanto, un enfoque afirmativo, no sólo parte del apremio o de la magnitud relativa de algunos de los problemas, sino intenta concebir un diseño de solución mas completa en cuanto a comprensión y a tiempo.

Pensar que en ciencias sociales una solución nacida de una visión de apremio (el bottleneck approach) lleve a una solución integral suele resultar simplista.

/no se

no se producirían muchos bienes específicos, de que el nivel de productividad sería bajo, y las perspectivas del comercio internacional magras. Tal como se expone, puede parecer exagerada esta posición. El otro extremo, algo caricaturizado también, es suponer que sólo la más elevada productividad con las tecnologías mas recientes, en aplicación masiva, son capaces de resolver el problema.

Lo que un enfoque ignora de tecnología, desconoce el otro de economía. Está claro que ninguno de los extermos puede conducir a una solución practicable. El problema concreto se aclara bastante en el examen de casos particulares; en la realidad coexisten ambos extremos. Se dan las técnicas más avanzadas (no hay otras técnicas alternativas en muchos casos) y también otras que ocupan bastante mano de obra. El problema de la política económica consiste en cómo, a la vez que satisface las necesidades de la adecuación, va superándolas mediante un adecuado empleo del acervo de conocimiento tecnológico, logrando con ello el desarrollo económico que implica crecientes escalas culturales y productivas.

Lo artificioso de ambos planteamientos extremos viene de su pretensión de generalidad tanto espacial como temporal. Pero si no se da una política económica adecuada que - asentando ambos esquemas en la realidad - plantee el paso a crecientes niveles productivos y culturales, y esto es, a un predominio del esquema innovativo y tecnológico, tampoco puede tener mucho sentido el desarrollo económico. Esta afirmación se basa en que ciertos bienes y servicios con inconcebibles sin la tecnología moderna; aspectos de comunicación información, ciertos bienes sin técnica de producción alternativa, y que, en definitiva la civilización tecnológica, en su más amplia acepción, es el dominio del conocimiento. Es pues preciso no confundir la naturaleza de ambos enfoques. El propósito del empleo con la tecnología es de carácter defensivo e implica resolver no sólo los problemas usuales de tecnología sino el adicional de adaptar la técnica al subdesarrollo. El esquema con énfasis en las ventajas de la tecnología, si bien omite la problemática del subdesarrollo apararentemente, ofrece una visión afirmativa y con amplio futuro.

De este modo, la polémica sería más sustantiva si se trasladase del campo de las generalizaciones (usualmente ambiciosas, sobre la base de modelos

/o esquemas

o esquemas rígidos y limitados supuestos) al de la política tecnológica o científica específica en su integralidad y su conexión con el desarrollo económico. Es decir se propone abandonar el campo de la teorización algo especulativa, en términos generales y pasar a la discusión del rol de la tecnología como creadora de técnicas (aportadora de técnicas en términos más generales) y del carácter específico que estas deben asumir tanto segun los objetivos que se planteen a los sectores de la economía, como en términos de la realidad vigente y también superable en materia de disponibilidad de factores y del contenido de la política económica.

Un campo en el cual se advierte la trascendencia de la tecnología es el comercio exterior. El carácter subordinado de las economías subdesarrolladas y su inestabilidad en comercio exterior tienen una versión tecnológica. Así como en el conjunto del comercio mundial, en las importaciones de los países subdesarrollados, crecen y predominan los bienes de la tecnología moderna. En las exportaciones se participa en un contexto muy diferente a través de bienes que, debido a su naturaleza primaria, van siendo desplazados del comercio mundial precisamente por los frutos de la tecnología, tanto específicamente por bienes que cumplen similares funciones o son mejor producidos, como en términos más amplios, al formar los bienes primarios una porción declinante, en términos relativos, del comercio mundial.

Es a través de esta situación en el comercio exterior y de su relación con la estructura productiva interna que se plantea el dilema de la incorporación de tecnología. La creación original de tecnología es muy escasa en los países subdesarrollados y antes de aspirar a ella, cabe concebir un período en el que predomine un esfuerzo de asimilación y adaptación que se diferencia bastante de la mera incorporación. Puede discernirse un período así en los países de más reciente desarrollo, siendo los casos más conocidos el de la Unión Soviética y el Japón. En caso de países con reducido mercado el problema asimilativo y el de ulterior creación trae dificultades adicionales (se sienten incluso en los países europeos) que hacen más necesario un claro discernimiento de la política científico tecnológica, ya que no puede pretenderse abarcar todos los campos, se requiere la especialización y asumir en general, una política sobre participación, costos y riesgos de conocimiento.

/Aspectos económicos

Aspectos económicos de la ciencia y tecnología

Conviene ilustrar la naturaleza y magnitud de los aspectos económicos ligados a la ciencia y tecnología, tratando, en lo posible, de hacer referencia a los problemas de América Latina aunque para ello sea preciso conjeturar sobre la escasa información disponible.

Por su naturaleza, se distinguen tres clases de esfuerzo científico-tecnológico: la investigación básica, la aplicada y el desarrollo. 1/ La distinción entre los tres tipos de investigación es mas bien de conveniencia, no hay límite nítidos entre ellos. En un extremo está lo científico, en el otro lo práctico, pero esto último tiene fuertes nexos con la investigación básica.

Una esquematización inicial sobre la importancia del esfuerzo tecnológico viene dada por la fracción del producto nacional bruto que se destina a investigación y desarrollo. En este sentido, la economía más avanzada es la de Estados Unidos con una proporción de 3.5 por ciento.

1/ Usualmente el conjunto se resume por R&D en la terminología especializada en inglés. No es sencillo diferenciar entre los tres tipos de investigación, y esto es uno de los problemas inherentes a las comparaciones internacionales en esta materia. La distinción mas que estricta es de conveniencia. Sumariamente puede indicarse que el objetivo de la investigación básica es el de hacer menos aportes al conocimiento, una independencia (en cuanto a miras inmediatas) de su contribución a resultados prácticos o al tipo de beneficios económicos que puede brindar. En este sentido suele diferenciarse la investigación básica de las otras dos. Gran número de las empresas industriales mas poderosas se ocupan de la investigación básica. Sin embargo, los campos no son del todo ajenos a los intereses económicos de la empresa - aunque no hay una finalidad utilitaria inmediata.

La distinción entre investigación aplicada y de desarrollo, teniendo ambas miras económicas, puede ilustrarse con un ejemplo. La investigación inicial de la compañía Bell sobre semiconductores puede considerarse básica. El estudio de la posibilidad de utilizarla en circuitos de radio, de computación y otros, constituye investigación aplicada. Pero entre el examen de las posibilidades y el maduramiento de un producto suficientemente comprobado, de costo adecuado, que ofrezca ciertas garantías y especificaciones listo para servir eficientemente los fines propuestos y para el mercado medio un proceso costoso de rexamen y perfeccionamiento, de plantearse y resolver cada vez exigencias más elevadas, normas más estrictas de calidad, de confiabilidad, y hasta estéticas. Todo este proceso es el de desarrollo.

Otro ejemplo. El desarrollo de un proceso metalúrgico para ciertos minerales via experimental en pequeña escala puede considerarse investigación aplicada. Su comprobación y refinamiento en planta piloto con vista mas cercana a su aplicación práctica y recoger la experiencia de la práctica para nuevas instalaciones es mas bien la investigación del desarrollo.

/Una estimación

Una estimación conservadora sobre la proporción correspondiente en la Unión Soviética muestra que la relación es superior al 2.5 por ciento. 1/ (Se dice conservadora por la necesidad y forma de hacer comparables tanto el numerador como el denominador de la relación, los autores sugieren que se trata seguramente de una subestimación de la cifra real).

En el cuadro puede apreciarse el orden de magnitud de los gastos en investigación y desarrollo en relación al producto en algunos países europeos, la Unión Soviética y Japón.

Cuadro IV-1

PROPORCION DEL PRODUCTO NACIONAL BRUTO DEDICADO A INVESTIGACION Y DESARROLLO ALREDEDOR DE 1963

Países	Proporción en milésimos
Estados Unidos	35
Unión Soviética	25
Reino Unido, Holanda, Francia Japón	de 20 a 10
Italia	6
Irlanda, España, Grecia	de 3 a 2

Algo similar sucede en los países de América Latina, la proporción correspondiente se mide en milésimas, desde proporciones análogas a las del nivel de Irlanda y España (en muy contados casos) hasta cifras insignificantes en la mayoría.

En la conferencia de CASTALA 2/ se planteó que en materia de investigación y desarrollo, América Latina debería aspirar a una meta similar, en la proporción del producto, a la de naciones europeas desarrolladas, esto es, del orden del uno por ciento (o sea 10 milésimos, véase el cuadro anterior).

1/ Freeman, C. and Young, A. The Research and Development Effort in Western Europe, North America and the Soviet Union. OECD, Paris, 1965

2/ Conferencia para la Aplicación de la Ciencia y la Tecnología al Desarrollo de América Latina. Santiago, Chile, Septiembre, 1965

/Pudiera parecer

Pudiera parecer una cifra muy elevada, pero en este campo es usual un enorme dinamismo. El país con mayor índice respecto al producto, actualmente, los Estados Unidos, dedicaba hacia 1950 sólo uno por ciento del producto a investigación y desarrollo, o la proporción actual de países como Canadá, Bélgica o Noruega. Se estima que, de continuar los ritmos actuales, la investigación y desarrollo norteamericanos alcanzaría a un 20 por ciento del producto hacia 1985; lo cual por ahora no se intenta analizar pues en todo caso una magnitud así requiere de un esfuerzo interpretativo especial. Sin embargo, parece claro que el indicador que se ha utilizado hasta ahora es algo grueso todavía y es necesario adentrarse en su significado más detallado.

En términos de gastos anuales per cápita dedicados a investigación y desarrollo, los Estados Unidos sobrepasan los 100 dólares, seguidos de cerca por la Unión Soviética y Alemania Occidental. 1/ Japón se sitúa cercano a los 18 dólares per cápita, China continental alcanza los 8, 4 Yugoslavia, mientras la India aún está por debajo de un dólar. Estos tres últimos países muestran tasas de crecimiento en los gastos de investigación y desarrollo per cápita, entre 3 y 5 por ciento al año.

En los países latinoamericanos, la situación más frecuente es que se gaste menos de un dólar per cápita en estos rubros, y sólo contados países superan ligeramente esa cifra.

En términos internacionales, las economías que aún se encuentran retrasadas en materia de investigación y desarrollo y que adoptaron una política vigorosa al respecto revelan tasas de crecimiento en los gastos per cápita dedicado a ese fin, que son sustancialmente mayores que las que se registran en países más adelantados. No se cuenta con antecedentes sobre el crecimiento histórico de estas cifras en América Latina, en todo caso, no parece ser un elemento muy significativo ya que el nivel sigue siendo bajo y, más bien, interesa sobremanera la composición y propósitos del esfuerzo.

1/ Weiss, H.K. "Some Growth Considerations of Research and Development and the National Economy". Management Science, Series A. Baltimore, enero 1965, páginas 368-394

/Tanto la

Tanto la composición como los objetivos de la investigación y desarrollo se examinan a través de distintas clasificaciones en que puede dividirse el tema, ya sea por su naturaleza o por sus propósitos. En cuanto a naturaleza se realiza usualmente la subdivisión en investigación básica, aplicada y de desarrollo.

En este campo, los resultados de diversos estudios realizados señalan que en los países desarrollados de mercado reducido y en los de menor grado de desarrollo, la porción del esfuerzo científico dedicado a investigación básica supera la fracción correspondiente de los grandes países desarrollados (en estos, los gastos de investigación básica fluctúan entre 10 y 20 por ciento del total).

En los países más desarrollados y de amplio mercado, la proporción destinada a investigaciones de desarrollo es más grande (más de 60 por ciento en Estados Unidos y el Reino Unido, 50 por ciento en Francia, 40 a 45 por ciento en Italia, Noruega y Austria, mientras llega a 30 por ciento en Holanda y Bélgica). 1/

Si se exceptúa a los Estados Unidos y el Reino Unido, en los países industrializados en referencia, la proporción de gastos de desarrollo supera en la mitad a los que se destinan a investigación básica.

Estas cifras, que muestran la preponderancia de la investigación en desarrollo en los países más avanzados económicamente, indican el esfuerzo que precisa realizarse para transformar las innovaciones científicas en productos industriales; en términos del gasto requerido, la realización práctica, en conjunto, resulta más costosa que las innovaciones mismas.

Puede conjeturarse - con ayuda de los escasos estudios sobre el tema - cual es la situación en América Latina. La investigación básica debe representar un porcentaje significativo (sobre 30 por ciento). La investigación en desarrollo debe ocupar un lugar reducido, máxime si se tiene en cuenta que una parte sustancial de la tecnología industrial se incorpora por la vía de inversiones extranjeras, o el pago de patentes y regalías. La investigación aplicada así como la de desarrollo deben entrar en relación con técnicas para materiales locales, productos propios de la región y ensayos hasta cierto punto rutinarios de aplicación de técnicas conocidas a las condiciones locales.

1/ The Economist. Edición para América Latina, diciembre 29, 1967, páginas 36-37. En este artículo se citan estudios de la OECD.

/Una porción

Una porción reducida de las investigaciones dedicadas a las de desarrollo o llamadas también de procesamiento, es una indicación de la escasa trascendencia práctica que tienen los esfuerzos científicos latinoamericanos al campo de la economía, y en especial el industrial. En la tarea de procesamiento, según se ha mostrado ponen los países avanzados un esfuerzo mas intenso que en la propia investigación fundamental. Pareciera que el esfuerzo, en los países subdesarrollados se agota tan sólo en los primeros frutos. Detrás de estas observaciones parecen leerse las consecuencias no sólo de la política de investigación probablemente diversificada que se sigue, sino también - dado el elevado costo de estos esfuerzos - el problema de la escala de las economías nacionales. Sin un procesamiento propio que prepare los productos de características específicas para satisfacer las necesidades del mercado internacional, sobre qué base puede plantearse la competitividad en manufacturas, por ejemplo.

Para estudiar la relación entre el esfuerzo de investigación y sus propósitos puede adoptarse una clasificación de estos como la de OECD,[1/] que los distingue en tres grandes grupos: a) defensa, proyectos espaciales y energía atómica; b) propósitos económicos y c) propósitos sociales.

Sin embargo, nuevamente si esta clasificación ayuda a comprender el problema, también oculta algunos de sus aspectos. Por ejemplo, es un hecho bien conocido que las investigaciones con propósitos militares en lo inmediato, redundan en muchos casos en importantes ventajas industriales. Una confusión similar de propósitos inmediatos y consecuencias inmediatas surge cuando se intenta analizar en detalle los sectores de la industria que se benefician de las investigaciones.

En cuanto a la proporción dedicada a defensa, espacio y energía atómica, destacan en el mundo occidental países como Estados Unidos, Francia, Reino Unido, Suecia y Canadá, con cifras entre un 60 y 20 por ciento del monto total de investigación y desarrollo. Grecia puede también ser incluida en este grupo, con más de un 20 por ciento destinado en su mayoría a investigaciones sobre energía atómica. En algunos países de América Latina, se

---

1/ Ibidem

/destinan también

destinan también proporciones considerables a la investigación de la energía atómica, que superan al 10 por ciento del total citado.

Claro está que el esfuerzo de los países adelantados en el rubro defensa, espacio y energía atómica es más amplio que la sola energía atómica y se traduce además en beneficios para sus industrias dinámicas, y en considerables resultados en comercio exterior, como se verá más adelante. Esto no parece ser el caso en los países subdesarrollados, en el sentido de que la energía atómica puede llegar a constituir el grueso del gasto, y también hay diferencias en el sentido de que no se noten consecuencias beneficiosas para el comercio exterior.

Los gastos considerables vinculados a la investigación de energía atómica en países subdesarrollados, tienen con seguridad elementos justificativos en la necesidad de mantenerse informados, y hasta cierto punto al día, en una tecnología prometedora y estratégicamente significativa. Sin embargo, hasta donde una acción concertada permitiría superar un mínimo crítico de actividad en el cual no sólo se obtengan resultados receptivos sino también de cierto orden creativo, y cuántos recursos podrían ahorrarse. Esta es una pregunta que no sólo merece ser planteada sino que revela como pregunta-tipo, hasta qué punto el costo sólo del acceso a la moderna tecnología rebasa o compromete seriamente las capacidades de los países subdesarrollados.

Además cabe señalar que con el acceso al conocimiento: la existencia de un núcleo de profesionales capacitados, de algunos laboratorios, de instalaciones semiindustriales, la posibilidad de comprar algunas unidades industriales, aun se está muy lejos de la corriente creativa de conocimiento especializado, de nuevas disciplinas y de nuevos equipos y procesos que constituye el principio vital de la actividad correspondiente en los países subdesarrollados. Ocurre algo similar a lo que sucede en la industria latinoamericana. Poco tarda en volverse obsoleta, y por cierto que en el campo científico, con mayor razón aunque en la industria puede hablarse de un desarrollo extensivo. Es difícil y frustrante el mantener el paso de los descubrimientos en los países desarrollados en esas condiciones, y el costo de intentarlo resulta cada vez de un esfuerzo relativo mayor.

/La investigación

La investigación con propósitos sociales [1] en los países de la OECD, participa con cifras entre el 5 y el 30 por ciento del total, siendo menor en los países mayores y de máximo desarrollo y también en los menos desarrollados. En los países pequeños de alto desarrollo y además en Canadá y Japón, la proporción es más elevada (todos los países involucrados son miembros de la OECD).

La investigación y desarrollo con fines económicos, aparecen en general como una proporción más elevada, superior al 60 por ciento del total en los países europeos de menor desarrollo relativo. Pero hay indicaciones que una parte sustancial de esta relación se destina a la agricultura en contraste con los fines industriales en países más desarrollados. (En los Estados Unidos, un 70 por ciento del monto total de investigación y desarrollo corresponde a la industria.)

A juzgar por la información disponible, parece razonable suponer que en América Latina, más de un 30 por ciento de la investigación se destina a la agricultura y el estudio de recursos naturales. Si se acepta que en buena parte se trata de investigaciones aplicadas y como además, una proporción superior al 10 por ciento (estimativa sobre los mayores países de la región) se destina a energía atómica, sobre lo cual debe aún sumarse la fracción importante en la investigación básica aún no incluida (¿otro 30 por ciento?) y la social, puede apreciarse el exiguo margen de que se dispone para investigaciones de procesamiento en el campo industrial.

En el caso de México, uno de los más adelantados de América Latina, en materia de investigaciones, un 17 por ciento son de caracter industrial.[2] Debe anotarse sin embargo que tampoco en estos conceptos puede lograrse una buena comparabilidad con países más desarrollados, pues muchas de las actividades de investigación que se realizan en América Latina están vinculadas a medios universitarios y adquieren un carácter ligado más bien al adiestramiento que a los fines de la investigación básica o aplicada de otros países.

1/ En su mayoría, las investigaciones en economía, sociología y ciencias sociales en general - o aquellas en que si bien se utilizan otros métodos tienen finalidades sociales.

2/ Urquidi, V. y Lajoms, A. La educación superior, la ciencia y la tecnología en el desarrollo económico de México. El Colegio de México, 1967

/En el

En el cuadro - IV-2 se intenta ilustrar el resumen de los elementos de carácter conjetural sobre la estructura de las investigaciones en América Latina, basados en escasa información regional, en extrapolación de la que se cuenta con otros países.

Cuadro IV-2

AMERICA LATINA: ESTRUCTURA CONJETURAL DE LAS INVESTIGACIONES EN LA ACTUALIDAD

(En por cientos del total)

Propósitos / Naturaleza		Defensa y espacio energía atómica	Fines económicos: Agricultura y recursos nat.	Fines económicos: Industria en general	Fines Sociales
	Total	hasta 10	30	17 a/	
	Total				
Básicas	30	hasta 10		** b/	**
Aplicadas			30	*	
Procesamiento					

a/ Solo en el caso de México

b/ El número de asteriscos intenta señalar la distribución y su importancia relativa.

En suma, puede apreciarse que la diferencia entre los gastos de investigación y desarrollo entre los países industriales y los de América Latina, si bien es grande cuantitativamente, es más significativa aún en términos cualitativos. Las investigaciones básicas ligadas al adiestramiento y formación profesional tienen un peso elevado, y cuando se trata de investigaciones aplicadas o de procesamiento, la agricultura y los recursos naturales tienen una ponderación decisiva.

En cuanto a las investigaciones de carácter industriales hay, seguramente, muchos elementos de carácter rutinario de aplicación de técnicas conocidas a

/problemas de

problemas de materiales locales. Esta es parte de las investigaciones que pueden y deben hacerse descentralizadamente incluso en los países industriales. Ante esta situación resulta difícil concebir a qué conocimientos o equipos debe recurrirse, como no sean los importados, si se pretende un ritmo mas intenso no sólo de industrialización sino de eficiencia tecnológica general en todos los campos de la actividad económica.

Precisamente, suele ocurrir que los nuevos requerimientos de orden tecnológico se presentan a saltos, discontínuos - y ante la falta de preparación debe recurrirse con apremio a la importación del conocimiento respetivo en sus diversas formas. El mismo hecho de recurrir al conocimiento importado resta posibilidades a la creación del propio, salvo que se considere que no hay posibilidades de creación eficiente en algun campo específico, en cuyo caso la acción es coherente con el pensamiento.

La manera de superar estos inconvenientes que frustran o retardan la maduración de un conocimiento científico y su despliegue a la aplicación tecnológica, sólo con la cual puede nutrirse vitalmente y florecer el conocimiento científico mismo, es preparándose intencionalmente para ello, sabiendo en que campos es posible y prometedor el hacerlo. Por ahora no pareciera darse esta preparación.

Algunas consecuencias del esfuerzo científico

Valorar el resultado del esfuerzo científico, en cuanto al rol que cumple en el despliegue de las potencialidades económicas de un país, en cuanto a su desarrollo económico, es una tarea de enorme dificultad que no se intenta emprender aquí, cabe sin embargo señalar algunos aspectos que ilustran las enormes posibilidades en este campo.

Un caso muy ilustrativo y que está bastante bien estudiado es el de la relación entre el progreso tecnológico y el comercio exterior de los Estados Unidos, para tratar sólo parcialmente la vinculación entre el progreso tecnológico y desarrollo económico. 1/ Es, o era la creencia generalizada que en las exportaciones de ese país, respecto a sus importaciones competitivas, la proporción relativa de factores, es mucho mayor en bienes de capital que en mano de obra. La llamada paradoja de Leontief, respaldada en diversos estudios

1/ La influencia precisa del progreso técnico en el crecimiento económico norteamericano es un tema muy debatido, pero en todo caso parece sustancial.

/suyos puso

suyos puso en evidencia que precisamente lo contrario es correcto. Es decir, las exportaciones de Estados Unidos tienen mayor proporción de mano de obra y menor de capital que sus importaciones competitivas, si bien la mano de obra tiene un elevado grado de calificación. Se trata pues de posibilidades tecnológicas que se vinculan directamente a la exportación. El cuadro se hace aún más claro si se examinan distintos sectores industriales norteamericanos, en su participación en las exportaciones manufactureras, en la magnitud que representan en investigación y desarrollo y en los profesionales que trabajan en este campo.

A los cinco sectores industriales norteamericanos que han realizado el mayor esfuerzo en investigación y desarrollo, corresponde el 72 por ciento de las exportaciones manufactureras, y concentran un 89.4 por ciento del monto de investigación y desarrollo realizado por la industria, ocupan además el 85.3 por ciento del personal de científicos y técnicos de la industria que se dedican a investigación y desarrollo. Esas mismas industrias sólo, dan lugar a un 39.1 por ciento de las ventas nacionales totales de tales bienes 1/ (las cifras se refieren a 1962).

Se trata de las industrias siguientes en orden de importancia: Equipo de transporte (37), 2/ Maquinaria eléctrica (36), Instrumentos (38), Química (28), y Maquinaria no eléctrica (35). Véase además, a través de algunas agrupaciones más detalladas de estas industrias cómo - en contraste con el bajo coeficiente de comercio exterior en relación al producto - las exportaciones norteamericanas de estos rubros representan una sustancial ampliación del mercado propio. En aviación, equipo y partes auxiliares, la exportación representó un 22 por ciento de la producción destinada al mercado interno 3/ en 1963, en equipo ferroviario, más de 12 por ciento; en máquinas de coser y sus partes en 52 por ciento, un 15 en equipos de rayos X y

---

1/ Gruber, W., et. alia. "The R & D Factor in International Trade and International Investment of United States Industries". The Journal of Political Economy, Chicago, febrero 1967, páginas 20-37.

2/ Clasificación Industrial Norteamericana.

3/ U.S. Department of Commerce. Bureau of the Census. U.S. Commodity Exports, Imports as related to output. 1964 and 1963. U.S. Government Printing Office 1966.

/y terapéutico

y terapéutico, 18 por ciento en una variedad de instrumentos científicos casi 40 por ciento en maquinaria de construcción y minera. Los rubros citados exceden todos de 10 millones de dólares, y en todo caso representan por sobre 10 por ciento de la producción deoméstica.

Debe pues advertirse que el argumento de que las exportaciones norteamericanas tienen poca ponderación relativa en el producto y por lo tanto una importancia pequeña en la economía de ese país, es una generalización de escasa utilidad y hasta desorientadora. Dentro de esas exportaciones, se acaba de señalar cómo en algunos de los rubros más modernos y dinámicos, muchos de ellos desarrollados a través de programas estatales, el mercado externo forma una sustancial proporción de la producción total, lo suficientemente grande para permitir aumentos importantes de las economías de escala y traer aparejadamente economías de aprendizaje, perfeccionamiento técnico en la lucha por el mercado, estructuras de comercialización, y por cierto investigaciones en todas las categorías.

Es de interés señalar en contraste que rubros específicos, en las mismas ramas de las importaciones y seleccionadas con criterio similar (exceden 10 millones de dólares y representan porción importante de la producción) son las siguientes (se da ahora la proporción respecto a la oferta): Plumas y flores artificiales 40 por ciento, piedras preciosas, semipreciosas y tallado en piedras 61 por ciento, metales no ferrosos en bruto 44 por ciento, loza y porcelana más de 20 por ciento, motocicletas y bicicletas 33 por ciento, máquinas de coser y partes 29 por ciento, etc. Sin mayor abundancia de cifras, que podrían detallarse más, resalta el contenido tecnológico de las exportaciones principales norteamericanas en algunos rubros, en contraste con algunas importaciones destacadas.

Se trata de un contraste muy significativo. Exportaciones de tecnología novedosa, demanda dinámica, que ofrecen grandes ventajas económicas y que introducen cambios sustanciales en la tecnología de las ramas industriales en que se emplean. Pero también de costo elevado y de amplias necesidades de mercado. En las importaciones, por los rubros mencionados puede apreciarse que no es precisamente la tecnología el atributo más destacado. El contraste es significativo, porque también se da en América Latina,

/pero en

pero en sentido opuesto. Aquí la tecnología moderna es el elemento común y dominante de las importaciones, y en las exportaciones mas bien el elemento común son los recursos naturales. La significación está precisamente en que ilustra la creación por un lado y la dependencia por otro en materia de tecnología, y las cifras que se dieron muestran la vinculación de esto con la investigación científica y tecnológica.

Se han relacionado dos tipos de observaciones, por un lado la proporción de lo que exporta Estados Unidos en distintas ramas industriales respecto a lo que exportan otros países desarrollados, y por otro lado la fracción de costos en investigación y desarrollo norteamericanos respecto a las ventas industriales correspondientes en las mismas industrias. Los resultados estadísticos revelan que hay una estrecha asociación entre ambas cosas cuando se consideran las exportaciones a un conjunto de países no europeos. Sin embargo, la asociación pierde significado, si se intenta aplicar a las exportaciones dirigidas a un conjunto de países europeos, o de países que realizan también un esfuerzo tecnológico de importancia. El significado de estos resultados es que el margen de poder competitivo norteamericano se ve desafiado precisamente por aquellas economías que realizan también ambiciosas investigaciones tecnológicas.

Además, y en relación con la paradoja de Leontief, se ha mostrado que la asociación de empleo no directamente ligado a producción con el de producción propiamente dicho, es alta con respecto al número de científicos e ingenieros ocupados en investigación y desarrollo en cada industria - mientras no hay una vinculación de carácter tan estrecho con la relación capital/producción correspondiente. La implicación es que cuando el empleo no directamente asociado a producción es elevado hay también una proporción importante de científicos e ingenieros en la industria, pero también que esta última situación no implica una elevada proporción de capital en el proceso productivo.

Pero no terminan con los hechos señalados las consecuencias de la investigación. Lo que se ha mostrado sobre el núcleo dinámico de la exportación, con todo lo importante que es, representa sólo un aspecto de los resultados. Otro argumento de gran interés sobre los efectos de la investigación y desarrollo en el comercio exterior es la capacidad norteamericana

/para invertir

para invertir en industrias dinámicas en los mercados más desarrollados, realizando ventas en dichos mercados que son varias veces superiores a la exportación misma. (Es decir, constituyen una sustitución de las propias exportaciones norteamericanas). La relación entre las ventas de subsidarias norteamericanas respecto a las exportaciones de los mismos sectores industriales es superior en Europa que en otras regiones. Por ejemplo, en equipo de transporte (37)[1/] las ventas de subsidarias en Europa eran en 1962, 10.3 veces superiores a las exportaciones, 4.4 veces mayores en maquinaria eléctrica (36), casi 3 veces en industrias químicas y unas 2 veces en maquinaria no eléctrica (35). Las industrias que concentran la mayor parte de investigación y desarrollo muestran las relaciones más elevadas de los sectores industriales.

Todos estos temas muestran algunas consecuencias económicas del esfuerzo científico y tecnológico, a través de éxitos en el comercio exterior y en las posibilidades de inversión en el extranjero. Podría decirse que, en contraste, ilustran ciertas dificultades en el desenvolvimiento comercial de los países que no realizan un esfuerzo equiparable, ya sea por su pequeña magnitud, ya sea por la falta de una clara política industrial - que implementada coherentemente - lleve también a cierta acción científico tecnológica. Además podría agregarse que la proporción relativamente elevada de investigaciones dedicadas a la agricultura y recursos naturales, estaría dando menores resultados que la menor porporción que destinan los países desarrollados en este campo. El argumento se basa unicamente en el dinamismo de las ramas industriales y las exportaciones que se hizo referencia, y no se intenta investigar ninguna explicación ahora, puesto que ha de ser indudablemente compleja.

En todo caso hay una conclusión que se destaca con firmeza y es que las 35 milésimas del producto que dedican los Estados Unidos a la investigación y las cifras similares de otros países desarrollados, cumplen un rol de enorme importancia cualitativa, que contribuye a hacer comprensible el liderazgo científico y tecnológico, y económico de dichos países.

Sus consecuencias son mucho más significativas que lo que expresan esas exiguas proporciones del producto. La investigación constituye un proceso autoregenerativo, que va obteniendo nuevos caminos de las propias

1/ Se emplea la clasificación industrial norteamericana en este párrafo.

/vías surcadas

vías surcadas en el pasado, y forma uno de los pilares sobre los que se sustentan los sectores más activos de la economía.

En contraste, las cifras menores que dedican muchos países subdesarrollados, tanto por su magnitud como por su orientación, y esta última parece mas importante aún, no logran formar una fuerza impulsora de la calidad del desarrollo económico. Apenas mantienen o alcanzan en materia de capacitación para disponer de una elite técnica, no articulada plenamente, parte de la cual también se desplaza a los centros desarrollados. En las contribuciones positivas que hace, se restringe bastante a las materias primas, y estas, ya es un hecho conocido, van declinando por su propia naturaleza en el comercio mundial.

La política científico-tecnológica

La política científico-tecnológica es una importante realidad en las naciones desarrolladas, actúa a través de mecanismos institucionales que llegan a los más altos niveles políticos, participa en la fijación de los objetivos económicos, dispone de un sustancial acervo de recursos y conocimientos, y afecta el manejo de un conjunto de medidas económicas que la vinculan con la política industrial, la estrategia militar y en general, la conducción de la economía.

Casos-tipo que ilustran la importancia central de esta política y su nexo con los sectores más dinámicos así como su importancia estratégica sería el desarrollo de la energía atómica, el de la aviación a reacción, que ilustra la contraposición de las grandes economías, la industria de transistores (sectores de ella crecen más de 40 por ciento al año), y la reciente preocupación europea por la llamada brecha tecnológica de esta región con los Estados Unidos.

A pesar de su trascendencia, toda esta política es de reciente creación y aún experimenta cambios radicales en estructura y propósito en los países más desarrollados.

Según L. Graham,[1] la Unión Soviética tendría la primacía en definir una política científica, en asignarle importantes recursos y en reconocerla como un recurso nacional. A pesar de aceptarse la importancia de la ciencia durante algunos años, no se sabía bien como planificarla. Recién

1/ Graham, L. Science Policy and Planning in the URSS. Survey. A Journal of Soviet and East European Studies. July 1967. London

/en 1931

en 1931, en una conferencia sobre la planificación del trabajo científico, pudieron concretarse mejor los aspectos de la ciencia susceptible de planificación, que serían los siguientes:

1. Determinar la proporción del trabajo y recursos presupuestales que se dedicarían a la ciencia. Se intentó dar a la investigación científica la más alta de las prioridades, incluso por encima de la industria pesada.
2. El apoyo logístico de las instituciones de investigación científica.
3. Distribución geográfica de las instituciones de investigación.
4. Preparación de investigadores científicos.
5. Los objetivos de la investigación. En este tema se reconocían dificultades para una determinación adecuada, y se fijaban más bien algunas prioridades.

En este último tema surgen dificultades con frecuencia. Se trata de la distinción que ofrece la planificación de la ciencia en comparación con la planificación para la ciencia. Si se quiere la distinción es algo esquemática, pero útil para el análisis. Se trata de dos escuelas de pensamiento, una de ellas sostiene que es imposible pretender una planificación de la actividad científica. ¿Es posible, por ejemplo establecer un criterio que permita asignar recursos adecuadamente entre la investigación del cáncer y la oceanografía? 1/ Es decir, este grupo de opinión planificaría más bien los recursos y la red institucional para la ciencia, pero afirma que no pueden planificarse los resultados mismos. La versión sintética de los propósitos del grupo opuesto, representaría un esquema teleológico, en que por disposiciones superiores se altere la estructura de los estudios y asignación de recursos. En la práctica de los países

1/ Ibidem. Sumariamente. La concepción de planificar para la ciencia asigna inversiones, dispone la política general alrededor de la actividad científica, pero no se inmiscuye expresa ni directamente en los fines de dicha actividad científica. La planificación de la actividad científica, se comprende como precisamente intervenir tanto en los medios como en los fines.

/adelantados puede

adelantados puede advertirse una mezcla de ambas posiciones, pero además, la magnitud que ya han adquirido estas actividades científicas les permite un impulso propio en el cual los próximos pasos son consecuencia de las experiencias anteriores. Este devenir libera bastante del esquema conflictivo anterior de la y para la ciencia. No ocurre otro tanto en los países subdesarrollados, y por lo tanto todo el esfuerzo de diseño inicial y de puesta en marcha del aparato científico resulta más dificil de concebir e implementar.

Una vez que economías como las del Japón y la Unión Soviética se situaron en el extremo del conocimiento occidental, pasada la etapa asimilativa, se replantearon los problemas de política científico-tecnológica y fue preciso concebir algunos cambios en el esquema institucional.

Tanto en Estados Unidos, el Reino Unido como en la Unión Soviética se distinguen dos clases de organismos en este campo: los de carácter consultivo y los de tipo ejecutivo. En todos los casos se ha creado una entidad de carácter científico-tecnológico de carácter ministerial o estrechamente vinculado a la presidencia, y con la responsabilidad de delinear y ejecutar la política correspondiente.

En los últimos años, en la Unión Soviética, parecen haberse formado dos instituciones paralelas en el esquema organizativo, ambas con responsabilidad en la ejecución: a una de ellas se ha confiado preponderantemente la ciencia básica y a la otra la tecnología.

Los mecanismos consultivos suelen tener dos caracteres, unos permanentes con la naturaleza de academias científicas - y además, es común la formación de grupos consultivos especiales según los temas de interés y urgencia.

Las instituciones que diseñan y ejecutan la política científica actúan en relación con las secciones correspondientes de universidades, suelen contar con laboratorios especiales de investigación y desarrollo y además actúan en coordinación con la industria que también realiza labores de esta naturaleza.

El poder económico del gobierno en el financiamiento directo de la investigación y desarrollo es decisivo en los países más adelantados (con la excepción del Japón), pues aporta cifras superiores al 60 por ciento de dichos gastos. Sin embargo, en algunos casos el contraste entre lo que

/financia el

financia el gobierno y lo que realizan sus propias instituciones puede ser muy grande. Por ejemplo en los Estados Unidos, el gobierno financia más del 60 por ciento pero sus instituciones realizan sólo un 16 por ciento de la investigación y desarrollo (y en esto se incluyen los contratos con universidades). En el caso del Reino Unido y Francia el mismo gobierno realiza una mayor proporción de lo que financia, y algo similar ocurre en otros países europeos aunque en ellos las instituciones de investigación para-gubernamentales tienen cierta importancia.

En el caso de América Latina no se advierte una importancia comparable ni un grado análogo de claridad en la definición o el funcionamiento de una política científico-tecnológica y tampoco se revela su coherencia explícita con la política industrial o la educacional. La falta de coherencia con la política industrial es un caso de mucha trascendencia. Mal pueden cristalizar las aspiraciones industrialistas latinoamericanas si en la base de partida se tiene una fisonomía de industrialización extensiva, y el estado de la creación profundidad tecnológica está mas acorde con la base que con las aspiraciones. La escasez de investigaciones industriales y el hecho de que la actividad científico-tecnológica que se realiza no haya logrado imprimir dinamismo al desarrollo económico son fuentes de preocupación ante la magnitud y tendencia de las desigualdades con las economías desarrolladas.

Precisamente, el patrón de desarrollo adoptado en la actual fase de las económias latinoamericanas más avanzadas, el "crecimiento hacia adentro" o la industrialización sustitutiva de importaciones, parece haber sido la trayectoria con menores exigencias de tecnología propia.

Esta situación de subordinación tecnológica ha sido reconocida por numerosos autores, quienes han señalado la trascendencia que puede tener en el futuro desarrollo latinoamericano la casi absoluta dependencia científica y tecnológica del exterior. Este hecho ha sido bien reconocido en América Latina, sin embargo, no se ha pasado del diagnóstico a la solución del problema. Esto se debe seguramente a que la confrontación del problema de la ciencia y tecnología no radica tan sólo en este mismo campo sino también en el campo de la política económica general y en los principales sectores que sustentan el desarrollo económico, en especial el industrial. Por ahora, y

/a título

a título de consideración hipotética podría afirmarse que en materia de tecnología se adoptó, seguramente sin conciencia cabal de la decisión ni de sus implicaciones, la vía de la dependencia tecnológica. La tecnología se incorpora por importación o en las inversiones extranjeras. Esta hipótesis es al menos coherente con la situación actual en esta materia pero claro está, es necesario que cambie ya que la vía sustitutiva además de haberse agotado, tampoco ha resuelto numerosos problemas.

V. Urquidi y A. Lajons,[1] en su reciente estudio sobre la situación en México, señalan que, en ese país, la inversión extranjera directa en la industria manufacturera creció desde 1950 a un ritmo del 14 por ciento anual. Pero precisamente el costo de la creciente dependencia tecnológica se deja sentir. En 1964 y 1965, los pagos por transferencias al extranjero en concepto de utilidades, regalías, pagos de licencias y otros "excedieron de 230 millones de dólares, o sea el 12 por ciento, de los ingresos en cuenta corriente por concepto de exportación de bienes y servicios".

Es factible que se repita la situación europea en el sentido de que una reducida proporción de la inversión controla las industrias más dinámicas, con mayor razón que en Europa debido al mayor desnivel tecnológico. Las ventas de subsidiarias industriales norteamericanas en América Latina son similares a las exportaciones que los mismos sectores realizan a la región, mientras en Europa, como ya se indicó, las subsidiarias venden varias veces más de lo que exportan.

Incluso para culminar el modelo de industrialización sustitutiva en los países de la región que más han avanzado en esta ruta, o para mejorar su funcionamiento, es preciso pasar a etapas en que los factores científico-tecnológicos adquieren mayor importancia. Sin embargo, esos elementos vienen de fuera y su incorporación puede adoptar formas cuyos intereses no coinciden necesariamente con los del desarrollo de la región. Un caso bien sabido al respecto es el problema de la exportación. Una empresa que establece subsidiarias en la región, es difícil que intente competir en exportaciones con la matriz en países desarrollados, o que traslade también las investigaciones. Mientras sea factible y conveniente, al nivel específico,

1/ Op. cit.

/la incorporación

la incorporación tecnológica vía importación de equipos o por el pago de patentes de procesos o regalías similares, es difícil esperar que se estimule una etapa ni siquiera de asimilación tecnológica. Una verdadera asimilación exige un proceso de participación intensa que se acerca mucho a la creación propia y exige, en todo caso la adaptación a las circunstancias regionales.

Los países que iniciaron con retardo la carrera tecnológica no la empezaron con la pretensión de crear un conocimiento propio, mas adaptado a sus condiciones. Mas bien asimilaron el conocimiento disponible e intentaron llegar a sus límites. No se restringieron a la compra de equipos y a conocer su manejo sino que intentaron además ir conociendo los detalles de su diseño, copiándolo primero, aprendiendo de los errores y después superándolo cuando fue posible. Pero en todo caso diseñaron una política que exteriorizaba el interés oficial en alcanzar dichas metas y disponía los mecanismos necesarios para alcanzarlas. Esto es lo que se quiere decir por asimilación. No se trata en absoluto de autarquía científica, pero sí de participación intensa en el proceso tecnológico, no sólo en los resultados sino también en el proceso de su generación y finalmente también en el aspecto de la originalidad creativa.

Tampoco resuelve el problema una amplia profusión de inversiones extranjeras en los principales sectores industriales. Canadá (y Australia) por su ingreso per cápita podría aspirar a una mayor proporción de investigación y desarrollo respecto al producto, que lo que tiene efectivamente. Según la OECD [1/] esta situación se explica porque una parte sustancial de la industria canadiense es de propiedad extranjera y la investigación de otros países se transmite a través de las empresas subsidarias pero no se realiza en Canadá. Siendo la manufactura el sector más intensivo en investigación, se obtiene el resultado anterior.

En la reciente Declaración de los Presidentes de América en Punta del Este, que se difundió en 1967 se reconoció que la ciencia y la tecnología requieren un esfuerzo sin precedentes en Latinoamérica, el cual demanda la colaboración regional. Explícitamente se indica la necesidad de establecer políticas nacionales de ciencia y tecnología, con los mecanismos y fondos necesarios cuyos elementos principales serán (en los esfuerzos internos de cada país):

1/ Freeman, C. y Young, A. op.cit. página 37.

/1) "La

"1) La promoción de la capacitación profesional de científicos y técnicos y el aumento del número de estos.

2) La creación de las condiciones favorables para la plena utilización de la potencialidad científica y tecnológica en la solución de los problemas económicos y sociales de la América Latina para evitar el éxodo de personas que poseen tales capacidades.

3) El establecimiento de estímulos para incrementar la contribución financiera privada a la investigación y enseñanza de la ciencia y la tecnología."

Y en el plano multinacional, se recomienda: Crear un programa regional de desarrollo científico y tecnológico encaminado al adelanto de la ciencia y a lograr una contribución sustancial de ella al desarrollo económico. Se propone también la creación de institutos multinacionales de capacitación e investigación y el fortalecimiento de los existentes - y se recurrirá al asesoramiento de un grupo consultivo al nivel regional para contribuir a las decisiones sobre localización, financiamiento y coordinación de actividades.

Se creará, además, un fondo regional para la formación científica y tecnológica. El Consejo Interamericano para la Educación, la Ciencia y la Cultura estará encargado de impulsar el programa.

En los meses que siguieron a la conferencia de Punta del Este se han tomado algunas medidas en la dirección señalada, sobre todo al nivel de algunos países. Sin embargo, el problema fundamental que surgirá es el de la formulación más precisa de las políticas respectivas y su coordinación. Como ya se indicó, una política científico-tecnológica eficaz requiere estar estrechamente coordinada con las políticas industrial y educativa, por lo menos. Sólo de este modo podrán afrontarse las dificultades de enorme magnitud en el campo de la tecnología industrial y la educación, que de otra forma seguirán obstaculizando el desarrollo regional.

A través de un sistema de análisis y discusión se requiere ir trazando las prioridades en materia científica que correspondan y respalden a los objetivos que se tracen para el desarrollo económico de la región, y sus principales sectores. Una vez establecidos los objetivos, será posible especificar las posibilidades que ofrecen las políticas, y completar el diseño de la infraestructura regional de instituciones científicas. También será

/posible concretar

posible concretar las medidas nuevas de política científica que se requiere adoptar y los mecanismos que deben implementarlas. En resumen, se requiere discernir y analizar a fondo las grandes líneas de la estrategia económica latinoamericana (y en especial la industrial), y en función de ellas y de la realidad económica regional, para su consecución, establecer la política científico-tecnológica, como componente indispensable de dichos lineamientos.

La situación actual aún es descoordinada. Algunas de las prioridades que se han dado en materia científica tecnológica adolecen de este defecto, y tampoco se abordan de manera intensa o trascendente, buscando una permanencia de la actividad correspondiente en pos de ulteriores metas mediante superación o revisión de las antiguas.

Parte de las sugerencias que se han hecho sobre el problema de ciencia y tecnología en América Latina, de mucho interés, como es propugnar la creación de una experiencia regional en materia de ingeniería a través de grupos proyectistas, consultores y ejecutores de grandes proyectos, y también la aplicación de tecnologías con distinta intensidad de mano de obra para aliviar el problema del empleo o resolver disparidades regionales, deben afrontarse conjuntamente en el campo de la política industrial y en el de la científica. En especial, entre los temas sobre los que se nota insistencia figura el de la adecuación de las tecnologías disponibles para que permitan un mayor empleo. Incluso se llega a afirmar que este debería ser uno de los fines principales de la investigación tecnológica, no sólo adecuar las tecnologías porque den mayor empleo sino incluso crear nuevas técnicas, que logrando el mismo resultado requieran un empleo mayor.

Esto no sólo constituye señalar los propósitos de la actividad científica, sino restringirlos de manera singular. Por lo demás se trata de un aspecto que cae más bien dentro de la política de empleo y sólo de manera indirecta a lo científico y tecnológico. No parece acertado que el esfuerzo en el campo de la ciencia y la tecnología, se oriente en forma principal a dichos fines correctivos de la disponibilidad relativa de factores, comprometiendo en ellos los escasos recursos con que se cuenta. Mas pertinente parece el orientar dichos recursos a fines más permanentes y afirmativos, entre los que se encuentra el dar sustento a los nuevos lineamientos del

/desarrollo y

desarrollo y precisamente superar la disponibilidad relativa de factores pero por la vía de crear más medios de producción.

Otros de los planteamientos hechos no pasan de ser meras sugerencias - y también puede señalarse que muchas de las prioridades hasta ahora señaladas están muy vinculadas a etapas primarias de industrialización de las materias primas.

Parece bastante claro que una lista de prioridades, producida en la descoordinación de políticas y la debilidad de las instituciones ejecutoras tiene un valor limitado. Es preciso contar con el mecanismo que permita una revisión permanente de la lista, y llevar a formarse sobre ella un juicio más profundo - así como evaluar resultados y plantear nuevas responsabilidades.

Capítulo V

EL SECTOR MANUFACTURERO

1. Introducción

La evolución experimentada por la industria latinoamericana en los últimos años contiene indicaciones de que se concluye una etapa característica de dicho proceso. La política de industrialización inspirada, en gran medida, por el criterio de sustituir - a escala nacional - bienes que previamente se importaban, está arribando a los lindes de su papel portagónico; al punto que se han expresado serias dudas acerca de la validez de esa orientación para fundamentar en ella la futura política industrial. No sólo se crea conciencia sobre las limitaciones que encierra sino también se emprende la búsqueda de orientaciones más completas sobre las que pueda revitalizarse la economía y simultáneamente garantizar un crecimiento industrial sostenido.

En la sección 2 de este capítulo se describen los rasgos y problemas sobresalientes del proceso de industrialización latinoamericano. En la sección 3 se precisan e ilustran dichos rasgos en el examen de algunos sectores específicos. Finalmente, en la sección 4 se discute en torno a los posibles objetivos que enriquecerían la política de industrialización.

/2. Principales

2. Principales características del desarrollo industrial en Latinoamérica

Quizás pudiera señalarse que uno de los elementos distintivos y generatrices del proceso de industrialización lo constituyó su carácter defensivo. En efecto, la industria comenzó a actuar como factor dinámico de crecimiento como una respuesta a la crisis que experimentaron la mayor parte de los sectores exportadores latinoamericanos. 1/ De allí que uno de sus primeros roles fuera el de llenar el vacío de oferta, provocado por la imposibilidad total o parcial de importar determinado tipo de bienes para satisfacer la estructura del consumo, esencialmente la de carácter privado. El carácter sustitutivo de la industrialización es un fenómeno que continuó acompañando a dicho proceso; de manera que aunque la contención y la sustitución sirvieron principalmente, en un comienzo, para aliviar la difícil situación del sector externo, en efecto sentaron las bases de un desarrollo industrial nacional.

Es preciso reconocer que el proceso de industrialización permitió a América Latina mantener un ritmo de desarrollo que no le habría sido posible conseguir de haberlo sustentado sobre el débil crecimiento de las exportaciones tradicionales. Dentro de ese contexto, la industria latinoamericana alcanzó una participación significativa en el producto, y en ese avance, que transcurrió guiado por la sustitución de importaciones, se realizaron importantes esfuerzos industriales en la región.

No obstante, el desarrollo industrial alcanzado durante la fase de sustitución no puede considerarse marcadamente rápido si se lo compara con el crecimiento manufacturero mundial. Durante los últimos quince años la producción industrial del mundo creció a un ritmo cercano al 5 por ciento anual por habitante, mientras que en América Latina sólo se alcanzó a 3 por ciento. Así la industria latinoamericana perdió terreno frente a la mundial: entre 1950 y 1964 su ponderación declinó de un 3.1 a un 2.7 por ciento. 2/

1/ No se desconoce el hecho de que aún antes de la crisis del sector externo, muchos países contaban con grados aceptables de industrialización. Véase Naciones Unidas, El proceso de industrialización en América Latina, op.cit., capítulo I.

2/ Véase ILPES Cuaderno N°2 Serie II Consideraciones sobre la estrategia de industrialización de América Latina Santiago de Chile 1967

/La situación

La situación actual de los países latinoamericanos varía en forma marcada en cuanto al grado y a la intensidad que adquirió el proceso industrial. Este último es función de factores tales como las modalidades específicas con que se adoptaron las políticas económicas, el tamaño del mercado, los recursos naturales y otros, que han determinado a su vez pecualiaridades en cada una de las estructuras económicas, los niveles de desarrollo, y el dinamismo del sector externo así como la integración efectiva lograda internamente.

A pesar de las diferencias que se dan entre países, los rasgos generales de la industria tienen fuertes elementos comunes, que se intentará destacar a continuación.

A diferencia de lo ocurrido en los países hoy desarrollados, la industria en Latinoamérica emergió como fuerza impulsora de la economía en un contexto socio-cultural bastante diferente. Se trata de una implantación industrial, con más propiedad, que de una diferenciación de las fuerzas productivas que nace del mismo seno cultural. Los sistemas económicos de la región se habían conformado en función del llamado modelo primario exportador, y la fuerza de ese propósito polarizaba las motivaciones económicas y esto se advertía en la disposición de las obras de infraestructura en los mecanismos de comercialización, las políticas que se adoptaban así como en las actitudes de los sectores sociales.

Es sobre este ordenamiento dirigido a un propósito común, en una economía que crecía coherentemente alrededor de un núcleo exportador, que lucha para abrirse paso y sobreponerse a ese estado de cosas un proceso industrial.

Si bien la irrupción de la industria fue necesaria a pesar de la coherencia del modelo previo, no por eso estaba exenta de trabas su evolución. Entre las condiciones que se imponían al sector industrial estaba su circunscripción casi exclusiva a los mercados nacionales - ya que podía prosperar en ellos gracias a las elevadas barreras protectivas - y el hecho de que los niveles bajos de ingreso o lo reducido de la población fijaba en límites muy pequeños la magnitud de dichos mercados. Aún más, la rigidez social evidenciada por la desigual distribución del ingreso marginada de la demanda industrial efectiva a gruesos contingentes de la población y les hacía también difícil el acceso a ocupaciones productivas.

/Con el

Con el advenimiento de la crisis del 30 tendió a modificarse la renuencia de los gobiernos a participar más intensamente como entes productivos, resistencia que surgía de los esquemas ideológicos prevalecientes en la sociedad exportadora.

Según un reciente informe de la CEPAL: "En algunos casos los criterios vigentes se habían enriquecido con elementos de la nueva escuela keynesiana, pero la absorción aquí también había sido indiscriminada y superficial y a veces apenas sirvió para dar un barniz de respectabilidad teórica a arbitrios inflacionarios. En suma, sólo una aproximación empírica y pragmática orientaba el nuevo curso de esas economías, lo cual perjudicaba su avance y lo dejaba expuesto a cambios y zigzagueos de dirección por obra de quienes seguían apegados a fórmulas añejas..." 1/

Los avances industriales pudieron incluso considerarse como hechos precarios y susceptibles de revertir si renacía vigorosamente la actividad exportadora, y efectivamente, las mejores expectativas que la postguerra abrió a los sectores exportadores, alejaron en ciertos casos las exigencias de una participación estatal más intensa en el proceso industrial. Aunque en ciertos países, el sector público logró consolidar importantes inversiones sobre todo en actividades que exigían fuertes inversiones como la siderurgia.

A pesar de la madurez que adquiría el proceso industrial la sociedad y la economía en torno a él seguían aún los moldes previos sin adecuarse con plenitud a las potencialidades del nuevo sector. De este modo no podían diseñarse políticas de desarrollo de carácter integral dirigidas a consolidar un crecimiento económico duradero. El atraso del sector agrícola, los mecanismos financieros poco expeditos y las deficiencias del aparato educacional eran vallas contra las que debía enfrentarse la pujanza de la industria.

Una de las consecuencias de la implantación de la industria, en contraste con su gestación, es la dependencia tecnológica que se hace más aguda junto al crecimiento industrial y revela nuevamente que aún el sector manufacturero no logra una polarización de otros sectores de la economía para reforzar en conjunto su desarrollo.

Uno de los logros más significativos del progreso industrial consistió en

1/ CEPAL La CEPAL y el análisis del desarrollo latinoamericano, documento presentado al Comité Plenario, 12° período de sesiones, Santiago de Chile, 23 al 25 de abril de 1968. (Doc. E/CN.12/AC 61/10) pág. xiii

/reducir las

reducir las importaciones necesarias para el crecimiento del producto interno, lo que se tradujo en una progresiva reducción del coeficiente de importaciones. El propósito era un "Leitmotiv" de la industrialización. Sin embargo había también nuevas problemáticas aparejadas al éxito. Conforme aumentaba el ingreso, la demanda era más diversificada y orientada hacia bienes cuya sustitución planteaba problemas cada vez más difíciles. Los impulsos y magnitudes de la demanda fueron seguidos de cerca por la industria la cual recorrió una trayectoria sustitutiva, que se inicia con los bienes tecnológicamente simples y de consumo, y conforme satisface las demandas, pasa a sustituir bienes más complejos con mayores requerimientos de capital y tecnología, que suelen consistir de bienes intermedios y ciertos bienes de capital.

Todos estos acontecimientos significaron una transformación de importancia en la fisonomía industrial latinoamericana. El crecimiento de la industria logró satisfacer la motivación de aliviar el estrangulamiento externo, si bien como consecuencia de cada nueva industria de sustitución se generaban también demandas nuevas de importaciones, el balance, por un tiempo fue muy favorable.

Conforme la economía aumentaba en complejidad y madurez, y una vez aliviado el estrangulamiento externo, se originó una nueva modalidad de desequilibrio exterior. Los bienes de consumo, cuya prescindencia es más simple, habían sido ya sustituidos y aunque fueran menores las importaciones eran mucho más esenciales. Consistían de bienes intermedios y de capital cuya falta amenazaba afectar la actividad industrial o el proceso de capitalización. Esta es pues una situación que hace a la industria vulnerable respecto a las importaciones. La oferta total dependía relativamente menos de las importaciones [1] en términos cuantitativos, pero esa relación era más estrecha cualitativamente.

Es plausible también la explicación de que la industria [2] no se haya orientado a la exportación de manufacturas al resto del mundo, en base

---

1/ Alrededor de 1930, América Latina importaba entre el 20 y el 30 por ciento del producto bruto, mientras en la actualidad el coeficiente de importaciones es de un 7 por ciento, llegando a 5 por ciento en los mayores países de la región.

2/ Salvo, naturalmente, la elaboración de productos tradicionales de exportación.

/las mismas

a las mismas condicionantes ya expresadas; entre ellas podría destacarse, en este caso, la orientación de aislamiento dentro de los mercados nacionales.

Como fuente de ocupación la industria jugó un destacado papel, aunque nuevamente en este terreno se pueden advertir algunas sombras.

En la actualidad la ocupación, con elevada productividad relativa, a unos 11 millones de personas que constituye alrededor del 14 por ciento de la población economicamente activa. Si se examina más en profundidad el problema, se advierte que la ocupación industrial prácticamente no ha elevado su proporción dentro de la población economicamente activa desde hace algunos decenios, y que una parte importante de esa ocupación tiene carácter artesanal que es sinónimo en este caso de una menor productividad e incluso de una incorporación parcial, un tanto nominal, a la actividad industrial.

Los argumentos anteriores giran en rededor de algunos temas importantes como el tipo de mercado que circunscribía al desarrollo industrial, la naturaleza de los impulsos que experimentó la demanda y la motivación sustitutiva destinada a superar las dificultades de comercio exterior. Se expresó también la constitución del medio económico y social en que se implantó el proceso industrial y las circunstancias condicionantes que de ese modo iban limitando o transfiriendo ciertas características peculiares a dicho avance.

Se pueden dejar de lado muchos de esos argumentos y tipificar a la industria latinoamericana mediante la observación de su realidad actual, vinculándola en todo caso con el proceso sustitutivo. Una expresión acertada resume dicha tipificación, se trata del nombre de "extensividad industrial" que ha merecido la situación de la industria latinoamericana.

Las observaciones y juicios que llevan a dicha denominación y que revelan nuevamente algunas debilidades de la industria son las siguientes. La demanda, aunque de pequeño volumen (en relación con las escalas que produce la tecnología moderna) es diversificada. Al realizarse la producción en plantas de escala reducida o mínima, aún queda sobredimensionada respecto al mercado interno. La consecuencia es que no se utiliza plenamente la capacidad instalada y por lo tanto no se produce reinversión en la misma actividad, sino más bien se persique invertir en otras actividades para satisfacer la demanda

/diversificada. Las

diversificada. Las escalas reducidas de producción implican costos elevados y también inversiones altas por unidad de producción (deseconomías de escala.) Para facilitar esta situación es necesario exigir barreras protectivas, arancelarias y de otra naturaleza. Las situaciones monopólicas u oligotópicas que así se originan, unidas al proteccionismo y a la situación del sistema educativo, hacen muy difícil emprender investigaciones tecnológicas ambiciosas, y el mismo monto de las inversiones no lo hace aconsejable. Ante el rápido ritmo del avance tecnológico mundial se produce de ese modo una rápida obsolescencia tecnológica.

Se ha podido apreciar un debilitamiento paulatino del desarrollo industrial al irse agotando la reserva dinámica de bienes de fácil sustitución y al tornarse cada vez menos favorable el balance de este proceso. Los signos de la desaceleración se advierten sobre todo en los países más avanzados en la sustitución, pero también se insinúan en otras economías de mercados más reducidos y que se encuentran en una etapa industrial menos avanzada.

Se han descrito sobre todo las dificultades intrínsecas a la propia naturaleza del proceso industrial seguido en América Latina. Al respecto se ha ido creando conciencia en la región, de que es preciso revisar las motivaciones y directrices del desarrollo industrial así como de su entorno social y económico. En este documento se examinan algunas posibilidades con esta orientación. En las páginas siguientes de este capítulo se intentará precisar mejor algunos de los aspectos tratados.

/3. La evolución

3. La evolución industrial en el conjunto de la economía y al nivel de sectores específicos

Un hecho positivo a destacar es que el sector manufacturero ha ido ganando importancia en su contribución al producto bruto interno total durante el período de la postguerra, por haber alcanzado sistemáticamente tasas de crecimiento más elevadas que los demás sectores de la economía (véase cuadro 1).

La participación del sector manufacturero se incrementó desde 18.8 a 23.3 por ciento en el período 1950-1965, mientras que la del sector agropecuario disminuyó de 25.3 a 21.9 por ciento durante los mismos años. Si se compara la tasa de crecimiento de la producción industrial, que fue de 6.2 por ciento anual, con la del sector agrícola que fue menor al 4 por ciento, podría juzgarse la posición relativa de la industria como bastante favorable, además porque esta tasa implica un aumento anual por habitante de un 3 por ciento en la oferta interna de bienes industriales.

Si se sitúa esa evolución en un panorama más amplio, la situación aparece menos halagüeña. La población latinoamericana aumentó su participación en la población mundial de 6.5 a 7.5 por ciento entre 1950 y 1965, pero la participación de su producto industrial en el conjunto mundial disminuyó de aproximadamente 3.1 a 2.7 por ciento en el mismo período.

La producción industrial latinoamericana por habitante, podría haber alcanzado un crecimiento cercano al promedio mundial si se hubiese mantenido la tendencia de la década del cincuenta. El crecimiento industrial en esta década fue bastante intenso, pues entre 1950 y 1955 el producto industrial per capita creció a 3.0 por ciento anual, y durante el quinquenio siguiente alcanzó a un 4.1 por ciento, pero entre 1960 y 1965 el ritmo descendió a 2.9 por ciento y en 1965-67 a solamente 2.1 por ciento.

Una de las causas principales de esta disminución reside, posiblemente, en el hecho de que empezaron a manifestarse con mayor agudeza los signos agotamiento en el proceso de sustitución de importaciones, los que se describieron en el acápite anterior.

/Cuadro 1

Cuadro 1

AMERICA LATINA: ESTRUCTURA ECONOMICA SECTORIAL. 1950-65

(Porcentaje)

Sectores	Composición del producto interno bruto 1/				Tasas de crecimiento anual			
	1950	1955	1960	1965	1950-55	1955-60	1960-65	1950-65
Agropecuario, silvicultura, pesca y caza	25.3	24.6	22.3	21.9	4.2	2.7	4.3	3.7
Minas y canteras	3.5	3.8	4.4	4.3	6.1	7.9	4.5	6.1
Industria manufacturera	18.8	19.8	22.0	23.3	5.8	7.0	5.8	6.2
Construcción	3.4	3.4	3.4	3.1	4.8	4.7	2.7	4.0
Electricidad gas y agua	1.0	1.1	1.4	1.7	7.7	9.6	8.9	8.7
Transporte y comunicaciones	6.2	6.4	6.5	6.6	5.6	4.7	5.1	5.1
Comercio y finanzas	18.2	18.6	18.5	18.6	5.2	4.6	4.7	4.8
Propiedad de viviendas	4.0	3.7	3.7	3.4	3.4	4.4	3.2	3.7
Administración pública y defensa	8.4	7.7	6.6	6.1	2.9	1.7	3.1	2.6
Otros servicios	11.2	10.9	11.2	11.0	4.0	5.4	4.4	4.6
Producto interno bruto	100.0	100.0	100.0	100.0	4.8	4.7	4.7	4.7

Fuente: ILPES, elaboración propia en base a informaciones nacionales.

1/ A costo de factores.

El cuadro 2 ilustra las tasas quinquenales de crecimiento alcanzadas por los principales grupos de sectores industriales, mostrando también el crecimiento diferencial que se da entre los sectores en la etapa actual de la industrialización.

Cuadro 2

AMERICA LATINA.[a/] CRECIMIENTO QUINQUENAL DEL VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL, 1950-1965

(Porcentajes)

Agrupaciones CIIU	Sectores industriales	Tasa de crecimiento anual 1950-55	1955-60	1960-65
20-26-29	Industrias tradicionales	3.9	3.9	3.2
30-33-27	Industrias intermedias	8.4	8.5	7.3
34-38	Industrias metalmecánicas	11.7	13.8	6.8
28-39	Industrias diversas	4.4	6.5	5.8
20-39	Valor bruto de la producción industrial total	6.0	7.0	5.1

Fuente: ILPES, elaboración basada en datos oficiales (véase en el Anexo Estadístico General las cifras absolutas).

a/ No incluye a Bolivia, Haití, Paraguay y República Dominicana.

a) Las industrias tradicionales que producen fundamentalmente bienes de consumo no duradero, alcanzaron tasas de crecimiento relativamente bajas respecto a la expansión de la población. La tasa media de un 3.5 por ciento expresa la carencia de una demanda interna dinámica para los bienes de consumo masivo y la utilización casi completa de las posibilidades de sustitución. Revela también las consecuencias del lento crecimiento del ingreso per capita y de la desigual distribución de éste.

La situación más detallada de cada uno de los sectores que comprende la clasificación de industrias tradicionales, se muestra en el cuadro 3.

Para formarse una idea más concreta sobre los problemas de estas industrias tradicionales se presentarán, a título de ejemplo, algunos de los rasgos más salientes de la industria textil, una industria que puede

/Cuadro 3

Cuadro 3

AMERICA LATINA: CRECIMIENTO DEL VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL DE BIENES DE CONSUMO NO DURADERO, 1950-1965

(Porcentajes)

Ramas industriales	Tasas de crecimiento anual 1950-55	1955-60	1960-65	Grado de auto-abastecimiento en 1960 a/
20 Alimentos	4.4	4.4	3.5	95.8
21 Bebidas	3.6	3.3	4.9	97.5
22 Tabaco	4.2	3.1	4.1	97.6
23 Textiles	3.1	3.4	2.9	93.3
24 Calzado y confecciones	4.0	2.9	1.7	97.9
25 Madera y corcho	3.5	4.5	3.1	95.5
26 Muebles	7.3	6.4	6.1	98.9
29 Cuero	1.2	2.8	2.0	95.2

Fuente: ILPES, elaborados en base a datos oficiales e índices industriales de CEPAL (véase las cifras absolutas en el Anexo Estadístico General)

a/ Proporción de la demanda interna que se abastece dentro del país. El complemento a 100 se abastece con importaciones.

considerarse como bastante representativa en este campo del consumo masivo tradicional; además tiene una ponderación relativamente alta en el conjunto de las industrias de consumo no duradero.[1/]

Como en la industria textil las economías de escala no suelen jugar un papel tan preponderante, se ha desarrollado un número grande de establecimientos de variada dimensión en todos los países de la región no sólo se encuentran fábricas grandes sino también una participación importante de la pequeña industria y de la artesanía. Es una de las ramas industriales más antiguas de América Latina y actualmente ha logrado abastecer prácticamente toda la demanda interna, con excepción de ciertos bienes elaborados con fibras artificiales y sintéticas.[2/]

Sin embargo, la demanda por productos de la industria textil en América Latina tiene una elasticidad ingreso relativamente baja, de manera que se

1/ Véase CEPAL, El proceso de industrialización en América Latina, op. cit.

2/ La manufacturación de estos últimos productos, que son más modernos, se caracteriza también por descansar en una proporción mucho más alta sobre insumos importados.

/Cuadro 4

Cuadro 4

ALGUNOS INDICADORES RESPECTO A LA SITUACION DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN AMERICA LATINA

	Coeficiente de utilización de la capacidad instalada a/				Grado de modernismo de los equipos b/				Indice de productividad c/	Indice de costo parcial d/
	Algodón		Lana		Algodón		Lana			
	Hilandería	Tejeduría	Hiland.	Tejed.	Hiland.	Tejed.	Hiland.	Tejed.	Tejidos de algodón	
Argentina	55.9	55.1	34.5	26.5	48.9	56.0	56.7	34.4	33	...
Bolivia	65.5	58.0	56.6	36.0	26.5	85.5	...	5.9	34	205
Brasil	85.3	76.7	74.5	53.0	20.8	31.5	51.9	37.8	30	121
Colombia	104.6	103.8	68.8	66.0	90.6	99.6	84.4	73.3	107	94-144 e/
Perú	75.0	60.0	60.0	49.0	31.3	44.1	27.3	24.5	54	138
Uruguay	76.3	73.1	63.3	50.3	95.6	88.2	40.5	22.9	31	244

Fuente: Naciones Unidas, El proceso de industrialización de América Latina, op. cit., cap. II-5.

a/ Calculada en base a una disponibilidad total de los equipos de 6 600 horas anuales.

b/ Este coeficiente toma en consideración la edad de los equipos, su grado de automaticidad y otras características técnicas.

c/ El punto de referencia es la productividad media latinoamericana a que se podría aspirar, con los equipos actuales. Esta productividad de referencia (4 300 gramos por hombre-hora) es significativamente más baja que la productividad efectiva de la industria europea (5 500 gramos en promedio).

d/ Excluye el costo de capital. Base de comparación es la industria de textil de Japón a cuyo costo por unidad se asigna el índice 100.

e/ El costo es más bajo si la industria colombiana pudiera trabajar con algodón importado.

expandió sólo lentamente. Si se tiene en cuenta la actual distribución del ingreso tampoco puede preverse una expansión rápida en la demanda futura.[1/]

Los equipos instalados son - salvo escasas excepciones, como en Colombia - bastante obsoletos, lo cual conduce también a una baja productividad de la mano de obra. Por otra parte, la capacidad instalada parece suficientemente grande como para poder absorber los incrementos previstos en la demanda; en realidad existe actualmente una apreciable capacidad ociosa. (Véase cuadro V-4.)

Una combinación de varios factores, entre los cuales se puede mencionar la relativa obsolescencia de los equipos, la falta de una más intensa utilización de la capacidad instalada, la baja productividad de la mano de obra, las deficiencias en la organización y administración de la producción, elevados precios de los insumos nacionales y la relativamente baja escala de producción, explica que los niveles de los costos, por lo general, sean relativamente altos, conduciendo a su vez a una situación desfavorable respecto a las posibilidades de exportación, por las grandes dificultades para competir en el mercado mundial. En realidad, el alto grado de autoabastecimiento logrado por los países latinoamericanos se apoya, principalmente, en una protección arancelaria elevada.

Esta sumaria descripción de una de las ramas tradicionales de la industria en América Latina, intenta situar en una perspectiva más concreta, una parte de los problemas del proceso de industrialización señalados anteriormente en forma más general, pues como se indicó, la situación de la industria textil es bastante representativa de las industrias de consumo masivo tradicional.

b) La evolución experimentada por las industrias productoras de bienes intermedios resulta bastante distinta. Durante todo el período 1950-1965 estas industrias han alcanzado tasas de crecimiento de alrededor del 8 por ciento anual, pero debe anotarse que su ponderación en el valor bruto de la producción industrial total alcanza solamente a la mitad de la ponderación que tienen los bienes de consumo no duradero.

1/ Salvo para fibras artificiales y sintéticas.

/Cuadro 5

Cuadro 5

AMERICA LATINA: CRECIMIENTO QUINQUENAL DEL VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL EN INDUSTRIAS DE BIENES INTERMEDIOS
1950-1965

(Porcentajes)

Ramas industriales	Tasa de crecimiento anual 1950-55	1955-60	1960-65	Grado de autoabastecimiento en 1960
27 Papel y celulosa	6.9	7.2	8.3	73.8
30 Caucho	10.9	8.7	6.4	90.1
31 Químicas	11.1	10.7	9.1	71.8
32 Derivados de petróleo	8.3	9.2	5.9	84.8
33 Minerales no metálicos	5.1	4.5	5.4	94.1

Fuente: ILPES, elaboración en base a datos oficiales e índices industriales de CEPAL (véase el Anexo Estadístico General de este documento).

Una diferencia importante entre la actual situación de las industrias tradicionales y las productoras de bienes intermedios reside en que las primeras están limitadas en su crecimiento por problemas de la demanda, mientras en el caso de las industrias de bienes intermedios los problemas de la oferta constituyen una dificultad adicional. Estos problemas son de orden tecnológico, de disponibilidad de las técnicas, de su adecuación a los mercados y el consecuente desaprovechamiento de economías de escala, y de los requerimientos de insumos también complejos que en las condiciones de los países desarrollados requieren de un conjunto de industrias relacionadas.

Se puede notar que la producción de los bienes intermedios en América Latina ha avanzado más rapidamente en aquellos productos que tienen una estrecha vinculación con el consumo final y productos que tienen características tecnológicas más simples. Solamente durante años más recientes se ha podido avanzar también en la producción de los bienes intermedios más complejos, que a su vez necesitan en una proporción alta insumos importados.

/Quizás, una

Quizás, una de las industrias que mejor puede caracterizar la situación en la producción de los bienes intermedios es la química, que representa casi el 40 por ciento de la producción total de los bienes intermedios.

En cierto modo la industria química en América Latina es antigua, pero se trata de productos químicos simples de uso final, tales como jabones, velas, fósforos, aceites, etc. Esta rama mostraba en sus orígenes, un fuerte predominio de la artesanía. Más tarde se fueron incorporando productos algo más complejos como ácido sulfúrico, soda cáustica, etc., pero seguían teniendo gran importancia los productos farmacéuticos y de tocador. Es decir, la industria siguió orientándose hacia la demanda final utilizando, en gran medida, insumos importados. Durante la década del cincuenta se expandió y consolidó la industria química al extenderse a bienes de utilización intermedia, y en años más recientes se está orientando hacia el complejo campo de la petroquímica. Sin embargo, en la industria química se da todavía una participación fuerte de los productos de uso final y de carácter relativamente simple; así por ejemplo, los agentes tensoactivos y blanqueantes representan cerca de un cuarto del valor total de la producción química regional (con un promedio de jabones) y los productos farmacéuticos un 16 por ciento. En los Estados Unidos, en contraste, estos dos tipos de productos suman en conjunto aproximadamente el 20 por ciento.

Es decir, "a pesar de los progresos en los rubros más dinámicos, la industria química latinoamericana continua mostrando una estructura en la que predominan los productos paraquímicos y de consumo final sobre los de utilización intermedia, a diferencia de lo que ocurre en economías de mayor avance industrial en que son los últimos los que comprenden alrededor de los dos tercios del total de la producción química. Se trata sin embargo de una situación que tendería a modificarse persistentemente en la medida que se mantuviese la tasa global de crecimiento que viene exhibiendo el conjunto del sector químico latinoamericano, ya que este crecimiento tendría que provenir cada vez más de los productos intermedios, en vista del agotamiento progresivo de las oportunidades de sustitución de importaciones y el menor dinamismo de la demanda de muchos productos químicos tradicionales."[1/]

1/ CEPAL, El proceso de industrialización en América Latina, pág. 115, publicación de Naciones Unidas, N° de venta 66.II.G.4., Nueva York, 1965.

/Esta perspectiva

Esta perspectiva presupone un sostenido crecimiento industrial, y además, que la industria pueda sobrepasar las limitaciones impuestas por los tamaños de los mercados nacionales. El actual grado de concentración geográfica - los 3 países mayores de la región representan más del 80 por ciento del valor total de la producción regional - indica que el grado de industrialización y el tamaño del mercado son factores importantes para el desarrollo de la industria química moderna.

Los factores mencionados explican en buena parte porqué también la industria química experimentó durante los últimos años una ligera disminución en su ritmo de expansión.

Finalmente, puede observarse que el nivel de los precios de productos químicos latinoamericanos es generalmente más alto que el nivel correspondiente que alcanzan los precios internacionales, de manera que aún no resulta factible romper con la limitación que imponen los mercados nacionales, por la vía de exportaciones apreciables. El alto nivel de costos y de precios es asimismo un factor limitativo para un desarrollo más rápido de la demanda interna.

Esta breve descripción de algunos de los principales rasgos de la industria de productos químicos en América Latina, ilustra también el caso de otros productos intermedios, pues presentan similares problemas.

c) Si se analiza la evolución de las industrias metalmecánicas - productoras principalmente de bienes de capital y de consumo duradero - se puede observar que han sido las más dinámicas de América Latina durante la década del cincuenta, pero al mismo tiempo, obsérvese que estas industrias han sufrido recientemente una brusca disminución en su tasa de crecimiento.

La situación de la industria metalmecánica en el conjunto manufacturero, puede considerarse como indicador de la potencia industrial de una nación, debido a su condición de sector productor de los bienes de inversión y a que cumple un importante rol en la aplicación, creación, adaptación o transferencia de la tecnología.

Para lograr una visión más precisa de este sector, no sólo debe tomarse en cuenta que durante los últimos quince años creció su participación en el producto bruto manufacturero desde aproximadamente 13 al 27 por ciento,

/Cuadro 6

uadro 6

AMERICA LATINA: CRECIMIENTO QUINQUENAL DEL VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL DE BIENES METALMECANICOS, 1950-1965

(En porcentajes)

Ramas industriales	Tasa de crecimiento anual 1950-55	1955-60	1960-65	Grado de autoabastecimiento en 1960
34 Metalurgia básica	10.9	8.6	6.7	64.0
35 Productos metálicos	11.9	7.9	7.4	75.4
36 Maquinaria no-eléctrica	8.5	10.4	5.7	21.0
37 Maquinaria eléctrica	16.8	18.0	6.9	71.0
38 Material de transporte	11.1	21.0	6.6	67.2

Fuente: ILPES, elaborado en base a información oficial e índices industriales de CEPAL (véase el Anexo Estadístico General para los datos absolutos).

también debe prestarse atención a la composición de las ramas industriales que lo conforman. De la producción de bienes metalmecánicos, más del 25 por ciento consiste de material y equipo de transporte, sobre todo automóviles. Otro 25 por ciento proviene de la metalurgia básica, ferrosa y no ferrosa y un 17 por ciento de productos metálicos manufacturados. La producción de maquinaria comprende en consecuencia, menos del 25 por ciento; de esta proporción solamente una cuarta parte corresponde a la producción de maquinarias no-eléctricas, fundamentales para la inversión, y las tres cuartas partes consisten de maquinarias y artefactos eléctricos en la composición de las cuales se advierte también cierta preponderancia de bienes de consumo duradero, producidos también con frecuencia mediante procedimientos de ensamblaje.

Son las industrias de material de transporte y maquinaria eléctrica las que han experimentado las tasas de crecimiento más elevadas de todas las ramas industriales, indicando una fuerte sustitución de importaciones que se ligan en cierta medida con los bienes de consumo duradero.

/Dadas las

Dadas las magnitudes que alcanzan los mercados nacionales y la distribución de ingreso, no es de extrañar que estos rubros productivos empezaran a mostrar con relativa rapidez signos de saturación en su demanda.

Los requerimientos de inversión intensa, de competitividad, de conocimientos tecnológicos y economías de escala han obligado, incluso a las economías avanzadas, a buscar la especialización en ciertas producciones mecánicas. Este desideratum resulta muy difícil de alcanzar en América Latina mientras persisten las actuales condiciones que se han descrito como de "industrialización extensiva".

Además de las deficiencias señaladas en la estructura misma del sector metalmecánico, cabe observar otro hecho de importancia que consiste en que las cifras respecto a la participación de este sector en el producto industrial total están sobrestimadas en cierta medida. Además de que los precios relativos son elevados, esto también se debe a que la información incluye una parte proveniente de actividades que aunque se clasifiquen como metalmecánicas, tienen más bien el carácter de servicios industriales, como por ejemplo los talleres de reparación y la parte proveniente de otras actividades de carácter artesanal.

d) Una participación relativamente intensa de la artesanía es un fenómeno bastante común en muchos sectores productivos de América Latina. Así, se estimó que a las actividades artesanales corresponde más de la mitad de la ocupación total en el sector de los bienes de consumo no duradero, alrededor de un 20 por ciento de la ocupación total del sector productor de los bienes intermedios y aproximadamente 40 por ciento en el sector metalmecánico. Sin embargo, para una interpretación más correcta de estas cifras debe tenerse en cuenta que encubren diferencias cualitativas. En el sector de los bienes de consumo no duradero y de los bienes intermedios las actividades artesanales por lo general tienen un carácter directamente productivo - aunque sea de baja productividad - mientras la mayoría de las actividades artesanales en el sector metalmecánico difícilmente pueden considerarse como productivas; son más bien servicios, y cuando no lo son, producen tipos de bienes muy simples ligados al consumo.

/e) Los

e) Los principales rasgos y problemáticas que tipifican a la industria latinoamericana, se exteriorizan en la estructura asimétrica del comercio exterior. El cuadro 7 ilustra la estrctura de las exportaciones en contraste con las mundiales, mientras en el capítulo VII cuadro 3 se muestra la estructura de las importaciones. Con claridad, se advierte que el tipo de bienes de mayor importancia, en cada caso, es bastante distinto. Las exportaciones mantienen basicamente su carácter primario, inalteradas por el avance del proceso industrial, mientras en las importaciones predominan los bienes intermedios y de capital. En 1960, un 41 por ciento de las importaciones consistían de bienes de capital, un 45 por ciento de bienes intermedios, y sólo un 14 por ciento de bienes de consumo.

Cuadro 7

COMPARACION ENTRE LA COMPOSICION PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES DE AMERICA LATINA Y LA DEL RESTO DEL MUNDO

Secciones CUCI*	Rubros	América Latina a/	Resto del mundo a/	Tasa de crecimiento del quantum de las exportaciones del resto del mundo b/
0 + 1	Alimentos, bebidas, tabaco	45.1	15.6	3.5
2 + 4	Materias primas (excl. combustibles)	18.4	13.6	3.5
3	Combustibles	25.8	8.9	7.0
5	Productos químicos	1.5	6.6	15.0
7	Maquinaria y equipo de transporte	0.5	25.3	10.5
6 + 8	Otros bienes manufacturados	8.5	28.6	6.9

Fuente: ILPES, La brecha comercial y la integración latinoamericana, op. cit. cuadros 3 y 4, pág. 24.

a/ 1964

b/ Período 1953-63

* Clasificación uniforme del comercio internacional de las Naciones Unidas.

/f) Es

f) Es pertinente hacer referencia al papel de la industria en la ocupación. Como se ha señalado en capítulos anteriores, los fenómenos de explosión demográfica y migración rural-urbana, han significado una fuerte presión de carácter ocupacional, sobre los sectores productivos no agrícolas. Cabe preguntarse cual ha sido el papel que ha jugado la industria en el problema ocupacional.

Al evaluar el proceso de industrialización bajo este prisma, tomando como índice, su participación en la ocupación respecto al total del empleo en las actividades urbanas, resulta a la luz de comparaciones internacionales un porcentaje relativamente reducido y lo que es más grave con tendencia a la declinación (Véase cuadro 8)

Cuadro 8

OCUPACION INDUSTRIAL RESPECTO A OCUPACION URBANA

	1870	1901	1925	1951	1954	1960
Reino Unido		51.1		51.9		
Italia		59.9			53.5	
Estados Unidos	47.0			42.3		
América Latina			35.4			27.1

Fuente: CEPAL, El proceso de industrialización de América Latina, op. cit.

Para tener mayores elementos de juicio, respecto a la capacidad de absorción de ocupación por el sector industrial, es necesario analizar en forma más desagregada la ocupación, dentro del mismo. El cuadro 9, que recoge la estructura productiva y ocupacional de los tres grupos de industrias que se han distinguido previamente (tradicionales, intermedias y metalmecánicas), muestra dos hechos significativos, el primero de ellos, que las industrias tradicionales son determinantes por su magnitud relativa en la ocupación industrial y en segundo lugar, que durante el período en referencia las modalidades que adoptó el proceso de industrialización - que significaron favorecer el desarrollo de las industrias intermedias y metalmecánicas - pueden haber incidido en una menor capacidad de absorción de mano de obra, lo cual podría deberse tanto a las bajas tasas de crecimiento de las

/Cuadro 9

Cuadro 9

AMERICA LATINA: ESTRUCTURA DE LA OCUPACION Y DEL VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION AÑOS 1950-1960

	Estructura de la ocupación		Estructura del valor bruto de la producción		Tasa de crecimiento de la producción industrial	
	1950	1960	1950	1960	1950-55	1955-60
• Industrias tradicionales (CIIU 20-26 y 29)	64.8	59.6	64.0	50.2	3.9	3.9
• Industrias Intermedias (CIIU 30-33 y 27)	10.8	12.9	18.5	22.3	8.4	8.5
• Industria metalmecánicas (CIIU 34-38)	17.8	21.2	13.8	24.7	11.7	13.8
• Industrias Diversas (CIIU 28 y 39)	6.6	6.3	3.7	2.8	4.4	6.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0		

Fuente: ILPES en base a informaciones nacionales.

Cuadro 10

AMERICA LATINA: RELACION ENTRE EL CRECIMIENTO[a] DE LA OCUPACION Y EL DE LA PRODUCCION POR AGRUPACIONES INDUSTRIALES , 1950-1960

Clasificación CIIU		Estructura de la ocupación 1960	Tasa de crecimiento de la ocupación	Tasa de crecimiento de la producción	Relación ocupación producción
		(1)	(2)	(3)	(2/3)
20-21-22	Alimentos, bebidas y tabacos	28.3	1.5	4.2	0.35
23	Textiles	10.4	1.5	3.2	0.47
24	Calzado	11.2	1.9	3.5	0.54
25-26	Madera y muebles	7.2	1.5	5.0	0.30
27	Papel y celulosa	1.2	6.1	7.0	0.87
28	Imprenta y publicaciones	3.0	1.7	4.5	0.38
29	Curtiembre y cuero	2.5	1.5	2.0	0.75
30	Caucho	0.9	5.2	9.8	0.53
31	Productos químicos	5.1	4.1	10.9	0.38
32	Derivados de petróleo y carbón	0.5	5.9	8.7	0.68
33	Vidrios y manufacturas no metálicas	5.2	3.4	4.8	0.71
34	Metálicas básicas	2.6	1.0	9.8	0.10
35-36-37-38	Mecánica	18.6	4.7	13.9	0.34
39	Instrumentos, relojes y varios	3.3	2.1	3.3	0.64

Fuente: ILPES, en base a informaciones nacionales.

a/ Expresado en tasas.

industrias tradicionales, como al tipo de tecnología empleado por las industrias intermedias y metalmecánicas.

Para complementar los argumentos anteriores, resulta ilustrativo utilizar la relación entre las tasas de crecimiento de la ocupación sectorial y la tasa correspondiente a que crece la producción. Para simplificar, se hará referencia a esa proporción con la denominación relación ocupación-producción.

Con esta relación, se pueden identificar diversos niveles, según la intensidad relativa de absorción ocupacional referida al crecimiento de la producción. El cuadro 10 ilustra esas relaciones al nivel de sectores detallados. En el cuadro 11, se reclasifican los sectores industriales según tres niveles de la relación ocupación-producción.

Cuadro 11

CONTRIBUCION RELATIVA DE LOS SECTORES A LA OCUPACION E INTENSIDAD DE ABSORCION OCUPACIONAL

66 6

Nivel	Sectores	Relación b/ ocupación-producción	Estructura de la ocupación industrial (porcentajes)
I	27,a/ 29, 32, 33	0.87 a 0.68	9.4
II	23, 24, 30	0.54 a 0.47	22.5
III	20-22,25,26,28,31,34, 35-38	0.38 a 0.10	64.8

Nota: Los porcentajes de ocupación no suman 100 por ciento por faltar desagrupaciones.

a/ Según la clasificación CIIU, los nombres de los sectores pueden leerse en el cuadro 10.

b/ Relación entre tasa de ocupación y tasa de producción.

Como se puede observar se da una relación inversa entre el valor de la ocupación-producción y la importancia relativa del sector en la ocupación industrial. De tal modo que aunque el valor bruto de la producción de los sectores clasificados en el nivel I,

/hubiere crecido

hubiere crecido con mayor intensidad, por partirse de una base reducida, no habrían contribuido mucho más a la ocupación industrial.

Si se examinan los 5 sectores que lograron una mayor tasa de crecimiento en el valor bruto de la producción, tan solo uno de ellos corresponde al nivel más alto, otro al nivel intermedio y tres al nivel bajo.

Los argumentos anteriores, persiguen más bien, fines ilustrativos, llegar a determinar con mayor precisión el papel que pudo haber desempeñado el sector industrial respecto a la absorción de mano de obra, exige un análisis más detenido y con mayor desagregación. Aquí sólo se pretendió recoger algunas de sus manifestaciones, y muchas de las observaciones hechas no hacen sino abrir interesantes perspectivas de investigación al respecto.

Uno de los campos en los que se requiere un estudio más profundo es en la composición de las ramas industriales en cuanto a la manera en que participan dentro de la producción y de la ocupación los sectores fabriles y los artesanales. Sobre este tema se cuenta sólo con información fragmentaria, pero que resulta de enorme interés. Sobre la base de esa información disponible se elaboró el cuadro 12 que muestra una estimación, de carácter conjetural del empleo fabril y artesanal en las diversas ramas industriales en 1960.

/Cuadro 12

Cuadro 12

AMERICA LATINA: ESTIMACION CONJETURAL DEL EMPLEO FABRIL Y ARTESANAL POR RAMA INDUSTRIAL, 1960 a/

	Rama	Fabril 1/		Artesanal 2/		Total		Estructura de cada rama		
		Estructura porcentual	Miles de personas	Estructura porcentual	Miles de personas	Estructura porcentual	Miles de personas	Fabril	Artesanal	Total
20-21-22	Alimentos, bebidas y tabaco	17.8	906	39.8	1 858	28.3	2 764	32.8	67.2	100.0
23	Textiles	17.2	876	3.0	142	10.4	1 018	26.1	13.9	100.0
24	Confecciones	6.8	346	16.1	749	11.2	1 095	31.6	68.4	100.0
25-26	Madera y muebles	6.5	331	8.0	373	7.2	704	47.0	53.0	100.0
27	Papel y celulosa	2.3	117	-	-	1.2	117	100.0	-	
28	Imprenta y publicaciones	3.0	153	3.0	138	3.0	291	52.6	47.4	100.0
29	Curtiembres y cueros	2.1	107	3.0	139	2.5	246	43.5	56.5	100.0
30	Caucho	1.3	66	0.5	22	0.9	88	75.0	25.0	100.0
31	Productos químicos	7.0	356	3.0	141	5.1	497	71.6	28.4	100.0
32	Derivados de petróleo y carbon	0.9	46	-	-	0.5	46	100.0	-	100.0
33	Vidrios y manufacturas no metálicas	7.4	377	2.7	127	5.2	504	74.8	25.2	100.0
34	Metálicos básicos	5.1	255	-	-	2.6	255	100.0	-	100.0
35-36-37-38	Mecánica	20.5	1 044	16.4	765	18.6	1 809	57.7	42.3	100.0
39	Instrumentos, relojes y varios	2.1	107	4.5	212	3.3	319	33.5	66.5	100.0
		100.0	5 087	100.0	4 666	100.0	9 753			

a/ Las cifras y los porcentajes de este cuadro han sido redondeados.

1/ Estructura según información en que quedan excluidos Haití y Rep. Dominicana, pero aplicado dicha estructura al total.

2/ Por diferencia entre total y fabril.

Fuente: ILPES-CELADE

4. Identificación de algunos requerimientos para el futuro crecimiento industrial

En los acápites anteriores se trató de identificar las características básicas y algunos de los problemas fundamentales del desarrollo industrial de América Latina. Corresponde ahora identificar algunos requerimientos de importancia, para el futuro crecimiento industrial. En este tema, se plantean a continuación ciertos objetivos de índole general y las áreas básicas de acción sobre las cuales deberían actuar las políticas específicas de desarrollo; dentro de ese contexto se muestra el papel específico que le correspondería a la industria.

No se pretende una aproximación cercana al diseño de posibles estrategias de desarrollo, pues el examen realizado se limita a una temática más restringida y no alcanza, por lo tanto, ni al contexto amplio socio-económico ni a peculiaridades nacionales de relevancia.

Sin embargo, los objetivos, áreas y políticas que aquí se mencionan deberán estar de una u otra forma incorporados en dichas estrategias.

a. Objetivos generales

Uno de los primeros objetivos generales es, sin duda alguna, el de alcanzar un ritmo de desarrollo más acelerado, y lograr un crecimiento con mayor equilibrio tanto geográfico como sectorial.

Podrían señalarse dos roles básicos al sector manufacturero: el primero de ellos consistiría en sentar las bases para la producción interna de bienes de capital, bajo la motivación de intentar, en lo posible, una mayor independencia en el proceso de formación de capital de las vicisitudes del sector externo. El otro sería el propósito de conseguir, dentro del sector manufacturero, una mayor complementación e integración de las diversas ramas.

Otro de los objetivos importantes, de carácter general, es el de conseguir una disminución en los niveles de desocupación abierta y disfrazada. Además de la connotación social que tiene este objetivo, equivaldría también a una reactivación de la demanda interna con claros efectos multiplicadores sobre los diferentes sectores económicos. El grado en que la industria pueda lograr alcanzar una mayor capacidad de absorción de mano de obra dependerá tanto del comportamiento de la demanda de las industrias de producción masiva, como de la forma en que se encaucen la adaptación y creación de tecnología.

/La necesidad

La necesidad de atenuar el estrangulamiento proveniente del sector externo, es otro de los objetivos de carácter básico y al cual puede contribuir en forma decisiva la industria manufacturera, tanto para disminuir la vulnerabilidad como la dependencia que se manifiesta en relación a este sector. Una posibilidad para lograr este objetivo es la perspectiva de culminar a escala regional el proceso de sustitución de importaciones, así como la posibilidad de una diversificación en las exportaciones.

De la manera esbozada, la acción del sector industrial podría ser decisiva en la obtención de mayores niveles de ingreso, y también para contrarrestar los problemas de desocupación y de estrangulamiento del sector externo.

b. Areas de acción

La obtención de los objetivos señalados en los párrafos anteriores, y en los cuales la industria desempeñará un prominente papel, requiere que se actue sobre determinadas áreas de acción para poder modificar el sentido y la magnitud de las variables allí involucradas, de manera que dejen de constituirse en elementos condicionantes de tipo limitativo. Aquí se hace referencia tan solo a aquellas áreas de acción que condicionan en forma más directa el comportamiento del sector industrial.

Una de las áreas de acción claves que han influido en el desarrollo industrial, y que necesariamente deberán ser objeto de transformaciones de carácter cuantitativo y cualitativo, es el tamaño de mercado. En efecto, el mercado efectivo con el cual operaron los sectores industriales, ha sido sumamente reducido.[1/] Entonces, la ruptura de esta limitación de mercado, será determinante para permitir un desarrollo sostenido en la industria.

La tecnología tendría que ser una de las áreas de atención preferente para el diseño y actualización de las políticas industriales de desarrollo, tanto por la perspectiva de reducir la creciente dependencia tecnológica

1/ Como se señala en el capítulo III la excesiva concentración de la distribución del ingreso ha significado mantener al margen del mercado manufacturero al 40 por ciento de la población latinoamericana.

/externa, como

externa, como para permitir la vigorización de determinados tipos de sectores en los cuales pueda lograrse una combinación más adecuada de factores productivos que permita tener en consideración las peculiares disponibilidades relativas de mano de obra y capital. La formulación de una política científico-tecnológica coherente con los propósitos del desarrollo industrial será decisiva, tanto para lograr ritmos perdurables de crecimiento, como para superar los problemas de carácter ocupacional y conseguir también una modificación sustancial en la estructura de las exportaciones.

Cabe, por último, señalar el área del comercio exterior, sobre la cual será necesario actuar con el propósito de obtener una modificación sustancial en la estructura de las exportaciones y el comportamiento de las importaciones, aminorando el desequilibrio del sector externo. Esto último obliga a buscar las formas de incorporar, a la estructura de las exportaciones, bienes manufacturados que permitan obtener tasas más elevadas para las mismas y a la vez imprimir nuevo dinamismo a la sustitución de importaciones tanto a escala regional como nacional. A escala nacional, las políticas de redistribución del ingreso abrirán evidentemente nuevas perspectivas para seguir sustituyendo determinados tipos de bienes, que en las actuales condiciones presentan pocas perspectivas de ser sustituídos dado los reducidos tamaños de mercado.

c. Políticas específicas. A continuación se mencionan algunas políticas específicas, especialmente aquellas que tienen una relación más directa con el papel que le corresponde desempeñar al sector industrial. Estas políticas actuando sobre las áreas de acción, permitirán acercarse a los objetivos generales ya esbozados.

Las políticas que tienen un rol más relevante en el contexto planteado son básicamente cuatro: la política de redistribución del ingreso; la política de integración; la política de diversificación de exportaciones y la política ocupacional. Cabe mencionar que estas políticas son también interdependientes y que sus efectos en conjunto darían más fuerza aun al objetivo que se propone en este punto 4, pero para mayor claridad expositiva se estudiarán por separado.

/El problema

El problema de la distribución del ingreso no puede considerarse en forma aislada del crecimiento económico en general, ni del crecimiento industrial en particular. Por una parte, la falta de dinamismo de la industria productora de bienes de consumo tradicionales se debe a la lenta expansión de la demanda. Tomando en cuenta, además, que estas industrias son por lo general, las de mayor intensidad de mano de obra, una política redistributiva podría satisfacer varios objetivos simultáneamente: gracias a la incorporación mayor de la población al mercado, se reactivaría la demanda, principalmente de bienes de consumo tradicionales. Son estos los bienes que predominan en la estructura industrial de los países latinoamericanos, con un contenido directo e indirecto relativamente bajo de insumos importados, o sea, las exigencias sobre el sector externo son relativamente modestas en comparación con una expansión proveniente de otras ramas industriales, y menores aun si dicho crecimiento es acompañado por la vitalización del sector agrícola. Una expansión de la producción de bienes de consumo masivo, también tendría efectos mayores en términos de absorción de mano de obra, lo que a su vez expandirá la demanda.

La expansión de la agricultura y de las industrias de consumo tradicional ejercería un efecto acelerador sobre la demanda de bienes intermedios y de capital, y esta contribuiría a la ampliación del mercado para estas actividades. Sin embargo, cabe expresar serias dudas - aún en el caso de esta expansión - sobre si los mercados nacionales de los países latinoamericanos serían lo suficientemente amplios como para justificar un desarrollo propio de la industria moderna. Aun los países industrializados con un tamaño de población comparable, o mucho menor que la de los países más poblados de Latinoamérica tienen por lo general un comercio exterior bastante más activo que estas últimas economías.

En conclusión, esto lleva a la necesidad de acelerar la segunda de las políticas aquí señaladas, el proceso de integrar a escala regional los mercados nacionales de los países latinoamericanos, para poder transferir y aprovechar plenamente los impulsos provenientes de la dinamización agrícola y de la industria de bienes de consumo, hacia los sectores productores de bienes industriales modernos, de tipo intermedio, capital y consumo duradero. Esto a su vez cumpliría también varios objetivos. Uno de ellos, como se

/muestra en

muestra en el capítulo VII, es que contribuiría a disminuir la presión negativa sobre el crecimiento económico, causada por una brecha comercial en rápido ascenso, además, facilitaría la incorporación de técnicas modernas de producción con alto grado de productividad de la mano de obra, y podría aun conducir a una disminución de la brecha tecnológica de América Latina respecto a los países desarrollados.

La integración, sin embargo, no sólo debe evitar nuevos desequilibrios económicos, en el sentido de introducir dentro de América Latina el esquema de división de producción tal como existe actualmente entre los países industrializados y los no-industrializados, sino debe conducir a una integración económica y espacial más estrecha; o sea, las estructuras del comercio exterior de los países latinoamericanos, que son un reflejo de sus estructuras productivas internas, deben transformarse de tal manera que cada país cuente con rubros dinámicos y modernos en la composición de sus exportaciones y este propósito podría lograrse mediante la integración regional, entre cuyos instrumentos debiera figurar una política efectiva de especialización industrial a nivel regional.

La política de diversificar la estructura de las exportaciones se encuentra en estrecha correspondencia con las políticas de integración. En efecto esta última significa además de una ampliación cierta de mercado, someter a las industrias existentes a un activo proceso competitivo, especialmente en el caso de aquellas industrias de carácter tradicional que han funcionado con grados elevados de protección. Esta fase de mayor competitividad debería permitir mayores niveles de eficiencia, disminución de costos y una cierta especialización a nivel regional de modo de facilitar a los diferentes países de la región las posibilidades de participar posteriormente en el mercado internacional con mayor perspectiva de éxito.

Las políticas ocupacionales están a su vez estrechamente ligadas a las posibilidades que se abrirán mediante la redistribución del ingreso, especialmente para las industrias de carácter masivo en las cuales existen mejores perspectivas para la absorción de mano de obra. También será decisivo para las políticas ocupacionales, lo que ocurra en el terreno de la tecnología; la asimilación indiscriminada de tecnologías foráneas, ha estado lejos de jugar un papel activo en este sentido. Mayores niveles de

/producto, modificaciones

producto, modificaciones en el monto y en las estructuras de la demanda, y una política consciente y activa, en el terreno de la tecnología, permitirían mirar con cierto optimismo a las posibilidades de absorción de mano de obra, que como se vió en el capítulo II están en correspondencia directa con la situación y magnitud de los sectores que hoy se encuentran marginados del proceso económico y social.

Finalmente, es pertinente recalcar que además de las políticas señaladas, se requiere de la conjunción de una serie de modificaciones en lo que podría denominarse la infraestructura industrial. Caben dentro de la acepción de este término, elementos como capacitación de mano de obra, estructuración de mecanismos adecuados de crédito y financiamiento, eliminación de ciertas restricciones sectoriales, tratamientos uniformes al capital extranjero, y obras de infraestructura propiamente dicha.

La adecuación de la infraestructura industrial, y el diseño de políticas integrales de desarrollo industrial, requieren necesariamente de una modificación cualitativa de la actuación del estado en pro de una transformación que deberá también extenderse a un contexto socio-político y cultural diferente al tradicional, de modo que permita hacer viables nuevos esquemas de desarrollo.

Capítulo VI
EL SECTOR AGROPECUARIO

El sector agropecuario representa todavía en años recientes, un 21 por ciento del producto bruto interno de la región, contra un 22 por ciento de la industria manufacturera. 1/ Esta proporción del producto está generada por un 48 por ciento de la población economicamente activa total de América Latina; alrededor del 54 por ciento de la población total latinoamericana vive estrechamente relacionada al sector agropecuario. Aunque la producción agropecuaria ha venido aumentando ligeramente durante los últimos quince años, la producción por habitante está disminuyendo dado el rápido crecimiento de la población; la creciente demanda interna ha conducido en muchos casos a una reducción de los saldos exportables. Las importaciones totales de productos agropecuarios se elevan a 1 200 millones de dólares de los cuales las intrarregionales representan alrededor de un tercio. 2/

El análisis siguiente no se propone estudiar de manera profunda y detallada los factores que han conducido a esta situación. Existen estudios especializados que cumplen esta finalidad; aquí se trata de realizar un planteamiento breve y claro de la situación actual, de sus principales problemas y perspectivas, para servir de base a la consideración de políticas de desarrollo para América Latina en los próximos lustros.

1. Papel del sector agropecuario en la economía

Actualmente la estructura económica de los países latinoamericanos está caracterizada por islotes industriales encerrados por un medio agrícola inmenso con muy pocos lazos orgánicos y verdadera articulación con los primeros. 3/

1/ Expresados a costo de factores.

2/ Las importaciones de productos agrícolas, ganaderos, forestales y pesqueros puramente comerciales, es decir sin condiciones especiales (Ley 480 de los Estados Unidos, por ejemplo) alcanzan a unos 700 millones de dólares.

3/ Ver la nota mensual del Banco Francés e Italiano para la América del Sur (julio - agosto 1965) sobre la evolución reciente de la agricultura en América Latina y su contribución al desarrollo económico del continente.

/Esta insuficiente

Esta insuficiente vinculación entre un modelo de industrialización inducido por el sector externo y la principal fuente de riquezas de materias primas que es el sector agropecuario, puede tornarse en un escollo grave para el desarrollo futuro de la industria regional, que empieza a perder aliento sin el respaldo del mercado interno compuesto en gran medida por la población rural.

Además, la agricultura debe proveer de materias primas al sector industrial, 1/ y abastecer de alimentos a una población que alcanzaba en 1965 a unos 245 millones de habitantes y que sobrepasará los 360 millones en 1980 y los 600 millones en el año 2 000. También debe constituir un mercado para los bienes manufacturados. El aumento de 115 millones de nuevos consumidores a producirse entre 1965 y 1980 corresponde a la población conjunta de Argentina, Brasil y Chile en 1965; esto da una idea de la magnitud de la población nueva a la que el sector agropecuario deberá suministrar una dieta adecuada además de proveer a la industria de insumos, etc.

Frecuentemente se reconoce que los países industrializados han podido dar el paso de una economía primaria a una economía moderna diversificada sólo gracias a la fuerte expansión del sector agropecuario. 2/ La contribución del sector agropecuario a un mayor ritmo de crecimiento del total de la economía puede enfocarse bajo los ángulos interdependientes siguientes:

a) En primer lugar, a medida que se desarrolla el sector agropecuario los ingresos que genera este último deben permitir que las fracciones de la población rural se beneficien de este proceso. Actualmente los estratos más bajos del ingreso se encuentran en la población rural y el papel que tiene que jugar la agricultura es de facilitar el acceso al circuito económico y al mercado de bienes manufacturados de estas poblaciones marginadas.

Se puede ligar al aumento de los ingresos de los campesinos el hecho de que la mejora de la distribución del ingreso permite que una parte de esta

---

1/ Véase CEPAL El Proceso de industrialización en América Latina, (Doc.E/CN.12/716/Rev.1) N° de venta 66.II-G.4. En 1960, 50 por ciento del valor bruto de la producción manufacturera total se generó en industrias que utilizaban principalmente materias primas agropecuarias. Página 96.

2/ Véase Paul Bairoch "Révolution Industrielle et sous développement" Paris 1963 y Williams H. Nicholls "Industrialization, Factor Markets and Agricultural Development" en The Journal of Political Economy Volume LXIX agosto 1961.

/corriente de

corriente de mayor ganancia se transforme en ahorro directa o indirectamente canalizado hacia inversiones productivas. La otra, dirigida hacia el consumo, tendrá el efecto de ampliar el mercado interno que necesita tan apremiadamente el sector industrial, tal como ocurrió en los países industriales occidentales.

b) Debido al peso fundamental de la población economicamente activa rural en el conjunto, es necesario que la agricultura retenga una proporción del incremento de su población mayor que en el pasado; en caso contrario la migración hacia las ciudades será mayor que la que pueden obsorber productivamente la industria y los servicios; para lograr esta mayor retención, a su vez, es necesario un ritmo mayor de crecimiento del sector agrícola, sobre todo debido al hecho de que en cierta medida la mayor producción agropecuaria se logra mediante técnicas que no insumen mucha mano de obra.

c) La agricultura tiene que proveer un superávit de bienes alimenticios e insumos de la industria, para hacer frente a la demanda en expansión creciente de la población; en caso contrario, las importaciones de productos agropecuarios pueden crecer desmesuradamente en desmedro de las importaciones de bienes de capital.

d) Finalmente, a las necesidades del abastecimiento del mercado interno se agregan las exportaciones agropecuarias requeridas por el proceso general de desarrollo. El sector agropecuario tiene que proveer las divisas para la compra de bienes de capital indispensables.

Cualquiera que sea el cuadro sociológico o político existente, la agricultura puede cumplir con estos cuatro requisitos en favor del desarrollo económico, siempre que una serie de factores refuercen su productividad.

"Cuando la tierra disponible se vuelve de más en más escasa, la demanda de alimentos tiene que satisfacerse con importaciones o sacrificando exportaciones, en desmedro del equilibrio exterior. Hay ahora que esforzarse en aumentar los rendimientos agrícolas; pero el Estado no suele encontrarse con capacidad para promover la revolución tecnológica a favorecerla allí donde, a pesar de su necesidad, no se ha realizado una eficaz reforma agraria(...).

/En consecuencia

En consecuencia el problema agrícola no podrá resolverse como problema aislado, fuera del contexto del desarrollo económico general".[1/]

2. Estado actual del sector agropecuario latinoamericano

En América Latina los progresos agrícolas no precedieron al desarrollo industrial y tampoco lo acompañaron. Mientras el producto industrial creció entre 1950 y 1965 a 6.2 por ciento por año, el del sector agropecuario lo hizo solamente a 3.7 por ciento anual, comparado con un crecimiento demográfico del orden del 2.9 por ciento (Véase cuadro 1).

Cuadro 1

AMERICA LATINA: EVOLUCION DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO TOTAL, PRODUCTO BRUTO AGRICOLA Y PRODUCTO INDUSTRIAL COMPARADO CON EL CRECIMIENTO DEMOGRAFICO, 1950-1965

(Tasas anuales en porcentajes)

	1950-55	1955-60	1960-65	1950-65
Producto interno bruto total a/	4.8	4.7	4.7	4.7
Agricultura, pesca y silvicultura a/	4.2	2.7	4.3	3.7
Industria manufacturera a/	5.8	7.0	5.8	6.2
Población total	2.8	2.9	2.9	2.9

Fuente: ILPES, datos elaborados en base a información de CEPAL.

a/ A costo de factores.

3. La oferta de productos agropecuarios

El esfuerzo realizado por Latinoamérica para aumentar su producción agropecuaria no ha sido pequeño, pues su índice de crecimiento fue uno de los más altos del mundo desde la segunda guerra mundial. Pero este esfuerzo

1/ Informe del Secretario General de UNCTAD, Hacia una estrategia global de las Naciones Unidas, publicación de las Naciones Unidas, (número de venta S.68-II-D.6), Ginebra, febrero 1968.

/ha sido

ha sido contrarrestado por el elevado crecimiento de la población y no fue suficiente para elevar la producción por habitante y responder a la demanda creciente de productos agropecuarios, tanto de bienes alimenticios como de insumos para la industria. (Véase gráfico VI-1.)

Cabe también destacar que una buena parte del mejoramiento de la producción total se debe a una mayor producción de productos agrícolas de exportación de clima tropical y semi tropical y de productos no comestibles, mientras que la producción de alimentos para el consumo interno permaneció estancada. Esto pone de manifiesto la existencia de dos tipos de agricultura bien diferenciados.

Otro hecho que oculta el índice global de crecimiento es el dispar incremento entre producción agrícola y pecuaria. Mientras la primera aumentó durante el período 1950-64, a razón de 3.7 por ciento anual, la segunda lo hizo solamente en 1.3 por ciento. Considerando la producción por habitante, la situación es aún más precaria, pues durante el mismo período, la producción agrícola per capita aumentó en sólo 0.8 por ciento anual y la producción de origen animal disminuyó a razón de 2 por ciento anual.[1/]

Durante los últimos 10 años, aproximadamente las dos terceras partes del aumento de la producción agrícola provienen de tierras que han sido desmontadas y dedicadas por primera vez al cultivo, mientras que sólo una tercera parte es resultado de un aumento en el rendimiento de tierras ya cultivadas.

Como lo muestra el cuadro 2, los rendimientos por hectárea para la región en conjunto han mejorado muy poco en promedio en el período de postguerra, mientras que en Europa y en América del Norte aumentaron, en forma tal que la disminución de la superficie cultivada fue compensada por un rápido avance tecnológico.

En ganadería la disponibilidad de carnes y otros productos de origen animal por habitante ha tendido a disminuir, mientras que se calcula que

---

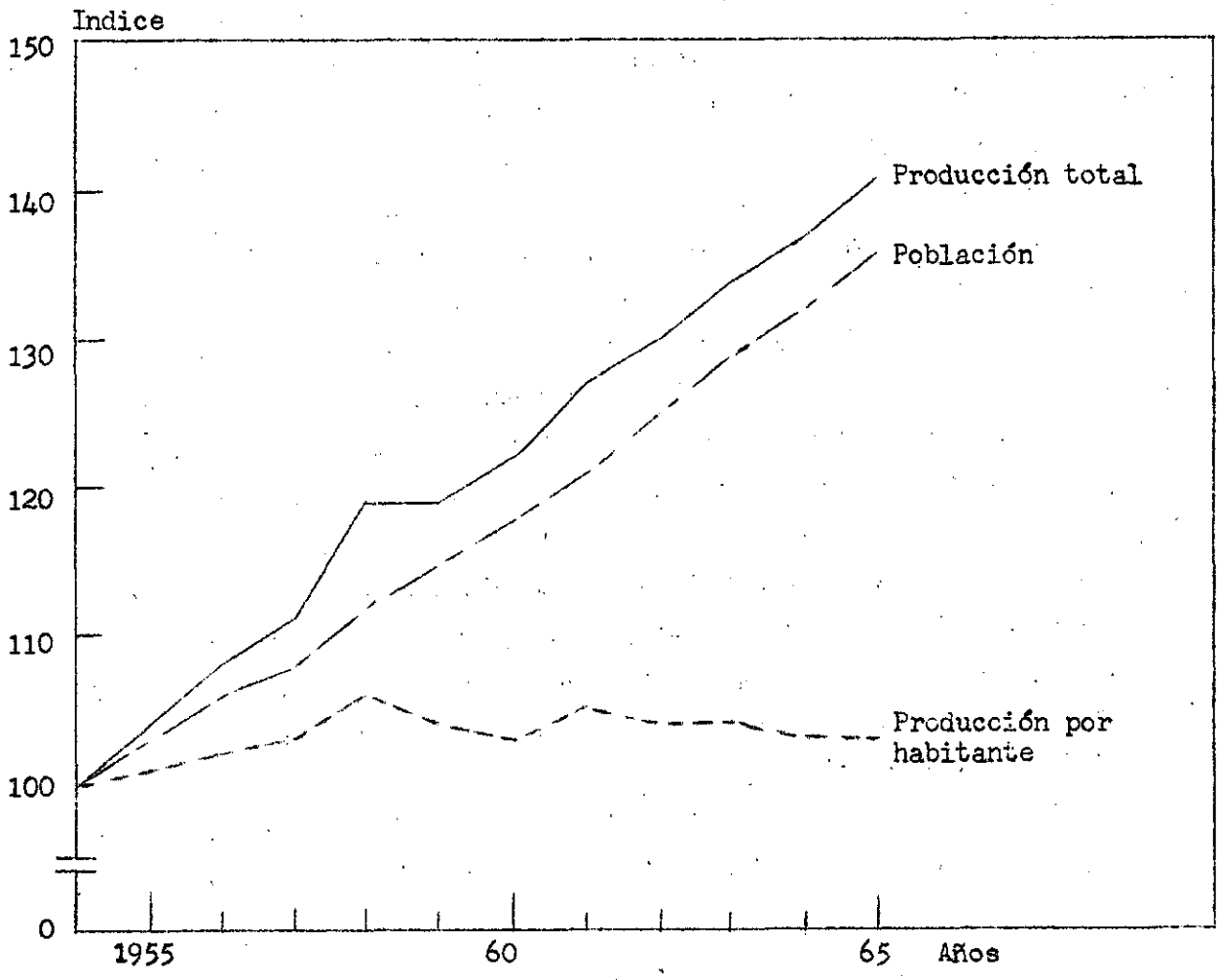
1/ CEPAL, Estudio económico de América Latina - 1966, (Doc.E/CN.14/767 Rev.1) publicación de las Naciones Unidas (número de venta S.68-II-F.1) Nueva York 1967, página 371 (cuadro 269).

/Gráfico VI-1

Gráfico VI -1

AMERICA LATINA: CRECIMIENTO COMPARADO DE LA PRODUCCION AGRICOLA TOTAL CON LA POBLACION
(1954 = 100)

Escala natural



Fuente: F.A.O. Anuario de producción 1966 Vol. 20 (Cuadros 7 y 8)Roma 1967

/la demanda

la demanda interna de productos ganaderos crece al 5 por ciento anual, más particularmente la de carne de vacuno y de leche, que constituyen una parte importante del total de las importaciones alimenticias.

Entre otros muchos elementos que contribuyeron a este estancamiento de la oferta destinada al mercado interno cabe notar en general el escaso empleo de nuevas técnicas 1/ para aumentar la producción y consecuentemente la productividad por hectárea y por hombre ocupado.

En un estudio reciente de CEPAL/FAO 2/ se ha demostrado la estrecha relación existente entre el uso de fertilizantes y el aumento de los rendimientos por hectárea y por hombre. En los últimos años el uso de fertilizantes (nitrógeno, potasio y fosfatos) ha aumentado bastante. Pero los precios de estos últimos son todavía muy elevados y limitan su empleo por parte de los pequeños agricultores, debido a los bajos ingresos de los mismos (véase cuadro 3, en que se compara el uso de fertilizantes en diferentes países).

Además, se observa que los cultivos destinados a la exportación son grandes usuarios de estos insumos (como la caña, el algodón, el banano y el café) y que la parte que se dirige a los cultivos básicos para la alimentación (cereales, frejoles, papas) ocupa un lugar secundario. 3/

1/ Suele anotarse, como causas de la baja productividad, factores técnicos tales como: el uso de sistemas primitivos de cultivos con escaso empleo de fertilizantes, yerbicidas, plaguicidas y semillas mejoradas; la utilización poco racional de las aguas; la deficiente alimentación del ganado y su estado sanitario y genético deficiente en forma casi generalizada; la falta de integración y complementación entre ganadería, agricultura; la escasa mecanización agrícola; la erosión de los suelos; el mono-cultivo; el bajo nivel de educación de los campesinos; etc.

2/ CEPAL/FAO, El uso de fertilizantes en América Latina, (Doc. E/CN.12/760), diciembre 1966. Publicación de las Naciones Unidas (número de venta 67-II-G.3).

3/ En Brasil, 59 por ciento de los fertilizantes se dedican al azúcar, café y algodón; en Honduras 90 por ciento al banano; en Ecuador 50 por ciento al banano y el azúcar; en Perú 56 por ciento al azúcar y el algodón; en México 85 por ciento al maíz, el trigo y el azúcar. (Fuente: CEPAL/FAO ibid., página 12).

/Cuadro 2

Cuadro 2

VARIACIONES DE RENDIMIENTOS DE ALGUNOS CULTIVOS SELECCIONADOS EN DIFERENTES REGIONES

(100 Kg por hectárea)

Productos	Europa (excl. U.R.S.S.)			América Latina			América del Norte		
	1948-52	1952-56	1963-65	1948-52	1952-56	1963-65	1948-52	1952-56	1963-65
Trigo	14.7	16.2	21.4	10.5	12.0	15.2	11.6	13.3	16.7
Trigo (excl. Argentina)				9.1	10.2	14.0			
Cebada	16.9	19.5	26.8	10.5	11.5	11.1	14.5	15.3	19.7
Cebada (excl. Argentina)				9.2	9.6	9.5			
Maíz	12.4	15.5	24.3	10.9	11.0	12.6	24.9	26.5	42.8
Maíz (excl. Argentina)				11.6	10.6	11.5			
Arroz	43.0	44.4	44.9	17.0	16.2	16.9	25.6	30.0	46.0
Algodón (fibra)	1.5	1.9	4.0	2.1	2.4	3.3	3.2	3.9	5.8
Papas	137.0	146.0	165.0	53.0	57.0	67.0	155.0	172.0	215.0
Papas (excl. Argentina)				50.0	54.0	63.0			

Fuente: ILPES, datos elaborados con información de FAO, Anuario de producción 1966, Vol. 20, Roma 1967.

/Cuadro 3

Cuadro 3

USO DE FERTILIZANTES POR HECTAREA

(En kilógramos por año)

	Nitrogenados	Fosfatados	Potásicos	Total
América Latina a/ (1964)				
Argentina	1.5	0.5	0.2	2.2
Brasil (1962-64)	1.8	4.6	2.6	9.0
Colombia	11.4	11.0	7.0	29.4
Chile	18.1	40.6	7.8	66.5
Ecuador (1963)	2.2	1.9	1.9	6.0
México	18.0	4.7	1.0	23.7
Perú (1963)	32.9	9.8	2.4	45.1
Uruguay	6.0	11.0	2.8	19.8
Venezuela	9.1	5.2	7.6	21.9
Otros países b/ (1961)				
Bélgica	106.0	94.0	161.0	361.0
Países Bajos	215.0	108.0	133.0	456.0
Reino Unido	63.0	57.0	60.0	180.0
Japón	124.0	81.0	99.0	304.0

Fuente: CEPAL/FAO, El uso de fertilizantes en América Latina, op. cit. (cuadro 7) página 10.

a/ Kilógramos de nutrientes por hectárea cultivada.

b/ Kilógramos por hectárea de tierra arable. Cifras redondeadas.

4. Ocupación agrícola

Mientras la población total de América Latina creció a una tasa anual de 2.9 por ciento durante los últimos quince años, la población rural lo hizo a 1.5 por ciento y la urbana a 4.6 por ciento. En cuanto al crecimiento de la población económicamente activa, se nota la misma discrepancia.

Del aumento total de la población activa entre 1960 y 1965, la agricultura absorbió un 28 por ciento; los bienes (minería, manufactura, construcción) y servicios básicos, sólo 22 por ciento; el comercio, finanzas y otros, el 37.5 por ciento.[1]

1/ CEPAL, Estudio económico de América Latina en 1966, op. cit., página 37.

/Este fenómeno

Este fenómeno significa el traslado masivo de desocupación del campo a la ciudad. Se estima que en 1960 la población económicamente activa agrícola era de unos 37.8 millones de personas, de las cuales un 43 por ciento estaba en situación de subempleo. La mano de obra agropecuaria realmente productiva fue de alrededor de 67 por ciento de la población económicamente activa total del sector; es decir que un 33 por ciento de los campesinos - 12 millones de personas - se encontraban en situación de desocupación equivalente.[1/]

La agricultura latinoamericana se caracterizó siempre por su fuerza de trabajo muy abundante y barata.

El Comité Interamericano de Desarrollo Agrícola [2/] (CIDA) en un estudio reciente sobre la tenencia de la tierra y el desarrollo socioeconómico del sector agrícola en 7 países latinoamericanos se llega a la conclusión que la composición de la fuerza de trabajo rural es la siguiente: del total de los campesinos un 35 por ciento son productores en minifundios y un 65 por ciento son trabajadores (de los cuales a su vez 80 por ciento no poseen tierra). A pesar de que este estudio cubre solamente 7 países latinoamericanos, sus conclusiones son aproximadamente válidas para la región en conjunto. Si se añade a esto que del 35 por ciento de pequeños productores casi la mitad tiene que trabajar parte del tiempo en otras explotaciones, se llega a la conclusión que más del 83 por ciento de la fuerza laboral rural trabaja como empleado a jornal o a destajo, con la correspondiente inseguridad en cuanto al ingreso y con una productividad muy baja, sin incentivo económico.

1/ Véase el capítulo II sobre ocupación y población para las definiciones de subempleo y de desocupación equivalente.

2/ CIDA: Informe regional, Unión Panamericana, Washington 1964 y varios informes por países sobre tenencia de la tierra y desarrollo socioeconómico del sector agrícola, sobre Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Guatemala y Perú, publicados en 1965 y 1966.

/5. Comercio

5. Comercio exterior

El comercio de bienes agropecuarios ha experimentado en los últimos 15 años un aumento constante, tanto en las exportaciones como en las importaciones; estas últimas han crecido a un ritmo mucho mayor.

a. Las exportaciones

En 1963-64, las exportaciones de alimentos, bebidas y tabaco y materias primas agrícolas suman un 53 por ciento del valor de las exportaciones totales latinoamericanas y estas últimas representan alrededor de un 15 por ciento del valor total de la producción agropecuaria latinoamericana. A pesar de que en los últimos años se nota un aumento de bienes no tradicionales (camarones, harina de pescado, etc.) las exportaciones siguen dependiendo de muy pocos productos (Véase cuadro 4). Esto pone a las economías nacionales en gran estado de vulnerabilidad, pues estas exportaciones agropecuarias y algunas pocas mineras representan el principal ingreso de divisas para la totalidad de los países.

Mientras que el volumen de exportación de estos bienes aumentó en 40 por ciento entre 1948-52 y 1965, o sea al 2.6 por año, el valor se elevó apenas en 26 por ciento en el mismo período (1.7 por ciento anual). Los productos ganaderos muestran un crecimiento sostenido de su valor unitario, mientras que el algodón, la lana, el cacao y en menor medida el café por ejemplo, muestran caidas espectaculares en los precios internacionales.[1/] Es decir que la región ha tenido que exportar un volumen cada vez mayor para evitar la disminución de sus ingresos por exportación; mientras tanto no se produjo tendencia marcada hacia la diversificación. Esta podría ser una de las causas de la pérdida de terreno de América Latina en las exportaciones mundiales, no solamente totales, sino también de productos agropecuarios.

b. Las importaciones

El volumen de las importaciones agropecuarias de América Latina ha crecido a una tasa anual de 3.6 por ciento, o sea mucho más rápidamente que las exportaciones (2.6 por ciento anual); el valor lo hizo al 3 por ciento. En la actualidad llegan a un monto de 1 200 millones de dólares.

1/ Véase ILPES, La brecha comercial y la integración latinoamericana, sobre los principales productos de exportación de América Latina, páginas 32-39, Siglo XXI, México 1967.

/Dentro del

Dentro del conjunto puede mencionarse el volumen creciente de las importaciones de alimentos y forrajes. Cabe destacar que las importaciones de trigo y de harina han llegado, desde 1960 aproximadamente, a igualar o a veces a superar las exportaciones de este grano.

Los productos importados son de alto valor: productos lácteos, carne, frutas, etc. Al contrario de las exportaciones dirigidas en su mayoría hacia los mercados internacionales, una gran parte de estas importaciones se realizan dentro de los países latinoamericanos mismos y representan alrededor del 30 por ciento del valor de las importaciones totales de bienes agropecuarios y solamente un 15 por ciento de las exportaciones totales de estos mismos productos.

6. Obstáculos institucionales al desarrollo agropecuario

a. La distribución del ingreso agropecuario

El ingreso promedio de la población agrícola está muy por debajo del promedio nacional en cada país y es muy inferior al ingreso promedio de otros sectores de la economía, como por ejemplo el industrial.[1/]

Mirando más en detalle el ingreso agropecuario, se nota que dentro de este sector las diferencias entre los estratos más bajos y los más altos son muy grandes. Debido principalmente a la estructura de la tenencia de la tierra y de la riqueza y a la relativa abundancia de la mano de obra, una gran parte de los ingresos se encuentran retenidos por pocas personas.

Como se recordará, en el capítulo III sobre la distribución del ingreso se llegó a la conclusión de que un 40 por ciento de la población latinoamericana, o sea unos 100 millones de personas disponen de un ingreso personal promedio anual per cápita de 130 dólares. En este sector de la población se encuentra muy probablemente una proporción elevada de la población rural.

1/ Dadas las deficiencias estadísticas es muy difícil cuantificar esta diferencia, pero en términos de producto bruto interno a costo de factores el producto por persona económicamente activa en la agricultura era en 1965 de 690 dólares (a precios de 1960) contra un promedio total de 1 450 dólares. Si se compara el sector agropecuario con el industrial la relación llega a ser de 1 a 3. Estas cifras para el conjunto de América Latina ocultan diferencias aún más grandes en algunos países, pero a pesa de ser globales revelan el atraso crucial del sector agropecuario.

/Cuadro 4

Cuadro 4

AMERICA LATINA:[1] COMPOSICION PORCENTUAL DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS AGROPECUARIOS DE EXPORTACION EN EL TOTAL DE EXPORTACIONES DE BIENES, 1963

Países	Exportaciones totales de bienes	Total principales productos agropecuarios	Café	Azúcar	Algodón	Cacao	Banano	Crustáceos y moluscos	Carnes	Lana	Maíz y trigo	Otros productos no especificados
Argentina	100.0	57.8							24.5	11.7	21.6	42.2
Brasil	100.0	62.0	51.7		7.9	2.4						38.0
Colombia	100.0	74.7	71.2				3.5					25.3
Costa Rica	100.0	90.4	50.0	5.5		4.8	24.5		5.6			9.6
Ecuador	100.0	73.5	10.8			12.1	50.6					26.5
El Salvador	100.0	78.5	49.0	1.6	24.9			3.0				21.5
Guatemala	100.0	79.0	49.0	4.4	16.6		6.0		3.0			21.0
Haití	100.0	62.6 a/	39.0	10.6								37.4
Honduras	100.0	72.2 b/	17.0		3.6		39.5		3.5			27.8
México	100.0	40.0	5.2	7.4	20.9			5.5			1.0	60.0
Nicaragua	100.0	78.2	18.8	5.8	43.3		1.2	1.4	7.7			21.8
Panamá	100.0	45.2		3.4			28.7	13.1				54.8
Paraguay	100.0	51.1 c/			8.0				26.1			48.9
Perú	100.0	56.8 d/	4.7	12.0	16.9					2.2		43.2
Rep. Dominicana	100.0	77.1	10.9	58.1		8.1						22.9
Uruguay	100.0	78.7							26.0	51.5	1.2	21.3

Fuente: ILPES, en base a datos oficiales.

1/ No están incluidos Bolivia y Chile como exportadores principalmente de productos mineros y Venezuela por el petróleo.
a/ Incluyendo 13 por ciento de exportaciones de sisal.
b/ Incluyendo 8.6 por ciento de exportaciones de madera.
c/ Incluyendo 17 por ciento de exportaciones de madera.
d/ Incluyendo 21 por ciento de exportaciones de harina y aceite de pescado.

/Este ingreso

Este ingreso, como todo promedio, encubre marcadas diferencias, pues dividiendo este 40 por ciento en 4 deciles, el promedio oscila de unos 80 dólares de ingreso personal promedio anual para el decil inferior, hasta 170 dólares en el cuarto decil, o sea que cada una de estas personas dispone de un ingreso que varía de 6 a 14 dólares al mes.

Es decir que un vasto sector de la población de América Latina, constituido en gran parte por la población agrícola, vive al borde o fuera del circuito económico; estos 100 millones de personas gastan sus ingresos casi en su totalidad para alimentarse y son solamente en forma potencial un mercado de bienes manufacturados.

b. La desigualdad de la distribución de los recursos

Es muy conocido el hecho que en América Latina una gran parte de la tierra se encuentra concentrada en manos de pocos y que muchos poseen una porción reducida. Pero también se ha demostrado que las unidades agrícolas más pequeñas son las que tienen producción de mayor valor por hectárea cultivada.

Esto se debe en gran parte a que los cultivos anuales y las praderas artificiales o mejoradas se concentran en las unidades familiares (cuadro 5) mientras que en las explotaciones grandes casi la mitad de la tierra está en barbecho.

Muchas veces las buenas tierras suelen formar parte de latifundios, mientras que los campesinos cultivan las tierras más pobres. Otro factor que distorsiona el panorama es el reducido tamaño de las explotaciones rurales; los pequeños agricultores tienen escasa posibilidad de comprar tierra o de agrandar su predio, pues el precio está fuera de su alcance visto sus débiles recursos financieros.

En general, a pesar de su producción extensiva, las grandes explotaciones rinden ingresos grandes en valor absoluto a sus propietarios. En base a los estudios de CIDA la CEPAL 1/ estima la diferencia existente en términos del valor bruto de la producción agrícola de los latifundios y minifundios

1/ CEPAL, Estudio económico en América Latina en 1966, página 400.

/en un análisis

en un análisis de 6 países y dice: "...En promedio, los productores en un total aproximadamente de 129 mil latifundios tenían entre 270 y 1 730 veces más tierras que los productores en los 2.1 millones de minifundios, y los primeros tenían ingresos que oscilaban entre 36 y 400 veces el valor de los ingresos de los segundos. En otras palabras un productor en un minifundio tendría que trabajar entre 36 y 400 años para ganar lo que el latifundista gana en un año en valores brutos"...(Véase el cuadro 6).

Cuadro 5

AMERICA LATINA:[a] DISTRIBUCION DE LAS TIERRAS CULTIVADAS ENTRE DIVERSOS USOS POR TIPO DE EXPLOTACION AGRICOLA

(En porcentajes)

Tipo de explotación agrícola	Cultivos anuales	Cultivos perennes	Praderas artificiales o mejoradas	En barbecho	Total
Minifundios	61	13	12	14	100
Unidades familiares	42	7	28	23	100
Explotaciones multifamiliares medianas	26	7	25	42	100
Explotaciones multifamiliares grandes	17	6	29	48	100
Total	29	7	26	38	100

Fuente: CEPAL, Estudio económico de América Latina en 1966, op. cit., cuadro 304, página 411.

a/ Países que forman la muestra: Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Guatemala, Perú.

/Cuadro 6

DIFERENCIA ENTRE LOS INGRESOS DE LOS GRANDES Y LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES

(Valor bruto de la producción agrícola por unidad de explotación)

País	Superficie media por latifundio como múltiplo de la superficie media por minifundio	Ingreso por latifundio como múltiplo del ingreso por minifundio
Argentina	270	66
Brasil	546	62
Colombia	491	36
Chile	1 549	72
Ecuador	618	165
Guatemala	1 732	399

Fuente: CEPAL, Estudio económico de América Latina en 1966, op. cit. página 400 (cuadro 296).

Los ingresos de los productores no dependen unicamente de la tenencia de la tierra sino que también están relacionados con otros factores como

i) el crédito agrícola
ii) el acceso a los insumos agrícolas
iii) el acceso a otros insumos no agrícolas
iv) la redistribución de la riqueza mediante la reforma agraria.

i) La escasez de capital es uno de los impedimentos del desarrollo agrícola. La formación de capital es sumamente dificil por el estrecho margen entre los ingresos y las necesidades de subsistencia de la familia. Además, el pequeño agricultor no puede ofrecer garantías suficientes para los préstamos de los bancos comerciales. Solamente algunos países tienen programas de créditos destinados al pequeño agricultor, pero el monto de los préstamos es de una quinta parte de lo que se necesitaría. Además, el agricultor se encuentra siempre en desventaja en la competencia con las industrias urbanas y también con los agricultores grandes, teniendo en cuenta que el crédito comercial es siempre a corto plazo y a alta tasa de

/interés. En

interés. En los últimos años los organismos de crédito agrícola han realizado esfuerzos para encauzar su financiamiento a programas integrados al plan nacional de fomento.

Además, una de las principales razones del estancamiento agrario reside en la falta de inversiones privadas en la agricultura. A pesar de que los dueños de extensiones grandes tienen un ingreso elevado, reinvierten muy poco en sus propiedades, debido a sus costumbres de gastos de consumo; mientras que los pequeños campesinos no tienen forma de ahorrar ni invertir debido a sus bajos ingresos.

En otras palabras, los módulos de inversión por parte de los grandes propietarios y los obstáculos institucionales y estructurales a la inversión privada y pública 1/ hacen que la productividad marginal del capital sea baja.

ii) Los insumos agrícolas son todavía muy poco empleados, debido al hecho que tienen un precio relativamente alto para el nivel promedio de ingreso. Como se mencionó anteriormente, los fertilizantes son muy caros y el precio limita su uso. Este factor puede atribuirse a que las industrias latinoamericanas están todavía en la fase de substitución de importaciones con protección elevada, con todas las consecuencias que ello implica; además, el mercado interno es demasiado estrecho para llegar a costos y precios competitivos internacionalmente. ¿Habría virtud en mecanizar más la agricultura, con bienes de capital tales como arados y maquinaria simple? El dilema radica en el hecho de mecanizar más con una productividad por hombre ocupado más grande y una subocupación "más explosiva", o por el contrario dar ocupación productiva a más campesinos con una productividad más baja.

iii) Los labradores de los minifundios aplican generalmente métodos primitivos e ineficaces, bien porque nunca han oido hablar de sistemas mejores o porque el tamaño de sus fincas no permite hacer uso de ellos. A esto se añade el hecho de que los servicios de extensión tienen escaso personal y

---

1/ Siempre que la inversión pública beneficie principalmente a los propietarios de grandes extensiones como ocurre en muchos casos.

/fondos.1/

fondos.[1] La asistencia técnica ligada a la gran reserva de mano de obra subempleada podrá acelerar la diversificación de los cultivos y hacer que los ingresos por familias aumenten. Pero se necesita la formación y el uso de un personal asesor bien capacitado y en números mucho más elevados que los existentes ahora. Además, la educación general es muy importante, considerando que el índice de analfabetismo es alto en la mayoría de los minifundios.

iv) Se ha ido generalizando la idea de que una política de desarrollo agrícola que incluyera un programa de reforma agraria daría mayor capacidad de consumo y de bienestar a la inmensa masa rural. Para eso, se requiere un sistema de tenencia y de riqueza que dé incentivos a quien trabaja la tierra y que lo capacite.

Si se miden las metas definidas en las declaraciones oficiales o planes con las realizaciones, estas últimas han sido pocas en términos absolutos y muy insuficientes en relación con las necesidades o metas expresadas. Por ejemplo en la carta de Punta del Este estaba implícito integrar en la década del sesenta a la mitad de los trabajadores sin tierra y campesinos con una tenencia de tierra muy insegura. Para lograr este propósito, cada año debería favorecerse con el programa de reforma agraria al 5 por ciento de las familias campesinas existentes al principio de la década, además de aquellas que se formaran durante el decenio. Desgraciadamente el número de familias asentadas desde 1961 es sólo una pequeña parte del incremento natural y no ha tocado aún a la enorme masa que hubiera debido beneficiarse de ella.

En su estudio citado sobre la tenencia de la tierra, la CEPAL [2] concluye: "Hasta ahora ninguno de los programas ha alcanzado las proporciones de una auténtica reforma agraria, y aunque en algunos países se ha asentado un pequeño número de familias campesinas, no se ha amagado seriamente la estructura tradicional de la propiedad, ni las condiciones de tenencia, ni se ha logrado convencer al campesino de que su futuro y el de sus hijos será distinto de la suerte de sus antepasados..."

1/ Véase U.S. Congress House - Committee on Banking and Currency: A Report on Agricultural Development in Latin America, Washington D.C. febrero 1967.

2/ CEPAL, Estudio económico de América Latina en 1966, op. cit., página 419.

/En general

En general falta en la mayoría de los países una política estatal bien definida, clara y persistente en cuanto al sector agropecuario, para solucionar sus problemas internos.

Muchos son los factores que impiden un progreso dinámico de la reforma agraria; en buena medida radican en las deficiencias mismas de las leyes vigentes de reforma y en el complejo proceso de expropiación. Los institutos de reforma no disponen de los fondos necesarios para llevar a cabo un programa de cierta amplitud, y son los más vulnerables a los cambios en las políticas presupuestarias. Pero a pesar de todo estos obstáculos la reforma agraria en algunos países ha hecho algunos progresos, o por lo menos se ha planteado su necesidad y las bases para llegar a ella.

"Una reforma agraria auténtica tiene por objeto la redistribución en gran escala de la tierra y por lo tanto del poder rural, lo que sólo puede lograrse expropiando las explotaciones multifamiliares privadas en beneficio de los trabajadores agrícolas sin tierras y de los productores de los minifundios, que tendrían acceso a la tierra bajo nuevas formas de tenencia: explotaciones familiares privadas, explotaciones pertenecientes a cooperativas o trabajadas por sistemas cooperativos, o explotaciones estatales." 1/

7. Forma en que el desarrollo agrícola cumple con sus principales funciones económicas

En el punto 1 relativo al papel de la agricultura en la economía, se mencionó que sus cuatro funciones principales son:

i) aumentar los ingresos de los campesinos

ii) retener más mano de obra productiva

iii) llevar un superávit de bienes alimenticios y de insumos agropecuarios para el mercado interno

iv) proveer divisas mediante las exportaciones.

1/ CEPAL, Estudio económico de América Latina en 1966, op. cit., página 417. Véase al respecto Antonio García, Proceso y frustración de las reformas agrarias en América Latina en Estudios Internacionales Nº 3-4, Santiago de Chile, octubre 1967, marzo 1968 y Tipología de las reformas agrarias latinoamericanas en Comercio Exterior, Banco de Comercio Exterior de México, México D.F., diciembre de 1967.

/Cabe preguntar

Cabe preguntar en qué forma el sector agropecuario ha podido o no cumplir con estos cuatro objetivos principales y, basándose en su desarrollo pasado, cómo podría llegar a cumplirlos en el futuro.

El ingreso rural promedio es todavía muy bajo en relación con el promedio total y su nivel pesa fuertemente sobre el dinamismo general de la economía. Medido en términos de producto interno bruto, la baja tasa de crecimiento del sector agropecuario fue uno de los factores importantes del poco favorable crecimiento económico global. Además, ligado a este hecho está el relativo estancamiento industrial durante estos últimos años no solamente en las industrias llamadas tradicionales como los alimentos, textiles y confecciones sino también en las dinámicas como por ejemplo la construcción de maquinarias y equipo. Estos hechos muestran claramente que la industria necesita el respaldo de una ampliación del mercado interno que puede provenir ahora en gran medida de la incorporación de unos 100 millones de personas, de las cuales una gran parte es rural. Un ingreso promedio personal anual per capita de 130 dólares al año no permite llegar a ser un consumidor de bienes manufacturados de manera estable y creciente en el tiempo.

Si sólo se produjera un aumento de los ingresos de la mitad de la población total latinoamericana, las industrias de alimentos, textiles, confecciones y calzado, superarían su carácter de vegetativas, frente a una demanda creciente y apremiante; también en cierta medida las industrias metal-mecánicas y otras recibirían un impulso como proveedoras de bienes tales como maquinarias.

Pero para aumentar los ingresos rurales se requiere producir más y disponer de tierra. La eficacia de la reforma agraria como proceso estratégico de cambio debe tener objetivos muy claros.[1/]

i) La reforma agraria es un proceso redistributivo que conlleva una modificación en la imagen empresarial y en la economía de uso de los recursos físicos humanos, culturales y financieros.

1/ Antonio García, Tipología de las reformas agrarias latinoamericanas, op. cit.

ii) Es un

ii) Es un proceso de apertura a un nuevo tipo de sociedad, nacionalmente integrada, abierta al ascenso de clases, es decir la incorporación de las masas campesinas a una "sociedad nacional".

iii) Es un proceso de modificación de la estructura del poder. A la luz de estos objetivos se nota que salvo en muy pocos países en los cuales una revolución se encargó de cambiar las estructuras institucionales, en la mayoría de los países la reforma agraria no ha modificado todavía la estructura del poder y por consecuencia la concentración de la tierra y de la riqueza.[1/]

Cabría también mencionar las innovaciones técnicas posibles que no son aprovechadas en su totalidad, como por ejemplo los fertilizantes y el riego, las semillas mejoradas, etc.

Un problema muy ligado a la distribución del ingreso es el de dar más trabajo productivo a los campesinos para retenerlos productivamente. La atracción que tiene la ciudad sobre el campesino y la alta tasa de desocupación en el campo favorece el éxodo hacia las áreas urbanas. Dar tierras, respetar las leyes salariales vigentes y desarrollar la enseñanza primaria y también técnica, permitirían retener más mano de obra productiva. De la población activa total, la agricultura ha retenido más que otros sectores económicos entre 1960 y 1965, pero aquí falta saber en qué forma se descompone en mano de obra productiva y subempleo. También faltan series estadísticas de tiempo dignas de confiabilidad, para mostrar, de la desocupación absorbida por los servicios, qué parte correspondió a la migración rural y cuál provino de las áreas urbanas mismas, frente al relativo descenso de la absorción de la mano de obra por parte de la industria y de los servicios básicos.

En una primera fase del desarrollo se conciben algunos casos en que las formas de producción que resultan más apropiadas requieren un mayor insumo de mano de obra por unidad de superficie. Sin embargo, pasada esta

---

1/ Véase de nuevo CEPAL, Estudio económico de América Latina en 1966, op. cit., página 417 y siguientes y el informe del Secretario General de la UNCTAD, "Hacia una estrategia global del desarrollo, op. cit.

/fase los

fase los países latinoamericanos no podrían escaparse a la consecuencia del desarrollo según la cual el progreso tecnológico ocasiona el descenso - primero relativo y después absoluto - de la población en la agricultura.[1/]

El sector agropecuario tiene que enfrentarse con una demanda interna creciente debido entre otros al incremento natural de la población y también al mejoramiento relativo de los ingresos.

Durante el período 1950-65 no se puede afirmar que el agro cumplió de manera satisfactoria con el aumento de la oferta de bienes. En efecto, la productividad media por persona ocupada creció en un poco más de 1.7 por ciento por año; por hectárea se elevó en alrededor de 1.6 por ciento anual. Eso se debe a que la producción y la productividad están muy relacionadas con los factores que se mencionaron anteriormente, es decir, las deficiencias técnicas, estructurales e institucionales que residen en este sector y que no han permitido abastecer adecuadamente la demanda interna de bienes alimenticios y de insumos agropecuarios mediante producción local.

Muchas veces se ha recurrido al desmonte de tierras vírgenes como un medio de aliviar la presión ejercida por la concentración de la tierra.[2/] A pesar de que ahora el desmonte ha llegado a costos económicos bastante bajos, no se ha demostrado todavía que los costos sociales, en infraestructura y en inversiones, de la habilitación, son más baratos que el simple hecho de mejorar las técnicas de cultivos de las tierras ya cultivadas. En un estudio reciente el Banco Interamericano de Desarrollo [3/] estimó que las necesidades de nuevas tierras hacia el año 1980 serían de 35 millones de hectáreas además de las tierras ya en uso si no cambian las estructuras actuales; esto implicaría una inversión de gran magnitud incompatible con las necesidades de inversión en tierras ya utilizadas y con el bajo ahorro disponible para el sector. Evidentemente hay que abrir nuevas tierras

---

1/ Véase Hacia una estrategia global del desarrollo, op. cit., página 10.

2/ Véase Solón Barraclough y Arthur L. Domike "La estructura agraria en siete países de América Latina" en el Trimestre económico Nº 130, México D.F., abril-junio 1966, página 262.

3/ BID, El desarrollo agrícola de América Latina en la próxima década, Washington D.C., abril de 1967.

/en previsión

en previsión del aumento de población, pero sin llegar a tal extensividad. FAO estima que con el solo hecho de combatir eficazmente las plagas de insectos y otros, la producción agrícola de la región aumentaría en un 20 por ciento. Si se añade también el uso más generalizado de fertilizantes y el mero cambio consistente en el uso correcto de las aguas de riego existentes por un buen sistema de regadío y su utilización de noche, se ganaría por lo menos otro 20 por ciento de incremento de la producción. En Centroamérica se comprobó que aunque semillas y riego permanecieron estáticos, el uso de fertilizantes aumentó en 120 por ciento la producción de maíz por hectárea en Honduras y en un 80 por ciento la de arroz en Costa Rica.

En el futuro se necesitará una combinación de las dos políticas: apertura de nuevas tierras, con el mejoramiento técnico e institucional de las antiguas ya cultivadas, para proveer una mejora sustancial de las condiciones de nutrición y bienestar de millones de personas. Actualmente, la superficie cultivada no llega a satisfacer la demanda de 245 millones de personas ni a mejorar la situación precaria de unos 100 millones de personas; se estima que sólo la demanda interna efectiva en alimentos se duplicará desde ahora hasta 1980.[1/] Se trata de asegurar a la mayoría o a toda la población de América Latina un nivel mínimo de nutrición. Como consecuencia de este hecho, aun sin tener en cuenta una mayor demanda interna de insumos agropecuarios ni la provisión de saldos exportables que generen divisas, se estima lo siguiente. El consumo por habitante de raíces y tubérculos debería declinar en los próximos quince años en un 8 por ciento; el de las carnes debería aumentar en más de 15 por ciento; el de pescado debería crecer en casi 25 por ciento; el de frutas lo haría en 15 por ciento; el de leche en 18 por ciento, etc. Eso se debería a que la proporción del ingreso que los grupos más bajos destinan a la alimentación y/o la adquisición de otros bienes de consumo es mucho más alta que la de los estratos de ingresos más elevados.

1/ BID, op. cit., página 105.

/Además de

Además de una política de tenencia de la tierra, se necesitan otros incentivos al productor para producir más y mejor y para disminuir la alta proporción de personas subocupadas en las áreas rurales.

Estos últimos consistirían en medidas que afectan la productividad y la rentabilidad de las explotaciones mediante los precios a la producción.

Actualmente el dilema planteado reside en dos alternativas. Mejorar los precios a la producción mediante algún sistema de regularización o de garantía de los precios de los productos con el propósito de dar más ocupación productiva y de incentivar las inversiones en el campo. Alternativamente, proveer al sector industrial de insumos agropecuarios baratos; estos precios bajos tendrían por efecto aumentar el desempleo abierto y disfrazado en el campo y en las urbes, además de desviar las pocas inversiones agropecuarias hacia otros sectores económicos de más alta rentabilidad.

¿No se podría pensar en una política de precios que se agregue a políticas crediticias, de exoneración de impuestos, de seguros de cosechas, etc.? Si los insumos industriales destinados a la agricultura son de precios tan altos, por qué no subsidiar apropiadamente 1/ la producción de fertilizantes y de maquinarias simples que tanto necesitan los pequeños minifundistas? Además, los subsidios gubernamentales permitirían el control de los costos de producción de algunos sectores industriales claves para el desarrollo futuro global de cada economía nacional.

Se estima que hasta 1980 el consumo de fertilizantes se multiplicará por 7 en comparación con el actual. Lo que se necesita, urgentemente, para un mayor empleo de fosfatos, potasio y nitrogenados, son precios más bajos, más accesibles por los pequeños y medianos agricultores. De esta manera se podría estimular más fácilmente la diversificación de los cultivos, aumentar sus ingresos y el abastecimiento de los mercados internos por el uso intensivo y alternado de los suelos.

1/ A pesar de que no se sabe si habría ventaja en la mecanización de la agricultura latinoamericana según un modelo occidental, a título de ilustración de los precios no competitivos de los bienes de capital se menciona a continuación el precio comparativo de un tractor de 50 HP en 1963: En Inglaterra valía 315 quintales de trigo, en Colombia 575, en Chile 800 y en Argentina 1 300 (citado en CEPAL Estudio económico de América Latina en 1966, página 379).

/Los productos

Los productos pecuarios más consumidos son la carne de vacuno y la leche. La demanda interna de ambos productos para 1985 se estima en 15 millones y 45 millones de toneladas, contra 7 y 20 millones respectivamente en 1961-63.[1/] Las posibilidades de aumentar estas producciones son favorables mediante el uso más generalizado de pastizales cultivados y de ganado seleccionado, además de un servicio veterinario adecuado.

La extensión de los bosques en América Latina es de alrededor de mil millones de hectáreas. Sobre los 300 millones accesibles, 220 están aún sin explotar. El desaprovechamiento de esta enorme riqueza se aprecia claramente en el hecho que la región importa todavía productos forestales por un valor de 300 millones de dólares al año, compuestos principalmente por pulpa y papel para imprenta. Además se calcula que cerca de un 85 por ciento de todos los productos forestales de América Latina suelen destinarse a leña y solamente 15 por ciento a usos de mayor valor.[2/] El uso deficiente de la enorme reserva que ofrecen los bosques puede ser remediado por una política coherente de conservación y de explotación racional de los recursos forestales, evitando así la erosión de los suelos, al tiempo que se efectúa una política de reforestación artificial.

En cuanto a la pesca debe también notarse dentro del mismo sector dos subsectores como en la agricultura; uno orientado hacia la exportación, muy dinámico; el otro hacia el mercado interno, de crecimiento muy lento o casi estancado según los países. En algunas zonas se ha llegado ya al máximo equilibrio biológico, más particularmente en la pesca de la anchoveta y de los camarones. Pero existen todavía muchas zonas que son mal explotadas o no han sido exploradas.

El principal problema del sector pesquero reside en una mejor utilización de las proteínas de pescado en la dieta de los latinoamericanos y en la intensificación de la promoción y el hábito del consumo de los productos pesqueros, al mismo tiempo que se mejora el sistema de mercadeo y el rendimiento de las embarcaciones de pesca. Aquí se encuentran nuevamente los mismos

---

1/ FAO, Productos agrícolas - proyecciones para 1975 y 1985.

2/ BID, op. cit., páginas 81-83.

/problemas que

problemas que en la agricultura: baja productividad y deficiente comercialización interna.

Como se anotó anteriormente, la agricultura no cumplió totalmente con su papel de suministrar una dieta suficiente a la población latinoamericana y proveer a la industria de insumos agrícolas en suficientes cantidades, costos y precios. En cambio cumplió el papel de principal proveedor de divisas, pues la mitad de las exportaciones de bienes latinoamericanas son realizadas por este sector.

En general los precios de los productos de exportaciones no son tan altos como los internos lo que hace que estos bienes sean competitivos en el mercado internacional. Esto se debe a que la agricultura orientada hacia el comercio exterior en muchos casos tiene una producción y una productividad más altas que las de las pequeñas explotaciones merced al uso intensivo de mejoramientos tecnológicos. Esto confirma la existencia de dos tipos de agricultura en América Latina y que todavía no se ha hecho la simbiosis entre los dos tipos de oferta.

A pesar del crecimiento del sector exportador, América Latina está perfiendo terreno en el comercio mundial de productos agropecuarios. Esta corriente de comercio está altamente caracterizada por la baja elasticidad - ingreso de la demanda de los productos de zona tropical en los países desarrollados.

En cuanto a los productos de clima templado la región tiene que afrontar la competencia de los propios países desarrollados.[1/] Se añade a este problema el hecho de que los saldos exportables son más pequeños cada año en términos relativos para satisfacer la creciente demanda interna. Antes de la segunda guerra mundial muchos países latinoamericanos eran exportadores netos y ahora son importadores netos de bienes agropecuarios por todas las razones mencionadas a lo largo de este análisis. Cuando se

---

1/ No hay que sobrevaluar los excedentes de granos vendidos en condiciones no comerciales que llegan a sumar menos del 2 por ciento del total del comercio mundial. (Citado por Raúl Prebisch en Nueva política comercial para el desarrollo, página 66, Fondo de Cultura de México 1964.)

/analiza la

analiza la estructura de las importaciones totales de la región se nota que muchos son los productos cuya producción podría incrementarse económicamente.

Por ejemplo, de las importaciones totales, clasificadas por producto, realizadas por la ALALC, se importa extrazonalmente todavía más del 65 por ciento de trigo, cebada, fibras vegetales, y en más del 90 por ciento el tabaco, los productos lácteos, la pasta o pulpa de madera y los pescados y mariscos. Lo que llama la atención es que dentro de estos productos, la región exporta algunos de ellos en términos competitivos a los mercados mundiales. Evidentemente, llegar a la sustitución de importaciones de estos bienes exigiría un tipo de planificación a nivel regional de los incrementos futuros de la producción y de las inversiones en las áreas que presentan las mejores condiciones naturales, sin olvidar un mayor desarrollo de los intercambios latinoamericanos.

En esta forma la sustitución de importaciones de bienes agropecuarios no sólo contribuiría a aliviar la balanza de pagos sino también a dar más ocupación.

Capítulo VII

ANALISIS INDIVIDUAL DE ALGUNOS COMPONENTES DE UNA POLITICA DE DESARROLLO

A. LA SUSTITUCION REGIONAL DE IMPORTACIONES

En el capítulo I se analizaron algunas causas fundamentales que explican de qué forma las dificultades en el comercio exterior latinoamericano llegan a convertirse en una seria restricción a un crecimiento económico más intenso. Con mayor claridad se aprecia el problema aún, cuando se recurre al expediente de realizar proyecciones de prognosis, en que se mantienen las vinculaciones fundamentales del pasado entre los diversos elementos de la economía. A este respecto se señaló también en el capítulo I que la magnitud del déficit comercial que debería enfrentar América Latina para mantener una tasa del 6 por ciento en el producto bruto interno, alcanzaría a una magnitud, que expresada en términos relativos al poder de compra de las exportaciones alcanzaría a un tercio hacia 1975 y la mitad en 1980. Se trata de una cantidad tal que, de no superarse este problema, señala la inviabilidad de alcanzar dicha tasa.

En el gráfico VII-1, se muestra la magnitud de la brecha comercial (déficit comercial) que enfrentaría la región, si tratara de alcanzar y sostener distintas tasas de crecimiento económico hasta 1980. Se aprecia en dicho gráfico que, solamente con tasas del orden del 4 por ciento, la brecha comercial no constituye un impedimento serio al crecimiento econonómico. Sin embargo, la tasa de 4 por ciento no hace una contribución significativa al desarrollo. Si bien, por ejemplo, no plantea exigencias serias sobre el comercio exterior, sí ofrece serias dudas en cuanto a su contribución al problema ocupacional. Los otros elementos propios del comercio exterior, o el financiamiento externo, tal como se mostró en el primer capítulo, tampoco ofrecen nuevas perspectivas para superar un obstáculo de esta naturaleza.

Sobre el marco de referencia anterior, formado por las limitaciones al crecimiento que se exteriorizan en la balanza de pagos, pero cuya índole está ligada a la configuración estructural del desarrollo latinoamericano, a la disposición interna de sus fuerzas económicas, es posible y conveniente poner de relieve en qué medida puede superarse la limitación anterior a través de un esquema de integración económica.

Por esquema de integración económica regional, se entiende en esta sección fundamentalmente, un conjunto de ideas que pueden dar lugar a un programa regional de industrialización, el cual al ser examinado en la

/ Gráfico VII-1

Gráfico VII-1

AMERICA LATINA: CRECIMIENTO DE LA BRECHA COMERCIAL CON DISTINTAS TASAS PARA EL PRODUCTO BRUTO INTERNO ESCALA NATURAL

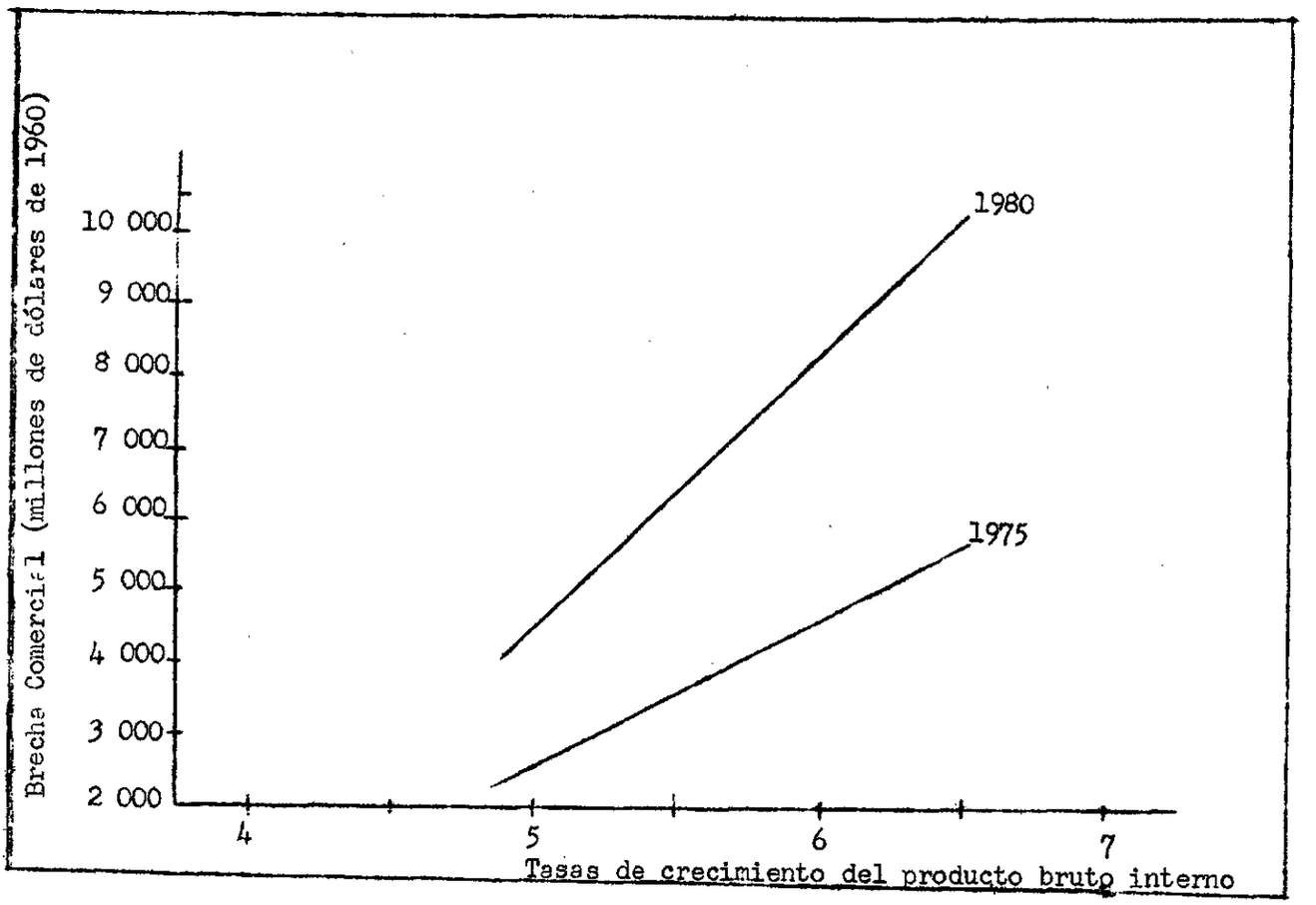
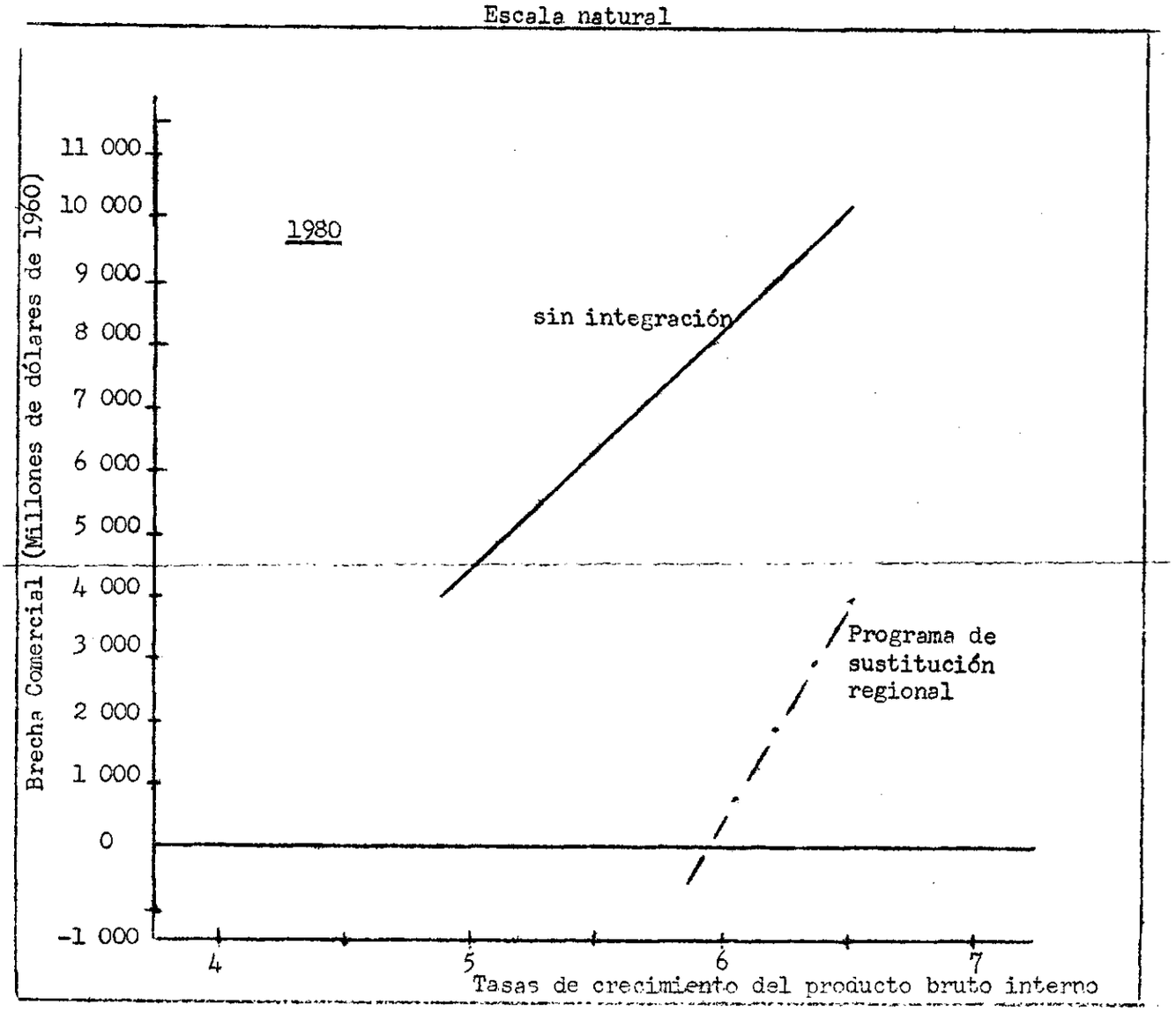


Gráfico VII-2

AMERICA LATINA: BRECHAS COMERCIALES COMPARATIVAS EN LOS CASOS DE DESARROLLO SIN INTEGRACION Y CON EL PROGRAMA DE INTEGRACION ESTUDIADO, PARA 1980
(A diferentes tasas de crecimiento en el producto interno bruto)

Escala natural



perspectiva actual del desarrollo latinoamericano consistiría en un programa de sustitución de importaciones de América Latina frente al resto del mundo.

Por cierto, que la selección del esquema anterior para su estudio, ha estado muy influenciado por la manera en que se realizó el desarrollo industrial latinoamericano dentro del marco de las economías nacionales en las últimas décadas. En ese contexto, la ampliación del mercado originada en la integración permitirá imprimir nueva energía a la industria regional, y con ello al desarrollo económico.

Debe evitarse interpretar a este programa regional de industrialización sustitutiva como la expresión de una política integral para América Latina, eso sería confundir sólo un componente de dicha política con el todo. De realizarse un programa que unicamente sea como el que se describe en esta sección, no sólo se materializarían sus ventajas, sino que también se pondrían de manifiesto las limitaciones de que adolece y que aquí también se destacarán. Sin embargo, no se trata tan sólo de analizar un componente de una política de desarrollo integrado más completa, sino también de discernir las consecuencias y limitaciones de una política que se caracteriza por reflejar una experiencia latinoamericana. La industrialización sustitutiva, por haber formado parte del dominio de decisiones de las economías regionales ha podido convertirse en una experiencia común.

Otros componentes de una política regional de desarrollo, tal como la exportación de manufacturas al resto del mundo, trascienden la esfera de las decisiones puramente nacionales o regionales y en ese sentido su realización está sujeta a requisitos más exigentes.

Se ha señalado la necesidad de formular un programa regional de sustitución de importaciones destinado a superar, mediante la integración económica, el obstáculo del comercio exterior. Una vez que se hagan explícitos los lineamientos para dar contenido a dicho programa, se evaluarán sus posibles efectos tanto sobre el comercio exterior como sobre la situación ocupacional y la evolución de la estructura productiva. En seguida se intentará discernir el posible alcance del programa sobre otros sectores de la

/economía aparte

economía aparte del industrial, y las limitaciones más serias que puede tener este tipo de enfoque de una política regional de desarrollo.

1. Naturaleza y efectos de un programa regional de sustitución de importaciones 1/

Los sectores que ocupan un lugar central en el estudio

La formulación del programa y el estudio más detallado de él, se centra en un reducido número de sectores de gran importancia. Casi todos estos sectores forman parte de la industria manufacturera.

Los criterios utilizados para seleccionar dichos sectores, es decir para determinar su importancia, fueron los siguientes. La naturaleza dinámica del crecimiento sectorial, sobre todo en el contexto internacional. Influencia potencial del sector en la transformación de la actual estructura de la industria latinoamericana. Posibilidad e importancia de lograr economías de escala. Papel que desempeña en relación con la creación y el empleo de tecnología moderna.

Ponderación relativa en las importaciones extrarregionales con lo cual puede abordarse el propósito sustitutivo a escala regional. Papel que desempeña el sector en el proceso de capitalización o en la producción de bienes intermedios básicos. Además, debe mencionarse la posibilidad de contar con estudios e información adecuada, aunque en algunos casos fue preciso ampliar la información disponible.

Como consecuencia de estos criterios, relacionados a los objetivos señalados anteriormente, los sectores escogidos para su estudio explícito más detallado fueron: las industrias mecánicas, la siderurgia, la industria química, la producción de petróleo 2/ y sus derivados y la industria de celulosa y el papel.

Dichos sectores se encuentran entre los que han experimentado un crecimiento más elevado dentro de la industria latinoamericana y han contribuido bastante a su crecimiento.

1/ Esta sección resume los principales elementos de un estudio previo, que ha sido publicado con el título La brecha comercial y la integración latinoamericana. Ed. Siglo XXI. México 1967

2/ Solo la extracción de petróleo no corresponde a la industria manufacturera sino a las actividades extractivas. Los demás sectores son todos industriales incluso el de derivados petroleros.

/El cuadro VI-1

El cuadro VII-I da una idea esquemática de la estructura productiva de la industria latinoamericana actual, y en el cuadro . se destaca el lugar que ocupan los sectores seleccionados dentro de la industria. Puede advertirse en dichos cuadros, que en los países que han logrado mayores avances en el proceso de sustitución de importaciones y a la vez poseen mercados más extensos, también se nota una ponderación más destacada de las industrias de bienes de capital e intermedios, en relación con otras industrias de carácter más tradicional.

La cobertura elevada de las industrias elegidas para su estudio más detallado dentro de las ramas que han experimentado elevados ritmos de crecimiento en el pasado, haciendo una contribución de importancia al proceso de sustitución de importaciones, reafirma la naturaleza esencialmente industrial de este programa regional de sustitución de importaciones, y la indicación de que representa una culminación en el ámbito regional de la industrialización sustitutiva que va encontrando crecientes obstáculos a la escala de los mercados nacionales.

Otra apreciación de la importancia del grupo seleccionado de sectores, la facilita el examen del cuadro VII-3. Puede advertirse que las importaciones de ese origen sectorial alcanzan a las 3/4 partes de las importaciones extrarregionales de bienes en 1960. Sólo las importaciones provenientes del sector mecánico, se acercan a la mitad de las importaciones latinoamericanas de bienes.

En otras palabras, ese grupo restringido de actividades industriales tiene una ponderación más elevada en las importaciones que en la producción, y esto a pesar de la rapidez con que avanzó la producción en dichos sectores.[1/] Esta situación se debe al hecho de que aun la demanda interna por los bienes de esos orígenes sectoriales depende fuertemente de la importación, y el propio proceso de desarrollo industrial ha ido creando nuevas necesidades de importación en estos mismos campos.

En el cuadro VII-3 se puede apreciar el grado en que la demanda interna depende de las importaciones en las diversas ramas industriales. Mientras en

---

1/ Véase en el cuadro 5 del capítulo III, las tasas de crecimiento correspondiente.

/Cuadro VII-1a

Cuadro VII-1a

ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA LATINOAMERICANA EN 1960

	Valor bruto de la producción Millones de dólares de 1960, tipos de cambio oficial					Porcentajes				
		A	B	C	D		A	B	C	D
	Total	Ind. tradic.	Ind. bienes interm.	Ind. met. mec.	Otras Ind.	Total	Ind. tradic.	Ind. bienes interm.	Ind. met. mec.	Otras Ind.
América Latina	30 879.7	16 070.5	7 107.1	6 615.8	1 086.3	100	52.1	23.0	21.4	3.5
Grupos de países										
I Argentina, Brasil y México	21 454.8	10 251.3	4 816.6	5 608.8	778.1	100	47.8	22.5	26.1	3.6
II Chile, Colombia, Peru Uruguay y Venezuela	7 908.4	4 565.9	2 124.3	948.8	269.4	100	57.7	26.9	12.0	3.4
III Otros países de la región	1 516.5	1 253.3	166.2	58.2	38.8	100	82.6	11.0	3.8	2.6

Notas: A Industrias tradicionales, incluye: alimentos, bebidas, tabacos, textiles, confecciones y calzado, madera y muebles, cueros y pieles.

B Industrias productoras de bienes intermedios, incluye: papel y celulosa, caucho, química, derivados del petróleo, minerales no metálicos.

C Industrias metalmecánicas, incluye: siderurgia, metalurgia de los no ferrosos e industrias mecánicas diversas.

D Otras industrias incluye: imprentas y editoriales y la agrupación 39 de CIIU que corresponde a instrumentos, relojes, moldeo de plástico y diversas industrias.

/Cuadro VII-1b

Cuadro VII-1b

ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA LATINOAMERICANA EN 1963

	Valor bruto de la producción									
	Millones de dolares de 1963, tipos de cambio oficial					Porcentajes				
		A	B	C	D		A	B	C	D
	Total	Ind. tradic.	Ind. bienes interm.	Ind. met. mec.	Otras ind.	Total	Ind. tradic.	Ind. bienes interm.	Ind. met. mec.	Otras Ind.
América Latina	38 374.5	18 933.1	9 345.9	8 802.5	1 293.0	100	49.3	24.4	22.9	3.4
Grupos de países										
I Argentina, Brasil y México	27 175.0	12 272.6	6 557.5	7 460.7	884.2	100	45.1	24.1	27.5	3.3
II Chile, Colombia, Perú Uruguay y Venezuela	9 305.8	5 152.7	2 537.4	1 262.7	353.0	100	55.3	27.3	13.6	3.8
III Otros países de la región	1 893.7	1 507.8	251.0	79.1	55.8	100	79.6	13.3	4.2	2.9

/Cuadro VII-2

Cuadro VII-2

PARTICIPACION DE UN GRUPO DE INDUSTRIAS SELECCIONADAS EN LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL LATINOAMERICANA EN 1960

	Total	Ramas industriales			
		A Industrias tradicionales	B Industrias de bienes intermedios	C Industrias metalmecánicas	D Otras industrias
Valor bruto de la producción manufacturera a/	30 879.7	16 070.5	7 107.1	6 615.8	1 086.3
Sectores seleccionados	11 261.4	-	5 339.0 b/	5 922.4 c/	-
Porcentaje de los sectores seleccionados respecto a la producción de la rama	36.5	-	75.1 b/	89.5 c/	-

a/ Millones de dólares de 1960, tipo de cambio oficial.

b/ Incluye los sectores papel y celulosa, química y derivados de petróleo.

c/ Incluye los sectores siderurgia e industrias mecánicas.

los sectores de carácter tradicional las importaciones extrarregionales representan una fracción muy reducida del abastecimiento interno, en la industria química esa fracción se acercaba al 30 por ciento. La dependencia es también alta en las industrias mecánicas, sobre todo en la rama de fabricación de maquinaria no eléctrica donde el grado de dependencia es cercano al 80 por ciento.

Las industrias mecánicas fueron objeto de atención especial. Los motivos consisten en que se trata de una actividad esencial al proceso de industrialización. El desarrollo de estas industrias productoras de los bienes de capital, en las cuales los adelantos tecnológicos son parte del dinamismo del sector, será decisivo en determinar las posibilidades de que América Latina logre establecer un proceso de industrialización autónomo y armonioso, y en reducir las trabas que surgen para este fin en su comercio

/Cuadro VII-3

Cuadro VII-3

AMERICA LATINA: IMPORTACIONES INTRA Y EXTRARREGIONALES EN TERMINOS RELATIVOS, 1960

(En porcentajes)

Código según CIIU 1/	Sector industrial	Import. totales	Import. intra-rregio-nales	Import. extra-rregio-nales	Importaciones intra-rregionales respecto a los totales del sector
01	Agricultura y ganadería	9	28	7	29
02	Silvicultura	2	1	2	7
03	Caza	-	-	-	-
04	Pesca	-	-	-	-
11	Minería de carbón	1	-	1	-
12	Minería metálica	-	1	-	100
13	Petróleo crudo y gas nat.	3	28	1	73
14	Canteras, arcillas y arenas	-	-	-	-
19	Extracción de sal de roca y minerales no metálicos	-	-	-	10
20	Manuf. alimenticias	4	11	3	25
21	Bebidas	1	-	1	7
22	Manuf. de tabaco	-	1	-	29
23	Textiles	3	1	3	3
24	Confec. y calzados	-	-	-	1
25	Madera y corcho	1	6	-	61
26	Muebles	-	-	-	-
27	Pulpa y papel	3	-	4	-
28	Imprentas y publicaciones	1	-	1	-
29	Curtiembres y cueros	-	-	-	16
30	Manuf. de caucho	1	-	1	-
31	Productos químicos	11	1	12	1
32	Deriv. de petróleo y carbon	5	17	4	28
33	Vidrio y manuf. de minerales no métaalicos	1	-	1	-
34	Ind. metálicas básicas				
341	Hierro y acero	7	2	7	3
342	Metales no ferrosos	2	1	2	4
35	Productos metálicos	5	-	5	-
36	Maq. excl. la eléctrica	18	-	20	-
37	Maq. eléctrica	6	-	6	-
38	Equipo de transporte	14	-	15	-
39	Instrumentos, relojes	2	-	3	-
	Otros	-	-	-	-
	Total	100	100	100	9

Fuente: Cálculos del Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social en base a informaciónes muestrales de la sección de Estadísticas de Comercio Exterior de la CEPAL.

1/ Clasificación Industrial Internacional Uniforme de las Naciones Unidas.

/Cuadro VII-4

Cuadro VII-4

AMERICA LATINA: IMPORTACIONES EXTRARREGIONALES EN RELACION A LA DEMANDA INTERNA DE DIVERSAS RAMAS INDUSTRIALES EN 1960

Agrupaciones CIIU		Importaciones sobre demanda interna a/ (Porcentajes)
20-21-22	Alimentos bebidas y tabaco	3.7
23	Textiles	6.7
24	Confecciones y calzado	2.1
25-26	Madera y muebles	2.9
27	Pulpa y papel	26.2
28	Imprentas y publicaciones	5.8
29	Curtiembres y cueros	4.8
30	Manufacturas de caucho	9.9
31	Productos químicos	28.2
32	Derivados de petróleo y carbón	15.2
33	Vidrio y manufacturas de minerales no metálicos	5.9
34	Industrias metálicas básicas	
341	Hierro y acero	34.9
342	Metales no ferrosos	41.4
35	Productos metálicos	24.6
36	Maquinaria excluida la eléctrica	79.0
37	Maquinaria eléctrica	29.0
38	Equipo de transporte	32.8
39	Instrumentos, relojes	33.7

Fuente: Elaboraciones propias.

a/ Cifras originales en millones de dólares de 1960, obtenidos por conversión de las cifras nacionales a los tipos de cambio oficiales.

/exterior. Otro

exterior. Otro motivo se encuentra en que a pesar de los estudios realizados, por ser el sector de naturaleza extremadamente compleja, es relativamente poco aún lo que se conoce. De este modo es preciso utilizar diversos elementos de juicio para el análisis más detallado de su potencial en el proceso de industrialización.

Examen general de resultados y métodos

La manera en que, por lo general, se enfocó el problema de calcular la influencia del programa regional de sustitución sobre el sector externo en lo que respecta a los sectores mencionados puede resumirse del modo siguiente.

En primer lugar, se realizó una proyección de la demanda interna por los productos del origen sectorial correspondiente. La demanda futura se determinó con ayuda de elasticidades ingreso de la demanda, las que se basan en evaluaciones realizadas para cada país, sobre el comportamiento pasado, o en comparaciones internacionales y otras consideraciones análogas.

Debe después proyectarse el posible crecimiento de la producción regional de dichos sectores. Especialmente en este tema, el trabajo realizado se apoya en informaciones de diversas fuentes, publicadas o no, provenientes de especialistas industriales y de agencias especializadas en este campo. Debe hacerse particular mención de los estudios sectoriales de la División Conjunta CEPAL-BID-INSTITUTO de Industrias de Integración. Como fue preciso recurrir a diversos elementos de juicio, las hipótesis presentadas acerca de la evolución futura de los diferentes sectores no pretenden ser totalmente exactas. Más bien pueden considerarse como indicadoras de posibilidades que teniendo en cuenta los antecedentes disponibles puedan juzgarse como bastante razonables. Una confirmación parcial de estas interpretaciones puede encontrarse en las comparaciones entre las proyecciones consideradas en el estudio en referencia y las que han realizado otras instituciones para algunos sectores. En la mayor parte de los casos las diferencias fueron relativamente pequeñas. Además, aunque se dieran diferencias cuantitativamente mayores, aún quedarían válidos muchos resultados de carácter cualitativo.

En las condiciones descritas, el conocimiento de la composición interna de cada sector y de su desarrollo en relación con la industrialización por

/sustitución de

sustitución de importaciones, así como su vinculación con otros sectores adquiere importancia para elaborar hipótesis realistas sobre el crecimiento de la producción y la hipótesis vinculada sobre el grado de abastecimiento importado. Es por este motivo que se precisó de una adecuada asesoría de estudiosos de cada sector.

Antes de señalar algunas conclusiones del estudio y de ilustrar aspectos sectoriales, resulta de interés adelantar los resultados, el cuadro VII-5 muestra en forma resumida las proyecciones para el año 1980, de la demanda, producción e importación, para los cinco sectores incluidos con mayor detalle en el programa regional. Las proyecciones se basan en la hipótesis de que América Latina acelerará su ritmo de desarrollo en un punto con respecto al pasado; o sea, una tasa de crecimiento del producto bruto interno de aproximadamente 6 por ciento anual.

El cuadro VII-6 muestra la influencia de este programa, considerando los sectores mencionados y todos los demás en forma más sumaria, sobre la brecha comercial proyectada anteriormente en la situación de referencia, sin intensificar el proceso de integración. Los mismos resultados se ilustran en el gráfico VII-2, en el que se pone de relieve uno de los resultados de mayor interés: la superación de las restricciones de comercio exterior, mediante un programa regional de sustitución de importaciones que permitirían superar ese tipo de impedimentos, para alcanzar tasas de crecimiento del orden del 6 por ciento anual hasta 1980.

Una conclusión importante de este análisis es, pues, que la ejecución de un programa de sustitución regional de importaciones puede reducir en forma muy significativa las necesidades de importación, lo cual implica que todo el ritmo de desarrollo económico así como el proceso de formación de capital serán mucho menos dependientes de las limitaciones impuestas por el lento crecimiento de las exportaciones.

Es indudable que la realización de estos objetivos puede lograrse simultáneamente con la intensificación de los esfuerzos para exportar manufacturas. Puede pensarse, más específicamente, en las posibilidades para exportar bienes del sector químico, de la industria del papel y celulosa y de algunos bienes mecánicos. La estructura industrial con este

/Cuadro VII-5

Cuadro VII - 5

PROYECCION DE LA DEMANDA INTERNA, PRODUCCION E IMPORTACIONES DE LOS SECTORES INCORPORADOS CON DETALLE EN EL PROGRAMA REGIONAL DE SUSTITUCION, 1980

(Miles de millones de dólares de 1960)

Sector	1980		
	Demanda interna	Producción[a]	Importaciones
Extracción de petróleo crudo y producción de derivados	9.2	9.2[b]	—
Papel y celulosa	3.2	3.1	0,2
Química	24.5	24.8	0.7
Hierro y acero	6.9	6.7	0.2
Mecánica	44.8	36.7	8.6

a/ Evaluada según los tipos de cambio oficiales, y a precios del año base
b/ Sólo producción para oferta interna.

Cuadro VII - 6

INFLUENCIA DEL PROGRAMA REGIONAL DE SUSTITUCION SOBRE LA BRECHA COMERCIAL, 1975 a 1980

(Miles de millones de dólares a precios de 1960)

	1975	1980
Brecha comercial, sin integración	4.6	8.3
Reducción en las importaciones extrarregionales	4.6	8.0
Brecha comercial en el caso de integración	-	0.3

/programa tiende

programa tiende a ser más equilibrada y competitiva y las exportaciones contribuirán a esa tendencia favorable. Además, un avance en este sentido facilita encarar la asimetría del comercio exterior latinoamericano que ha determinado en gran medida las posibilidades del crecimiento económico de la región en el pasado.

En los resultados que se exponen en esta sección, sin embargo, no se ha considerado ningún efecto adicional sobre las exportaciones. Si se tomara en cuenta, la liberación del estrangulamiento externo sería mayor. Pero para los fines analíticos y por las consideraciones hechas anteriormente se toma en cuenta en una sección separada el efecto adicional que se obtendría de una situación más favorable en las exportaciones de manufacturas.

Las proyecciones realizadas para el resto de sectores industriales, que no se estudiaron con el mismo detalle, fueron de carácter más sumario, fundamentadas en las relaciones de comportamiento histórico.

Este procedimiento se justifica por la misma concepción del programa con su énfasis en un selecto grupo de sectores, cuyas interrelaciones fundamentales, dentro de la industria, se dan entre ellos mismos (por ejemplo siderurgia-mecánica y química-química), y por otro lado, señala la limitada concepción industrialista del esquema abordado en esta sección.

Las consecuencias de esa concepción se traducen en que los efectos del programa sobre la estructura industrial son considerables. Como puede apreciarse en el cuadro VII-7 las industrias metal-mecánicas realizarían un mayor avance de su participación en la producción industrial; algo similar sucede con las industrias químicas.

Estos avances son coherentes con el objetivo fijado de elevar el abastecimiento regional en dichos sectores.

A pesar de la sustancial sustitución de importaciones que así se alcanzaría, la estructura de las importaciones de bienes en 1980, dependería aún en un 60 por ciento de las industrias mecánicas, y en un 10 por ciento de las químicas. Este tipo de resultado revela las dificultades que se confrontan para poder alterar la estructura de las importaciones regionales.

/Cuadro VII-7

Cuadro VII-7

AMERICA LATINA: ESTRUCTURA DEL VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL
PROYECCION DE LA ESTRUCTURA CORRESPONDIENTE A UN PROGRAMA REGIONAL DE SUSTITUCION DE IMPORTACIONES a/

Clasificación CIIU	Sectores	1960	1965	Proyección a 1980
20-21-22	Alimentos, bebidas y tabaco	30.9	29.0	18.9
23	Textiles	11.1	9.7	5.1
24	Confecciones y calzado	5.5	4.7	2.5
25 - 26	Madera y muebles	3.4	3.3	2.8
27	Pulpa y papel	2.5	2.9	2.4
28	Imprentas y editoriales	2.2	2.2	1.6
29	Cuero	1.2	1.0	0.4
30	Caucho	1.9	2.0	3.0
31	Química	7.8	9.4	19.3
32	Derivados de petróleo	7.0	7.3	4.9
33	No metálicos	3.8	3.9	2.9
34	Metálicos básicos	5.3	5.8	6.5
35 - 38	Industrias mecánicas	16.1	17.4	28.1
39	Diversas	1.3	1.4	1.6
TOTAL		100.0	100.0	100.0

a/ Crecimiento del PBI al 6 por ciento anual

Cifras originales de cada país convertidas a dolares o tipo de cambio oficiales.

/Para evaluar

Para evaluar los efectos ocupacionales del programa delineado, se requiere conocer cómo afecta la tasa de crecimiento de la industria manufacturera y de sus diversas ramas, y cómo se extienden sus efectos a otros sectores de la economía.

La tasa de crecimiento de la industria manufacturera que se obtiene sumando las proyecciones de cada uno de los sectores, es de un 8 por ciento hasta 1980. Esta tasa es un tercio mayor que la tasa de crecimiento del producto interno bruto, y esta relación es bastante cercana a la que se ha dado en el período 1950-1965 entre el crecimiento industrial y el del conjunto de la economía regional. La implicación para los efectos del programa es que, si bien afectaría considerablemente la estructura industrial, la intensidad con que se adopte no produce una tasa inusitada de crecimiento en el conjunto del sector industrial.

En cuanto a los efectos sobre otros sectores de la economía, por la concepción misma de industrialización sustitutiva, no es de esperar que sean más significativos que los que se originen según las relaciones históricas entre la industria y los demás grandes sectores.

El significado de las observaciones anteriores es que, con la intensidad adoptada, el programa regional de sustitución de importaciones no alcanza a mostrar efectos de un dinamismo suficiente como para romper la armonía que se ha dado históricamente entre el crecimiento de los diversos sectores productivos como agricultura, industria, servicios, etc. Pero si es importante señalar que sería difícil de mantener esa armonía, o de alcanzar la tasa de crecimiento del 6 por ciento en el producto interno bruto, si no se cumplieran los objetivos esbozados en cuanto a sustitución de importaciones. Es decir, que la culminación del proceso de industrialización sustitutiva cumple el importante papel de viabilizar un crecimiento económico más intenso al permitir superar obstáculos en el área del comercio exterior.

Las consideraciones anteriores, permiten enfocar los efectos ocupacionales del proceso de sustitución en estudio. La proyección de requerimientos ocupacionales que corresponde a una tasa del 6 por ciento del producto bruto interno implican la absorción de la desocupación abierta en

/su totalidad

su totalidad para 1980, y además una disminución de la desocupación equivalente. De cerca del 26 por ciento que representa actualmente la desocupación equivalente (incluyendo la desocupación abierta, véase capítulo II cuadro 2) respecto a la población económicamente activa, se reduciría a un 20 por ciento hacia 1980. La absorción de la desocupación equivalente y también de la desocupación abierta que corresponde a diversas tasas de crecimiento del producto se ilustra en el gráfico VII-3. Dentro de las grandes limitaciones de que adolecen estos resultados, aun parece admisible afirmar que el programa sustitutivo a escala regional, si bien libera restricciones en el comercio exterior, en cuanto a ocupación sólo relaja los extremos menos deseables de desocupación, y en este sentido aún no satisface plenamente como política de desarrollo latinoamericano, pues contribuye debilmente a la solución del problema ocupacional.

En cuanto a la estructura ocupacional dentro de la industria manufacturera (advirtiendo nuevamente que, a causa de las limitaciones informativas, así como la debilidad de las hipótesis adoptadas, los resultados deben tomarse con bastante cautela) tampoco los efectos de este programa introducen modificaciones de gran trascendencia, tal como se muestra en el cuadro VII-8.

Estas proyecciones de disponibilidad y requerimientos de mano de obra se basan, sumariamente, en cuanto a disponibilidad, en que se mantengan las actuales tasas de actividad de hombres y mujeres por tramos de edad. Los requerimientos de mano de obra, tanto para los grandes sectores de la economía: agricultura, minería, manufactura, servicios, etc., como para sectores detallados (a dos dígitos de la clasificación CIIU) de la industria manufacturera, se basan en que la tasa de crecimiento de la productividad per capita no se altere en el futuro. De este modo, la tasa de crecimiento de las necesidades de ocupación surge como la diferencia entre la tasa a que crece el producto sectorial y la tasa histórica de la productividad por persona ocupada.

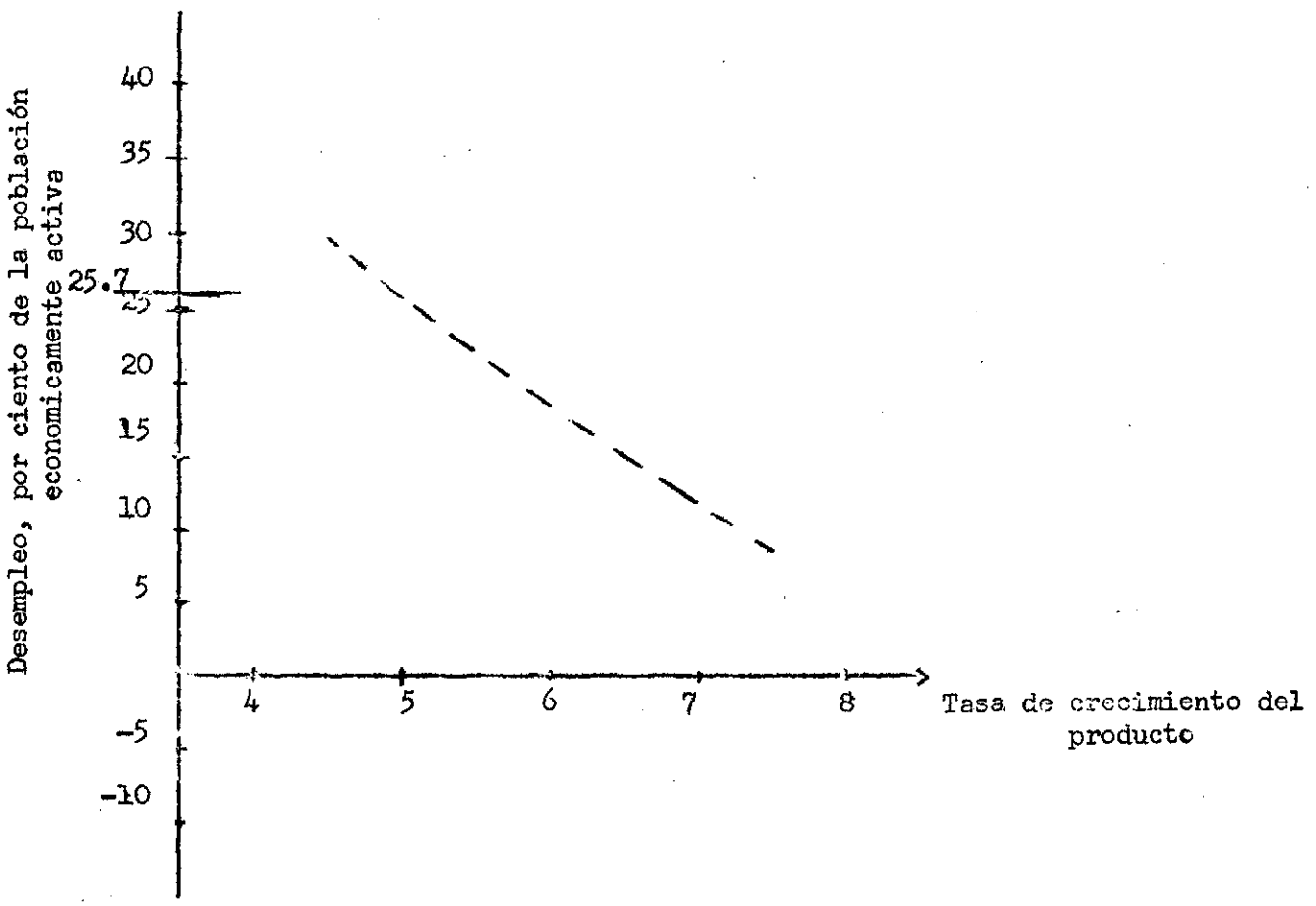
El criterio adoptado para proyectar los requerimientos ocupacionales es, por lo tanto, bastante discutible, pero a la luz de la escasa información disponible, provee por lo menos de un resultado aproximado para lograr

/Gráfico VII-3

Gráfico VII-3

AMERICA LATINA: ABSORCION DEL DESEMPLEO ABIERTO Y DEL DESEMPLEO EQUIVALENTE (SUBOCUPACION) PARA 1980

(Con diferentes tasas de crecimiento del producto bruto interno)



Nota. La marca en 25.7 por ciento de desempleo indica el nivel a partir del cual se producirá desocupación abierta adicional a la actual.

/apreciar los

apreciar los órdenes de magnitud de los efectos ocupacionales de las políticas que se analizan en esta sección.

Cuadro VII-8

AMERICA LATINA. ESTRUCTURA DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

(Porcentajes)

	1960	Proyección a/ hacia 1980	Tasas de crecimiento hasta 1980 a/ b/
Industrias tradicionales	59.6	55.6	2.3
Industrias de bienes intermedios	12.9	19.2	5.6
Industrias metalmecánicas	21.2	15.0	2.2
Otras industrias	6.3	10.2	6.0
Total	100.0	100.0	3.1

a/ De los requerimientos ocupacionales.

b/ Con referencia a 1964.

El cambio relativo más bien de carácter regresivo que ofrece la ocupación en el sector metalmecánico (cuadro VII-8) es probablemente una consecuencia del elevado crecimiento de la productividad logrado en estas ramas. Sin embargo, dados los objetivos que se plantea en el programa, esos incrementos de productividad no aparecen como exagerados.

/2. Aspectos

2. Aspectos sectoriales del programa de sustitución

Para completar mejor la visión del bosquejo de programa estudiado se indicarán algunas de sus implicaciones sectoriales, con mención especial al sector mecánico para fines ilustrativos.

Las tasas de crecimiento adoptadas para el valor bruto de la producción de sectores seleccionados del programa figuran en el cuadro VII-9. Sólo algunas de las cifras que figuran en este cuadro son mayores que las tasas alcanzadas por los mismos sectores desde 1950 a la actualidad.

Cuadro VII-9

AMERICA LATINA. TASAS[a] DE CRECIMIENTO DEL VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION DE SECTORES SELECCIONADOS EN EL PROGRAMA REGIONAL DE SUSTITUCION DE IMPORTACIONES, HACIA 1980

Sector	Tasa
Derivados de petróleo	5.4
Papel y celulosa	7.0
Química	13.2
Hierro y acero	10.4
Mecánica	11.4

a/ Calculadas respecto a 1964. Cifras originales en dólares obtenidos por conversión a tipos de cambio oficiales.

En el caso de las industrias mecánicas, el crecimiento del período 50-62 por grupos de países se ilustran en el cuadro VII-10. Puede apreciarse que tasas más elevadas que las que se plantean para la región, ya fueron superadas por algunos países.

Si bien, con esos ritmos de crecimiento, el abastecimiento regional de la demanda interna fue aumentado hasta superar el 60 por ciento alrededor de 1962, la estructura interna de ese grado de autoabastecimiento es muy dispar. Sobre todo se nota una mayor debilidad en la fabricación de maquinaria. La composición de la producción sectorial, aun en las economías más

/Cuadro VII-10

Cuadro VII-10

AMERICA LATINA. CRECIMIENTO DEL VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION MECANICA

(Tasas en porcentajes)

	Tasas 1950-1962	1960-1965
Grupo I		
Argentina, Brasil, México	12.4	
Grupo II		
Chile, Colombia, Perú, Uruguay Venezuela	7.8	
Grupo III		
Otros países	8.9	
Total	11.9	6.8

Nota: Estas tasas se han calculado entre los años extremos mencionados.

avanzadas de la región difiere bastante de la producción mecánica en países desarrollados, en parte, por consideraciones sobre la posibilidad de establecer escalas productivas adecuadas. Además, dentro de la región se dan grandes desniveles en cuanto a la proporción que se abastece internamente, desde un 75 por ciento en los países mayores a menos del 10 por ciento en los menores.

Los países europeos como Inglaterra, Francia y Alemania abastecen internamente un 90 por ciento de su demanda propia. En Italia y Suecia esa proporción está cercana al 80 por ciento, mientras en otros países europeos de mercado más reducido la proporción del abastecimiento interno es de un 50 por ciento. Todos estos países tienen importantes exportaciones mecánicas que no están consideradas en las cifras anteriores, y que amplían el mercado interno.

No pueden compararse directamente los grados de abastecimiento interno, ya que en América Latina hay una mayor proporción de servicios industriales

/respecto al

respecto al valor de producción mecánica (sobre todo en países de mercado reducido), y la producción interna mecánica suele tener precios más elevados que los productos equivalentes del mercado internacional.

La proyección adoptada para las industrias mecánicas, en cuanto al nivel de autoabastecimiento de la demanda regional hacia 1980, implica lograr un orden de magnitud similar al que ya alcanzaron los países más adelantados de la región en este sentido. Se trata de un orden de magnitud similar, en términos numéricos, al logrado por Italia en la actualidad, pero sin haberse considerado exportaciones extrarregionales significativas. La similitud numérica con ese país europeo, una vez hecha la salvedad de los tipos de cambio de paridad, se reduce bastante.

En otros sectores, aunque también se propone lograr grados más elevados de abastecimiento regional de la demanda, se contaba con diversos criterios que orientaban la elaboración de proyecciones en forma bastante más concreta que en el sector mecánico.

3. Principales limitaciones de este componente de una política regional de desarrollo

Al examinar las consecuencias de la sustitución regionalizada, considerada aisladamente, se detectan ciertas insuficiencias y limitaciones que conviene destacar, tanto porque revelan la necesidad de formular un esquema más integral del cual la sola sustitución regionalizada sería un componente a causa de sus méritos propios, como porque previenen sobre el tipo de dificultades que se originaría de llevar a la práctica un esquema sustitutivo aislado de otros componentes de una política más completa.

Es preciso puntualizar, con referencia a la concepción misma, que las miras de este programa no pueden reducirse a la sustitución a escala regional de lo que es más difícil o inconveniente de sustituir a nivel nacional. Si así fuese, los efectos del programa se reducirían a desplazar en el tiempo el mismo mecanismo de sustitución empleado en el pasado a la escala nacional y seguramente también se produciría un nuevo agotamiento. Sería entonces un éxito muy condicionado el que así resultaría de la aplicación del programa. El objetivo de este cambio de enfoque consiste más bien en contribuir a un cambio fundamental en la estructura del sector industrial y con ello realizar

/simultáneamente un

simultáneamente un cambio estructural positivo en el funcionamiento del sector externo. Una de las notas distintivas de estos cambios es el mayor abastecimiento interno de la demanda por bienes de capital, a pesar que aun después de efectuada la producción interna subsistirá todavía fuerte dependencia de las importaciones. Otra característica es un mayor abastecimiento de la demanda interna por bienes intermedios, en especial de la industria química. Sin embargo, tal como han sido enfocadas estas transformaciones están condicionadas por la poca flexibilidad que se ha podido adoptar en la proyección de las exportaciones. Tal como en la evolución del proceso sustitutivo en las economías nacionales, la limitación de exportaciones impone un pie forzado al ritmo de sustitución.

Es posible que tanto los estudios sectoriales en que se basa este trabajo como este estudio mismo, hasta cierto punto estén influidos por criterios de desarrollo surgidos en relación con una escasez aguda de divisas. Si aumentara la exportación de nuevos rubros manufacturados, entre ellos los de industrias que ahora se consideran vegetativas, y si las exportaciones tradicionales se comportaran en forma más dinámica, el estrangulamiento externo se aliviaría y los criterios para importar podrían ser más amplios, con lo cual las vinculaciones entre las necesidades de importación y variables internas, tales como el consumo y la inversión cambiarían y las adquisiciones en el exterior se elevarían en términos relativos.

En cuanto a la regionalización del mercado, si bien este programa significaría cuadruplicar el tamaño del mismo para los países más grandes de la región, y aumentarlo aún más para los otros, todavía es insuficiente para pensar en una estrategia tal de aislamiento con respecto al exterior. El tamaño de mercado de América Latina es aproximadamente igual al de un sólo país de gran tamaño de Europa Occidental (Alemania Occidental, Gran Bretaña o Francia) y un cuarto del correspondiente a Estados Unidos. Con este programa, el coeficiente de importaciones extrarregionales (no así las totales) con respecto al producto bruto interno de América Latina llegaría a ser menor al 6.0 por ciento. El de cada uno de los países grandes de Europa antes mencionados ha estado en ascenso y se acerca al 20 por ciento (ver cuadro I-8); el de Estados Unidos es ya superior a 4.5 por ciento y también está

/creciendo. Por

creciendo. Por otra parte, la incorporación de tecnología del exterior, que constituye una razón importante para comerciar, es mucho más vital para América Latina que para los países desarrollados que se mencionaron, pues sus aptitudes para crear la tecnología propia son mucho menores.

Teniendo en cuenta estas consideraciones, no parece totalmente adecuado usar la sustitución de importaciones hasta el límite de sus posibilidades, pues aunque se obtuviera así una tasa razonable de crecimiento durante 10 a 15 años más, después de este plazo, como se indicó, se plantearía nuevamente la dificultad del sector externo en condiciones más difíciles de solución, pues las reservas dinámicas de la sustitución estarían prácticamente agotadas.

La absorción de mano de obra que representaría el programa esbozado, aun con un crecimiento del producto bruto interno al 6 por ciento anual, ya se indicó que sólo hace una débil contribución a la absorción de desocupación estructural.

También cabe mencionar algunos aspectos de importancia que no han sido estudiados en relación con este programa, para aportar otros puntos de vista respecto a sus méritos o limitaciones. La disponibilidad de ahorro y las necesidades de mano de obra calificada son dos de estos aspectos. Adicionalmente, desde el punto de vista metodológico sería también de mucho interés el analizar debidamente los instrumentos de la política económica en los diversos campos vinculados al objetivo de la industrialización sustitutiva a escala regional, pues de seguro, la materialización de un objetivo de esta importancia tendrá implicaciones notables a ese respecto, como en su oportunidad las originó la sustitución de importaciones a escala nacional.

/B. LA AMPLIACION

B. LA AMPLIACION DEL MERCADO INTERNO

1. Aspectos del problema ocupacional en el conjunto de la economía

Aparte de precisar el orden de magnitud que alcanza el problema del subempleo, el capítulo II mostró también que su naturaleza está ligada a la existencia, en todos los sectores de la economía, de actividades de muy baja productividad, aunque ésta se origine por causas diversas.

También conviene señalar, como se hizo en el mismo capítulo, que el subempleo tiene dos caras: la de productividad ínfima y la del ingreso reducido que implica también subconsumo. De este modo, el subempleo como problema está íntimamente ligado a la distribución del ingreso y a la demanda y también de modo similar, a la producción y la oferta.

Así, el subempleo, como componente importante de la población económicamente activa, es un hecho que se encuentra insertado en una fisonomía económica más amplia. Su comprensión más adecuada requiere de su examen dentro de ese conjunto. Sobre todo, el subempleo se corresponde, en la industria, con las características de la industrialización extensiva, acertado nombre que ha merecido el proceso y realidad industrial de América Latina, y en el agro, se liga con las características más conocidas que han tipificado el subdesarrollo.

La industrialización extensiva se caracteriza porque los impulsos de la demanda se dan vía sustitución de importaciones, por plantas pequeñas en términos internacionales y sin embargo sobredimensionadas para el mercado, con la consecuencia de capacidad subutilizada como hecho común, costos y precios elevados bajo protección arancelaria, y reinversión en diversificar esa estructura dado que la demanda, proveniente fundamentalmente de los grupos de altos ingresos, es diversificada.

Se podría decir que esto describe a las industrias más eficientes del proceso, a la sombra de ellas y también en ramas que no son de sustitución de importaciones, gracias a los precios elevados, coexisten con las empresas más eficientes un enjambre de otras actividades menos productivas, algunas de ellas incluso primitivas, y es en todas estas empresas, no en las más modernas y eficientes, donde se concentra una elevada proporción del empleo latinoamericano. En el capítulo II se dan cifras y se indican grados de eficiencia para los distintos sectores.

/El éxodo

El éxodo del subempleo rural nutre al subempleo urbano, desde los servicios a la artesanía en la rama manufacturera. La desigual distribución del ingreso y lo reducido del mercado, a través de la demanda, dificulta la superación del problema del subempleo.

Esta situación contribuye también a la rigidez de las disparidades regionales. Sin perder su naturaleza extensiva, las industrias modernas de cada país suelen estar muy concentradas geográficamente, mientras en las regiones de menor desarrollo predominan actividades artesanales o industrias de carácter tradicional.

2. Consideraciones en torno a una política de ampliación del mercado interno

El problema de la ocupación es uno de los temas de gran importancia a ser considerado en una política de desarrollo, pues se trata de un elemento que condiciona el éxito social de dicha política, claro está que como ya se ilustró en el capítulo II, más que del empleo en términos cuantitativos se trata de toda una problemática más profunda ligada a la misma estructura productiva de la economía.

De este modo, una política ocupacional tiene consecuencias diversas y su examen debe hacerse conjuntamente con otros aspectos relacionados de importancia.

Se espera, por ejemplo, de una política ocupacional que logre la ampliación del mercado. El mercado latinoamericano actual es pequeño, se estima que es de una magnitud similar al de un país europeo como Francia - dada la distribución del ingreso - cuando dicho país está empeñado a su vez en un proceso de ampliación por juzgar pequeño su propio mercado. Pero cabe además preguntarse sobre la naturaleza y modalidades posibles de la ampliación del mercado.

Es indudable que un grado mayor de ocupación en su sentido cualitativo, contribuirá a la redistribución del ingreso y con ello a lograr una nueva impulsión de la demanda. Los impulsos de la demanda en el proceso de industrialización sustitutiva pasan de la fase del "boom", con rapidez al estancamiento. Las industrias automotrices atestiguan esa afirmación. Al sustituirse una importación, la demanda revela usualmente un período de

/intenso auge,

intenso auge, pero de duración que no llega generalmente al decenio. Es breve el dinamismo de las industrias sustitutivas. El motivo se encuentra en que el mercado es pequeño, y una vez lograda la saturación de la demanda insatisfecha se arriba al crecimiento normal; normal, dada la fisonomía de industrialización extensiva.

El impulso, y el mercado, lo dan los grupos de altos ingresos. El cuadro 4 del capítulo III es revelador. El 10 por ciento de la población de ingresos más elevados consume el 54 por ciento del consumo privado total de bienes provenientes de los sectores mecánicos. La mitad de la población de menores ingresos, en cambio, sólo alcanza a un 11 por ciento del consumo. La situación es similar, aunque menos aguda, en el consumo de otros bienes industriales.

La elevada proporción del consumo que corresponde a dichos tramos de altos ingresos, contribuye también a explicar la misma industrialización sustitutiva.[1/]

Así, de la ampliación interna del mercado, se advierte que habría motivos para esperar un nuevo impulso y de magnitud por lo menos comparable, al ímpetu de la sustitución de importaciones. Pero se trataría además de un impulso más duradero, no sólo por calar más profundamente en la problemática social de América Latina, sino también porque una ampliación de esa magnitud permitiría aprovechar las economías de escala de la industria moderna y empezaría a dar cabida a actividades cuya eficiencia sólo es concebible en grandes mercados.

Es indudable la influencia y relación de la política económica con la situación descrita. Una política redistributiva y ocupacional, requiere de una visión clara de los instrumentos que será necesario adecuar a dichos objetivos, ya que hay una separación entre la formulación y la ejecución de esos propósitos no sólo en el tiempo, sino también en la necesidad de adecuar las inversiones, las técnicas y las políticas en diversos campos

---

1/ Véase en el capítulo V la secuencia seguida en el proceso de sustitución de importaciones, y también algunas consecuencias en el libro: ILPES, La brecha comercial y la integración latinoamericana. Ed. Siglo XXI, México 1967, pág. 69.

/con el

con el fin de lograr los resultados deseados. A su vez, dicha preparación presupone un cierto conocimiento de los sectores económicos y áreas de la política en que pueden dejarse sentir más intensamente los efectos de las nuevas medidas. El breve examen que se intenta en esta sección, se refiere más bien a los objetivos y a los sectores que se ligan más estrechamente a ellos, y no intenta penetrar en los otros aspectos recién señalados, aunque son también de gran importancia. Se trata pues de un estudio parcial del tema que más adelante podría ser completado con el conocimiento de la política instrumental correspondiente.

Los argumentos anteriores han resaltado las estrechas vinculaciones que existen entre una política ocupacional, la distribución del ingreso y el conjunto de la estructura productiva, en particular en los sectores fundamentales del agro y la industria. Pero, parecería haberse esperado en algunos medios, que esas interrelaciones operaran en América Latina como lo hicieron en los países desarrollados. La industrialización traería consigo los frutos económicos y sociales que la acompañaron en esas economías, entre ellos una situación ocupacional satisfactoria. Pero no ha ocurrido así hasta ahora. Como ya se ha mostrado repetidamente, el propósito defensivo que subyace a la industrialización sustitutiva no pudo reemplazar con plenitud a las motivaciones y el despliegue de la industria en los países adelantados. Incluso, la sustitución regionalizada, como culminación de ese proceso, tampoco puede ofrecer una respuesta completa a la problemática del desarrollo latinoamericano.

Mientras la industria no absorba una proporción más elevada de ocupación - en actividades no artesanales, se entiende - es dificil concebir el desarrollo económico en sentido amplio y es también difícil de pensar en ocupaciones alternativas para la mano de obra desplazada de la agricultura y de no producirse este desplazamiento, tampoco puede dar la reforma agraria todos sus resultados.

Desde 1925 a la actualidad, la ocupación industrial no ha incrementado prácticamente su participación en la población económicamente activa, aunque la proporción relativa de ocupación fabril a la artesanal fue mejorando. La sustitución regionalizada, como se mostró en la sección

/anterior de

anterior de este capítulo tampoco ofrece perspectivas de afectar significativamente esa tendencia ocupacional. Cuanto más, de prolongarse el proceso, una vez que haya disminuido significativamente la proporción artesanal y a la vez la productividad fabril haya alcanzado niveles más elevados, se produciría una mayor necesidad relativa de mano de obra en la industria. Pero, contra esta posibilidad conspira el rápido avance externo de la tecnología, que abre mayores posibilidades de incrementar la productividad a costo de seguir en la vía de la industrialización extensiva, y la suposición que encierra confiar en que la tendencia se prolongue, pues el proceso industrial no está exento de quiebres y aun de retrocesos, pues su vulnerabilidad es bien conocida.

3. Síntesis de métodos utilizados y su significado

El propósito del trabajo realizado debía pues dirigirse a examinar las interrelaciones entre la política ocupacional, la distribución del ingreso y la estructura productiva. De esta manera se podría apreciar en qué medida una acción sobre dichos objetivos, contribuiría a delincar la ampliación del mercado interno como un componente de importancia en una política de desarrollo económico regional.

El punto de partida adoptado en este caso, consistió en definir una nueva situación en cuanto a redistribución del ingreso. En el supuesto de que la nueva situación estaría consolidada, se estudiaron sus efectos sobre los patrones de consumo sobre la base de que, a medida que crecieran los ingresos, se irían adoptando las pautas del consumo de aquellos situados en los tramos superiores del ingreso.

El nuevo consumo total generado de esta manera es prácticamente idéntico al consumo que prevalecería sin redistribución del ingreso. Cabe entonces analizar si se realizan cambios en la estructura del consumo.

Sobre estructura de los patrones de consumo se analizaron dos variantes. En la primera variante se adoptó un esquema que podría llamarse gradual. Conforme aumentan los ingresos, se van adoptando los patrones porcentuales de consumo de que antes disfrutaban los situados en dicho

/nivel de

nivel de ingreso. En el anexo a este capítulo se describe con más detalle el procedimiento seguido. La consecuencia de este supuesto en cuanto a la evolución de los patrones de consumo es - nuevamente, pero al nivel detallado de los sectores de origen de cada bien y servicio - que los cambios en la estructura del consumo total resultan insignificantes. Es decir, de seguirse orientaciones de política económica que pudieran conducir a un esquema de evolución gradual de los patrones de consumo - dada una redistribución del ingreso - no se producen efectos significativos sobre la estructura o el monto total del consumo, por sectores de origen de los bienes. Por cierto, que aunque el esquema anterior no conduce a cambios significativos en el sentido señalado, tiene el valor social de cambiar en términos relativos la importancia que para el mercado representan los grupos de menores ingresos.

El esquema anterior sobre evolución del consumo es criticable, pues el cambio gradual, para el tramo de menores ingresos, implica un consumo en bienes alimenticios que es aún muy reducido a la luz del que correspondería a un ingreso mínimo per cápita de 190 dólares (ver en el capítulo II, página 56 el significado del ingreso mínimo). La evolución en forma gradual de los patrones rurales de consumo a los urbanos, entonces, no revela tener un gran interés social.

La crítica del esquema anterior, conduce a la formulación de la segunda variante. Se acepta - como en el caso anterior - que el consumo total se mantenga igual prácticamente al caso sin redistribución, pero se explora un cambio en la estructura del consumo total que proviene de que las alteraciones en los patrones de consumo se realizan con distinto criterio. En síntesis, el concepto dominante en esta segunda variación de las estructuras de consumo, consiste en que el nivel de gastos en bienes alimenticios del tramo de más bajos ingresos, debiera ser por lo menos igual al que corresponde a un ingreso mínimo de 190 dólares. En cuanto a consumo de vestimentas y otros bienes tradicionales, también se persigue elevar los standards de los tramos de más bajo ingreso. Se consiguen estos resultados, parcialmente, en detrimento de los servicios. Esto último encierra la necesidad de una compensación coherente con los propósitos sociales, de no disminuir la

/prestación de

prestación de servicios a los tramos de menores ingresos, sino más bien de abaratarlos. Es fácil apreciar que en esta variante, que no sigue la vía mecánica y simple del cambio gradual, cualquier alteración de los patrones de consumo que se intente, requiere de un conjunto de medidas de política económica movida por intenciones bastante definidas al respecto.

Ante la complejidad del tema y su enorme interés, a sabiendas que las estimaciones aquí realizadas son bastante burdas, se han intentado, de todos modos, con fines de lograr una primera visión del problema, y de los efectos que producirían dichas orientaciones de política económica sobre sectores importantes de la economía.

El proceso anteriormente descrito, permite una evaluación del consumo privado que corresponde a las variantes citadas. Además, se precisa estimar el consumo del gobierno por completar una apreciación del consumo total.

Para poder vincular el consumo detallado por sectores de origen, con las necesidades ocupacionales derivadas, es preciso ensamblar al primero en un conjunto coherente de oferta y demanda al nivel de sectores industriales, y para esto se requiere vincular el consumo a una política industrial. La evolución de la producción industrial se liga con el consumo y simultáneamente con los demás componentes de la demanda. Era necesario entonces, discernir la evolución posible que experimentarían los demás componentes de la demanda: la demanda de bienes intermedios y de inversión, entre ellos. Los cambios en la estructura de los diversos componentes de la demanda deben mostrar coherencia con los cambios en el consumo y también con las metas de la política industrial, a la vez, esos cambios son reveladores del avance que experimenta la economía.

Estas consideraciones señalan la necesidad de confrontar un doble objetivo en el estudio: establecer una estructura de la demanda que guarde coherencia significativa con las proyecciones de la oferta, y después, examinar los efectos sobre el resultado anterior, de una nueva situación en que se altera el consumo a través de la redistribución del ingreso. Este último examen permite contrastar los efectos que se producen por efecto de una redistribución, con referencia a una situación en que se mantiene la distribución vigente del ingreso.

/Es importante

Es importante señalar que, para el análisis de los efectos de la ampliación del mercado interno, en esta versión del estudio se ha preferido mostrar el resultado conjunto que se obtiene de superponer la ampliación del mercado al componente anterior de la sustitución regionalizada. El examen aislado de cada uno de los componentes lleva a algunos resultados diferentes, pero que se indicarán oportunamente donde tengan mayor importancia.

La ampliación del mercado interno puede ejercer desde un efecto muy pequeño a uno radical sobre la situación ocupacional, y aun las necesidades ocupacionales derivadas se pueden dar de modos diversos. Tal vez lo que resulta más atrayente en esta fase de la exploración realizada es constatar estas posibilidades y percibir que, al mismo tiempo, ellas dependen dentro de ciertos márgenes, pero intensamente, de las orientaciones de política económica que se siguen respecto a la distribución del ingreso y a posibles influencias sobre la formación y la satisfacción de patrones de consumo.

4. Efectos de una orientación redistributiva sobre la estructura de producción, la ocupación y el comercio exterior

La distribución del ingreso vigente en 1960, se ilustra en el cuadro 11 junto con la hipótesis de redistribución adoptada para las proyecciones correspondientes a 1980. La redistribución del ingreso es bastante progresiva en el sentido que tiende a seguir las pautas de los países de Europa Occidental más avanzados en este terreno.

Cuadro VII-11

AMERICA LATINA: DISTRIBUCION DEL INGRESO PERSONAL EN 1960 E HIPOTESIS DE REDISTRIBUCION ADOPTADA

(Porcentajes en cada tramo)

Tramos de ingreso	I	II	III	IV	Total
Población	20	30	40	10	100
Ingreso en 1960	5	13	41	41	100
Hipótesis de redistribución ingreso	10	18	45	27	100

Fuente: Véase el cuadro 3, capítulo III, para la distribución en 1960.

/Se indicó

Se indicó en la sección precedente que el consumo total en ambos casos - prevaleciendo la actual distribución y también en la situación de redistribución - el consumo total es prácticamente el mismo dentro de las hipótesis adoptadas sobre comportamiento de los diversos tramos de ingreso al respecto. Este resultado del comportamiento global de cada tramo de ingreso puede ser revisado en otra oportunidad, pero tiene en este caso, el interés de facilitar apreciaciones de los efectos de cambios en la estructura del consumo, separadamente del monto global de este concepto.

Para fijar la base de comparación que corresponde al mantenimiento de la actual distribución del ingreso hasta 1980, se ilustrarán algunas proyecciones que corresponden a este caso de referencia, con respecto al cual se apreciarán los efectos de la redistribución.

Esta proyección, se obtuvo contrastando, por un lado las proyecciones de los diversos componentes de la demanda, con las proyecciones de la oferta que corresponden a un desarrollo del producto interno al 6 por ciento hasta 1980, que se verifica con una política de sustitución regional de importaciones. La comparación de ambos tipos de resultados muestra ser bastante coherente, sin embargo, la demanda revela ser más exigente en algunos sectores de menor importancia, y por consiguiente, será necesario realizar modificaciones en algunas de las proyecciones de la sección A de este capítulo. Las cifras modificadas del valor bruto de la producción industrial se muestran en el cuadro 12. Por comparación con el cuadro 7, una vez realizadas las agrupaciónes equivalentes, puede advertirse que los cambios en la estructura son ligeros. La tasa de crecimiento del sector industrial sería algo mayor, 8.3 por ciento anual en contraste con el 8.0 por ciento anterior. De esta manera, el grado de industrialización 1/ de América Latina llegaría a una cifra del orden del 32 por ciento en ese mismo año.

En cuanto a la ocupación manufacturera que corresponde a la proyección de referencia, se muestran los resultados en el cuadro 13. Se puede comparar esta situación con la que ilustra el cuadro 8. Se refuerza algo la ocupación

1/ Relación entre el producto industrial y el total.

/Cuadro 12

Cuadro VII-12

ESTRUCTURA DEL VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL LATINOAMERICANA
(Millones de dólares de 1960, tipos de cambio oficiales)

	1960		Proyección 1980		
	Valor bruto de la producción	Porcentaje	Valor bruto de la producción	Porcentaje	Tasas de crecim. a/ hasta 1980
Industrias tradicionales	16 071	52.1	43 457	32.4	5.6
Industrias de bienes intermedios	7 107	23.0	41 865	31.3	9.8
Industrias metalmecánicas	6 616	21.4	44 514	33.2	10.8
Otras industrias	1 086	3.5	4 149	3.1	7.3
Total	30 879	100.0	133 985	100.0	8.3

a/ Con referencia a 1964
Fuente: ILPES/CELADE, elaboraciones propias.

Cuadro VII-13

AMERICA LATINA: ESTRUCTURA DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
(En porcentajes)

	1960	Proyección hacia 1980		Tasas de crecimiento hasta 1980 a/ b/
		Miles de personas	Porcentaje	
Industrias tradicionales	59.6	12 105	60.8	3.6
Industrias de bienes intermedios	12.9	3 432	17.2	5.6
Industrias metalmecánicas	21.2	2 562	12.9	2.0
Otras industrias	6.3	1 814	9.1	6.0
Total	100.0	19 913	100.0	3.8

a/ De los requerimientos ocupacionales
b/ Con referencia a 1964.
Fuente: ILPES/CELADE, elaboraciones propias.

en las industrias tradicionales, a consecuencia precisamente de los cambios realizados para satisfacer la demanda, pero aun es más interesante que la ocupación industrial crece con tasa mayor, de tal modo que su participación en las necesidades ocupacionales no retrocede y es probable aun que se incremente, ya que no todas las demandas de ocupación se concretan en ocupación efectiva en los otros sectores.

En cuanto a las dos variantes examinadas sobre patrones de consumo en redistribución del ingreso, sólo se describirá en esta sección la segunda de ellas. En la primera, que corresponde a que se sigan los patrones de la estructura porcentual de consumo correspondientes a los grupos de ingresos más alto, la estructura y monto de consumo permanecían prácticamente inalterados, por lo cual las consecuencias sobre estructura productiva y otras variables serían de escasa importancia.

Con la segunda variante mencionada sobre redistribución, se estudió sólo uno de los posibles cursos que podrían seguirse en esta materia. Con distintos objetivos de política económica podrán trazarse otros propósitos específicos y estudiar sus consecuencias sobre la economía. En todo caso el criterio adoptado en esta variante - de satisfacer como mínimo para los tramos de bajo ingreso un consumo alimenticio que se corresponde con el ingreso mínimo de 190 dólares - parece un desideratum social razonable para ser alcanzado en un proceso de desarrollo.

Los principales efectos de esta orientación redistributiva se dejan sentir principalmente sobre el sector agropecuario más bien que sobre el sector industrial. Esto es una consecuencia de que los tramos de menores ingresos corresponden en gran proporción al medio rural, y al proponerse la obtención de un mínimo razonable en el consumo de bienes alimenticios, el efecto principal se deja sentir sobre el sector agropecuario que produce dichos bienes manufacturados.

Ante los cambios necesarios, directos e indirectos, en el sector agropecuario las consecuencias sobre el sector industrial resultan insignificantes en términos relativos. 1/ En cuanto al valor bruto de la producción, el del

---

1/Sin embargo, para los efectos sobre el comercio exterior, recuérdese que en el caso de referencia, el sector industrial corresponde a una sustitución regional de importaciones. Esto implica que los requerimientos de importaciones industriales son bajos.

/sector agropecuario

sector agropecuario debe experimentar un enorme avance respecto a la proyección de referencia, para satisfacer la estructura del consumo, mientras se producirá seguramente un retroceso en el valor de los servicios consumidos, a precios constantes de 1960, cuyos efectos sobre la actividad económica correspondiente no se han seguido con el mismo detalle.

La producción agropecuaria en 1980, debiera ser un 68 por ciento más elevada para satisfacer las nuevas exigencias de consumo, respecto a la proyección en que se mantiene fija la distribución del ingreso. Si se toma la producción agropecuaria de 1960 como referencia y se comparan los años extremos, la tasa anual de crecimiento debe alcanzar a la elevada cifra del 6.8 por ciento anual, mientras en la hipótesis de referencia, la tasa era de 4.1 por ciento respecto a la misma fecha. Como dato ilustrativo debe mencionarse que el crecimiento del producto agropecuario latinoamericano en el período 1950-1965 fue inferior al 4 por ciento.

Los efectos sobre la ocupación resultan bastante notables. Se produciría un enorme incremento de necesidades de ocupación en el sector agropecuario, una leve disminución de la ocupación proyectada de referencia en el sector de servicios. Como se ha indicado anteriormente, estas proyecciones de ocupación utilizan la hipótesis de que las tasas de crecimiento de la productividad por persona ocupada se mantengan en los mismos valores que alcanzaron en los últimos 15 años. El balance de los efectos señalados, implica un aumento neto importante en las necesidades de ocupación, de modo que para la tasa de crecimiento del 6 por ciento en el producto bruto interno, hacia 1980 se absorbería prácticamente toda la desocupación estructural.

Compréndase que estas cifras sobre ocupación están bastante condicionadas por la hipótesis sobre productividad. Además, se hace referencia a los requerimientos adicionales de ocupación sobre la base de que no se alteren las tasas de actividad, sobre todo de la población femenina. Es preciso agregar que, entre la proyección de necesidades de ocupación y el hecho de que se concreten realmente, median otras decisiones, por ejemplo, sobre las técnicas productivas correspondientes.

/Debe por

Debe por último insistirse en la naturaleza bastante burda de estas proyecciones cuyas órdenes de magnitud, sin embargo, revelan conclusiones de cierto interés. La conclusión importante es pues, que un fruto importante de estas orientaciones de política económica lo constituye el aumento notable en las necesidades de ocupación.

La disminución de la ocupación en servicios, respecto a la proyección de referencia, pudiera incluso considerarse como un resultado apetecible, dada la muy baja productividad que se da en este sector. Este efecto, unido a la observación anterior de una política sobre prestación de servicios masivos, más baratos, implica no sólo una mayor productividad en el sector, sino también una reorientación de los esfuerzos que en él se realizan.

El examen de los efectos de esta orientación redistributiva sobre el comercio exterior encierra también otros elementos de interés. Si se mantienen los coeficientes de abastecimiento importado de la producción interna correspondientes a la proyección de referencia - recuérdese que en este sentido la proyección de referencia encierra un proceso intenso de sustitución regional de importaciones - las necesidades adicionales de importación son reducidas, y no constituyen una valla muy seria para tasas del producto cercanas al 6 por ciento.[1/]

Sin embargo, el aspecto crítico es si puede o no alcanzarse esa producción en el sector agropecuario. Cualquier falla en alcanzar dicha producción - si a la vez se intenta satisfacer el consumo - implica necesidades adicionales de importación.

Una falla reducida en lograr la producción agropecuaria, puede significar ingentes necesidades de importaciones, con lo cual la situación de la balanza de pagos, si bien desahogada en una primera aproximación, muestra una gran vulnerabilidad a fallas en el éxito productivo agropecuario. La brecha comercial puede ser muy grande, con facilidad, en este caso.

Estas observaciones muestran que, los efectos obtenidos del componente de una política regional de desarrollo en estudio, se apoyan en una condición

---

1/ Otro sería el caso si se aplicaran los coeficientes de importación que corresponden a una proyección de prognosis, en la cual no se da la sustitución de importaciones. En ese caso, la brecha comercial sería bastante elevada y constituiría una seria restricción a ese crecimiento.

/crítica. Esta

crítica. Esta es la estricta necesidad de que el sector agropecuario satisfaga las condiciones señaladas, las que implican indudablemente, no sólo un gran esfuerzo sino además una política muy acertada y eficiente al respecto.

No se puntualizan separadamente las limitaciones que encierra el trabajo descrito en esta sección debido a que ya se han mencionado en varias oportunidades a lo largo del texto.

C. PERSPECTIVAS DE LAS EXPORTACIONES EXTRARREGIONALES LATINOAMERICANAS

Como se recordó en la parte de este documento referente a "Comercio exterior, estrangulamiento externo y capital extranjero" las exportaciones latinoamericanas se han caracterizado durante los últimos quince años por su lento ritmo de crecimiento. Esto se ha concretado en una pérdida de terreno, en términos relativos, de la participación de las exportaciones de América Latina en las exportaciones mundiales. Otro hecho que viene a reforzar esta tendencia a la declinación es la composición de estas mismas exportaciones. Durante los últimos lustros las exportaciones mundiales encierran una participación creciente de bienes manufacturados de alto valor unitario, mientras que en América Latina la estructura exportadora se caracteriza por una alta proporción de materias primas o bienes de poca elaboración,[1/] y es bien conocido que los precios de las materias primas son inestables y con tendencia a la baja.

Este relativo estancamiento en el crecimiento de las exportaciones se ha traducido, asociados a otros factores, en un freno al crecimiento económico de la región,[2/] mientras que en los países avanzados de Occidente y Japón, el comercio exterior ha jugado un rol motriz en el desarrollo económico.

1/ GATT, El comercio internacional en 1965, Ginebra, 1966, pp.39 y siguientes.

2/ Véase ILPES, La brecha comercial y la integración latinoamericana, op. cit., pág. 86, cuadro 25, sobre la posición de los países latinoamericanos respecto a algunos indicadores del comercio exterior.

/Como lo

Como lo mencionó el Secretario General de la UNCTAD,[1/] de todos los países en desarrollo, los que han tenido la más alta tasa de crecimiento del producto bruto interno, son los que han tenido también una elevada tasa sostenida de incremento en sus exportaciones. Al contrario, los que experimentaron una baja tasa de crecimiento de las exportaciones acusaron también una baja tasa de incremento en su producto. Entonces no hay prueba más clara de la influencia dinámica que tiene el comercio exterior en los países en desarrollo.

Detrás de este objetivo a alcanzar, se ocultan problemas de diversa índole. En primer lugar, ¿cómo dar el paso de una economía regional caracterizada por exportaciones de materias primas o semielaboradas hacia una economía de exportaciones de bienes manufacturados? Desde luego los efectos más prominentes serían un cambio en la estructura productiva con sus consecuencias en cuanto a una mayor absorción de mano de obra, un mejor ingreso laboral, una atracción más fuerte de las inversiones productivas, etc., lo cual se traduciría en una elevación del nivel de vida de un sector bastante importante en las economías latinoamericanas, que, además tendrá efectos multiplicadores sobre otros sectores.

1/ Intervención del Dr. Raúl Prebisch, Secretario General de la UNCTAD, en la Reunión Ministerial del Grupo de los 77, en Argel, (13 de octubre de 1967) en la cual menciona que:
"...El promedio de crecimiento económico anual de todos los países en desarrollo en su conjunto entre 1959-60 y 1964-65 ha sido de 4.6 por ciento, pero, esta cifra encierra toda una gama de situaciones. En efecto, un grupo de 18 países, por ejemplo, ha tenido una tasa media de crecimiento de 7 por ciento anual, mientras otro grupo de 20 países ha tenido una tasa de 4.9 por ciento y un tercer grupo, de 16 países, una tasa de 2.7 por ciento. Pero, lo interesante de estas cifras es comprobar la importancia que ha tenido el comercio exterior en la definición de estas distintas situaciones. Así, aquellos países que tuvieron un promedio anual del 7 por ciento - tasa que no es altamente satisfactoria pero sí significativa - registraron un crecimiento anual del 8.3 por ciento en sus exportaciones. En cambio, los países que tuvieron una tasa de sólo 4.9 por ciento tuvieron un crecimiento del 5.2 por ciento en sus exportaciones y, finalmente, aquellos que apenas alcanzaron una tasa del 2.7 por ciento han tenido un crecimiento de exportaciones del 3.3 por ciento..."
Citado en el Suplemento de comercio exterior, Banco Nacional de Comercio exterior S.A., México, noviembre de 1967.

/Entonces, analizando

Entonces, analizando el comportamiento actual y el pasado poco halagueño de las exportaciones latinoamericanas, se puede esperar que al proyectarlo hacia el futuro, en vez de mejorarse la situación actual de la región en el concierto exportador mundial irá empeorando. Siendo así, el enfoque de este análisis sobre las perspectivas futuras de las exportaciones latinoamericanas extrarregionales pone énfasis en la orientación de intentar serias mejoras en el desequilibrio externo mediante un más rápido crecimiento de las exportaciones y también mediante un cambio en la estructura exportadora en la dirección de una mayor participación de los bienes manufacturados en el total.

De hecho, frente a la tendencia actual de las exportaciones, estas hipótesis revisten carácter hipotético y tienen por objeto indicar los esfuerzos que debería realizar la región para mejorar su competitividad y consecuentemente su participación en las exportaciones mundiales.

Las diferentes hipótesis tomadas en cuenta en estas proyecciones de las exportaciones futuras de América Latina, son las siguientes:

i) La primera descansa sobre una proyección de prognosis, es decir, que se considera que el valor corriente de las exportaciones latinoamericanas seguirá creciendo según la tendencia histórica estimada en un 3.6 por ciento anual.

ii) En segundo lugar se tomó en cuenta la posibilidad que tendría la región de exportar bienes manufacturados a corto y mediano plazo sin que ocurran cambios fuertes en la estructura productiva industrial actual, más bien aprovechando mejor la capacidad industrial ya instalada. Esta hipótesis da mayor énfasis a las exportaciones en particular de bienes alimenticios elaborados, de textiles y confecciones, de productos químicos y de bienes de la metalurgia no ferrosa. Este esfuerzo suplementario en algunas ramas de exportación y, por consiguiente de producción implicaría que las exportaciones extrarregionales crecerían al 4.5 por ciento anual en la próxima década.

iii) La tercera hipótesis es más ambiciosa. Su principal característica reside en el propósito de que se frene la pérdida relativa de terreno de las exportaciones latinoamericanas en el total mundial para llegar en

/los últimos

los últimos años de la proyección a que América Latina supere su proporción del principio de los años sesenta en las exportaciones mundiales, suponiendo que el valor de estas últimas siguen creciendo al 5 por ciento anual como lo hicieron entre 1955 y 1965. Además del esfuerzo que se considera en esta hipótesis para poder llegar a recuperar la participación perdida y en seguida ganar algo de terreno en el total mundial - eso implicaría que el valor corriente de las exportaciones latinoamericanas crecerían a 5.8 por ciento anualmente - se supuso que la estructura de estas exportaciones extrazonales cambiará de tal manera que disminuya la vulnerabilidad del sector externo latinoamericano para acercarse más al patrón mundial de exportaciones, lo cual implica un esfuerzo bastante grande por parte, a la vez, de algunos sectores exportadores y productivos.

En las hipótesis II y III, y más particularmente en la II, se supone que continúa la importancia actual de la producción y exportación de materias primas aunque en algunos casos justificados se proyectan a un ritmo menor que en el pasado y también de este modo se contribuye a reducir paulatinamente su participación en el total. El cambio en la estructura de las exportaciones no resulta notable, pues en tan corto tiempo, sería muy difícil, cambiar drásticamente la estructura exportadora y productiva.

Además de considerar lo que la región podría exportar, y su cambio sobre la estructura productiva, debe señalarse que sobre este telón de fondo, sobresale el problema de abrir a estas nuevas exportaciones mercados nuevos también. Debido a las dificultades que encuentran las exportaciones de materias primas y semielaboradas para ser colocadas en el mercado mundial, y al hecho de que este último se caracteriza por el dinamismo de las exportaciones de bienes manufacturados, la tercera alternativa da mayor énfasis a las exportaciones de bienes realmente manufacturados, no solamente porque estos bienes son de más alto valor, también porque tienen un efecto multiplicador sobre la producción al ampliarla lo que contribuye a ampliar el mercado interno al mismo tiempo. Se eligió también porque resulta de la posición tomada por los países en desarrollo antes de la

/Segunda Conferencia

Segunda Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo 1/ para que sus bienes manufacturados tengan un mayor acceso a los mercados de los países desarrollados frente a los problemas antes mencionados de las exportaciones primarias.2/

El hecho de que el comercio exterior de los países latinoamericanos sea relativamente poco diversificado, permite realizar un examen de las tendencias probables casi al nivel de producto por producto. Así se estudiaron las posibilidades que ofrecen el mercado mundial y la oferta latinoamericana. Por ejemplo, se dedujo de estudios especializados que las exportaciones de petróleo crudo, derivados de petróleo y de bienes metalúrgicos no ferrosos podrían crecer a tasas muy cercanas a las históricas en los próximos años,3/ y más particularmente las exportaciones del último rubro mencionado, disminuirán su importancia relativa en los últimos años de la década del setenta. Siendo muy poco probable que las exportaciones tradicionales aumenten de manera espectacular, reviste gran urgencia la diversificación de las ventas extra-área de América Latina, de modo que también incluyan bienes manufacturados,4/ lo que se verá más adelante al estudiar cada hipótesis de exportación.

1. Hipótesis I de exportación

La característica principal de esta hipótesis I es la de tendencia, es decir que el valor corriente de las exportaciones extrarregionales de Latinoamérica seguiría creciendo al 3.6 por ciento anual, como en los últimos quince años.

1/ Véase La Carta de Tequendama adoptada por los países latinoamericanos en Bogotá en septiembre de 1967 y la Carta de Argel, aprobada por la Reunión Ministerial del Grupo de los 77 el 24 de octubre de 1967, en Argel.

2/ Véase Resoluciones 22 (II) y 25 (II) de la versión preliminar de las Resoluciones del II Período de Sesiones publicadas en el suplmento de Comercio exterior - Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., México D.F., mayo de 1968.

3/ Operaciones de Asistencia Técnica de las Naciones Unidas, Planeamiento del sector externo: técnicas, problemas y políticas (ST/TAO/SER.C/91)

4/ Véase al respecto el capítulo III del Programa de Acción de la Declaración de los Presidentes en Punta del Este (14 de abril de 1967) sobre las medidas de política comercial a seguir en el ámbito mundial.

/Al principio

Al principio de la década del sesenta, la participación de América Latina en el valor total de las exportaciones mundiales era de 6.4 por ciento, o sea, apenas superior a la de Italia y de los Países Bajos en conjunto. Al pasar los años, mientras la proporción de estos dos países europeos, tomados como referencia, crece, la de América Latina disminuye, ambos en términos relativos. De seguir la tendencia histórica no solamente la participación de América Latina irá decreciendo, sino irá además empeorando la tendencia hacia el refuerzo de su estructura de exportador primario. A continuación, en el cuadro VII-14 se nota claramente la preponderancia de las exportaciones de productos de la minería y de combustibles (grupos CIIU 11, 12, 13, 14 y 32), mientras disminuye la participación de los bienes de origen agrícola, debido en gran parte a la falta de dinamismo del sector agropecuario. Esta situación entonces hará que la participación y competitividad de América Latina en el mercado mundial sean cada vez más difíciles. Es un hecho muy conocido que los productos primarios tropiezan con abundantes dificultades debidas principalmente a la baja elasticidad de la demanda de estos mismos productos por parte de los países industrializados asimismo al hecho de que la producción de estos bienes supera la demanda mundial. Solamente existen cuatro acuerdos de estabilización de productos primarios de los cuales uno, el trigo, interesa más a los países desarrollados que a los periféricos. En cuanto al cacao y al azúcar, no ha podido lograrse todavía un arreglo después de dos años de discusiones, y se proyectan otros arreglos respecto al té, al caucho y al cobre. Pero, en vista de las dificultades para llegar a un acuerdo entre países productores y países consumidores, parece difícil considerar un mejoramiento hipotético o estabilización de los precios de estos productos a mediano plazo, sino más bien, parece que prever un estancamiento en la producción sería una hipótesis optimista.

De modo que esta situación conducirá a la región, en caso de seguir la tendencia histórica de las exportaciones, a un debilitamiento de su competitividad y de su proporción en el comercio mundial, y debido a la continuación de su modelo primario exportador a una relativa disminución de sus ingresos por exportación pues el deterioro de los precios es más marcado

/en el caso

en el caso de las materias primas que en el de los bienes manufacturados. Además, un incremento bajo en la exportación y, principalmente en su poder de compra, impide en parte el desarrollo económico al limitar la capacidad para importar y al obligar a recurrir cada vez en mayor volumen al financiamiento externo para atender las necesidades de importación de bienes y otros pagos. En síntesis, se torna más grave el problema del desequilibrio externo, si no se mejora a la vez la tasa de crecimiento de las exportaciones y la estructura de las mismas.

2. La hipótesis II de exportaciones

Esta hipótesis II da mayor énfasis que la hipótesis I a las exportaciones de bienes manufacturados, especialmente de aquellos bienes para los cuales se considera que la región está en posición de poder competir con cierta ventaja en el mercado internacional.

Debido a las razones expuestas en el capítulo V, el sector manufacturero latinoamericano se caracteriza, entre otras causas, por el relativo bajo aprovechamiento de su capacidad instalada en algunas ramas industriales,[1/] como las alimenticias, textiles, vestuario, químicas y en cierta medida, las industrias metalmecánicas. La mera utilización de esta capacidad ociosa[2/] no solamente daría lugar a la posibilidad de aumentar las exportaciones en casi 10 por ciento en 1975 y en un 13 por ciento en 1980, sino también a aumentar el grado de absorción de mano de obra por parte del sector industrial. Este planteamiento permitiría a la región suavizar su descenso en las exportaciones mundiales, pues la tasa de crecimiento del valor corriente de sus exportaciones alcanzaría un promedio de 4.5 por ciento anual, en vez del 3.6 por ciento histórico.

1/ CEPAL: El proceso de industrialización en América Latina, op. cit., y el Anexo estadístico, op. cit. del mismo estudio.

2/ En una serie de documentos sobre la exportación de manufacturas, sus antecedentes y sus posibilidades, se toma hasta cierto punto un enfoque parecido. Véase los documentos presentados al Simposio Industrial Internacional de Atenas (diciembre de 1967) sobre Argentina (TD/B/C.2/34), Brasil (TD/B/C.2/35), Chile (TD/B/C.2/33), Colombia (TD/B/C.2/45) y Venezuela (TD/B/C.2/40) preparados por el Programa Conjunto CEPAL/INSTITUTO/BID de Integración del Desarrollo Industrial en 1967 y Promotion of Exports of Manufactured Goods from Mexico (doc. TAO/MEX/6) preparado por la Comisión de Cooperación Técnica de las Naciones Unidas, febrero, 1967.

/Como toda

Como toda tasa, este promedio oculta diferencias marcadas a nivel de ramas CIIU. Así, por ejemplo, las exportaciones de bienes químicos (CIIU 31) tendrían más que duplicar su tasa de crecimiento con respecto a la histórica, algo similar ocurriría con las de bienes metalmecánicos, y también las de bienes alimenticios manufacturados, rubro en el cual la industria latinoamericana tendría más posibilidad en el mercado internacional debido a los bajos costos de sus insumos, como café, cacao, carnes, banano, por ejemplo, entre otros, y además, los salarios son bajos. Aumentaría también fuertemente la tasa de las exportaciones textiles, confecciones, cueros manufacturados, mientras que se estabilizaría la tasa de la metalurgia no ferrosa (CIIU 342). Además, conviene indicar que muchas de estas industrias se caracterizan por una tecnología de fácil acceso. Hay industrias que emplean bienes de capital avanzados y complejos y que, sin embargo, no requieren un gran conocimiento tecnológico para desenvolverse en un país subdesarrollado. Además de estos sectores industriales específicos anteriormente mencionados existen otros que, con el transcurso del tiempo, podrían ponerse en condiciones de competir en el mercado internacional, contando con el apoyo del mercado interno o, mejor aún, con el soporte más amplio que traería consigo la integración de los países latinoamericanos.

Otro hecho que indica cómo este aumento de exportaciones permitiría aliviar la balanza de pagos - siempre que la región pudiera colocar este suplemento de exportaciones en el mercado internacional - es que las importaciones que resultarán necesarias para cumplir este propósito no son muy elevadas. Se estimó que representarán solamente un 7.4 por ciento en 1975 y 6.4 por ciento en 1980 de los aumentos en valor de dichas exportaciones en ambos años.

Resulta finalmente que estas nuevas consideraciones respecto a las perspectivas de las exportaciones de manufacturas, afectan, en términos relativos, la estructura de las exportaciones, como puede apreciarse en el cuadro VII-14.

/3. La hipótesis

3. La hipótesis III de exportación

La hipótesis II podría considerarse solamente como una etapa intermedia en el proceso que debiera emprender la región para mejorar sustancialmente su posición en el mercado mundial exportador, dando énfasis a las exportaciones de bienes manufacturados - en los cuales se estima que América Latina tendrá mejor posición competitiva. Seguir la tendencia anterior no sería suficiente para mejorar la estructura exportadora y llegaría un momento en el cual el Continente tropezaría de nuevo con dificultades, tomando en cuenta que las exportaciones mundiales siguen creciendo más rapidamente que las latinoamericanas.

El propósito de la hipótesis III es el de mostrar que mediante un leve aumento promedio en el valor bruto de la producción industrial (2.4 por ciento en 1975 y 3.1 por ciento en 1980 respecto al valor de la producción sin dichas exportaciones) y un efecto poco considerable sobre las importaciones,[1/] América Latina podría incrementar el valor de sus exportaciones totales hacia el resto del mundo de manera muy apreciable, en un 17 por ciento en 1975 hasta el 26 por ciento en el año 1980, con respecto a la proyección I de tendencia.

En la II UNCTAD, los países en desarrollo han pedido preferencias no discriminatorias y sin reciprocidad sobre todos los productos incluidos en los capítulos 1 a 24 de la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas (NAB) - bienes caracterizados en su mayoría por el origen agrícola - mientras que los países industrializados ofrecieron preferencias sobre los capítulos 25 a 99 de la NAB, compuestos de todas las otras manufacturas. Entonces, a la luz de estas posiciones, pues no se ha aclarado todavía la situación de los productos alimenticios, se ha estimado que el esfuerzo ya realizado - para mejorar la productividad y en consecuencia, bajar los costos mediante un mayor volumen de producción manufacturera - serviría a la manera de peldaño para llegar a esta tercera etapa caracterizada por

---

1/ Por ser pequeño en términos relativos al incremento de exportaciones, el efecto que la mayor producción tiene sobre las importaciones, no se ha tomado en cuenta en los cálculos ulteriores de los efectos sobre la brecha comercial.

/un mayor

un mayor volumen de exportaciones de bienes manufacturados y especialmente de bienes metalmecánicos en la segunda mitad de la próxima década o quizás antes. Evidentemente, a nivel de sector, las diferencias son muy marcadas con respecto a la tendencia histórica y se traducen en un cambio más intenso que en el caso anterior en la estructura de las exportaciones extrarregionales (véase el cuadro VII-14 nuevamente).

Para dar una idea de la magnitud del esfuerzo que tendrían que hacer algunos sectores industriales con respecto a la tasa histórica de exportaciones cabe mencionar que, por ejemplo, el sector metalmecánico tendría que cuadruplicar su tasa de crecimiento, y algo similar debe suceder en los sectores textiles, las manufacturas del caucho, los productos químicos, los bienes manufacturados no metálicos, mientras que algunos sectores, debido al hecho que en el pasado su participación era reducida en el total, exigirían que sus tasas de exportaciones llegaran a ser 6 o 7 veces mayores que antes.

Mientras que la participación de las exportaciones de materias primas decrece dentro del total exportado, las de bienes intermedios y de capital se benefician en términos relativos a la segunda hipótesis.

Esta tercera hipótesis descansa en gran parte sobre el hecho de que para no perder terreno en las exportaciones mundiales (véase cuadro VII-15) se necesita un gran esfuerzo y toma de conciencia exportadora de parte de los empresarios latinoamericanos para revertir las tendencias actuales, asimismo, se requiere también de una serie de medidas adecuadas de política económica. No hay que olvidar tampoco que, a medida que "...vaya aumentando la densidad tecnológica de cada país en desarrollo y mejorando su aptitud para competir en el exterior, irán surgiendo nuevas líneas de exportación manufacturera alentadas por el dinamismo de la demanda de una serie de productos..."[1/] y que todavía en América Latina las exportaciones industriales se han concentrado en muy pocos productos y se han dirigido a muy pocos países y que queda un considerable potencial sin aprovechar, como, por ejemplo, el comercio entre países en desarrollo y países socialistas.

1/ Véase Raúl Prebisch, Nueva política comercial para el desarrollo, Fondo de Cultura Económica, México 1964, página 73.

/Cuadro VII-14

Cuadro VII- 14

AMERICA LATINA. ESTRUCTURA COMPARADA DE LAS EXPORTACIONES EXTRARREGIONALES DE BIENES, SEGUN LAS DIFERENTES HIPOTESIS ADOPTADAS

(Porcentajes)

Sectores	1960	1964	1975			1980		
			I	II	III	I	II	III
Bienes agropecuarios, alimentos, bebidas y tabaco a/	46.0	43.5	37.3	39.8	38.6	34.5	37.6	35.5
Extractivas y combustibles b/	36.5	37.7	41.2	37.2	34.9	42.5	37.2	30.4
Textiles, confecciones, calzado, madera e imprenta c/	5.0	4.8	4.5	5.0	6.6	4.4	5.0	9.1
Papel, caucho, químicas d/	2.3	2.3	2.2	3.1	3.8	2.2	3.4	5.1
Piedras y manufacturas no metálicas e/	2.6	3.2	5.4	5.0	5.0	6.9	6.1	6.2
Siderurgia, bienes metalmecánicos f/	7.4	8.3	9.0	9.4	10.2	9.1	10.0	11.9
Otras manufacturas g/	0.2	0.2	0.4	0.5	0.9	0.4	0.7	1.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: ILPES

a/ Ramas CIIU 01-02-03-04-20-21-22
b/ Ramas CIIU 11-12-13-14-32
c/ Ramas CIIU 23-24-25-26-28-29
d/ Ramas CIIU 27-30-31
e/ Ramas CIIU 19-33
f/ Ramas CIIU 34-35-36-37-38
g/ Ramas CIIU 39

/Cuadro VII-

Cuadro VII-15

PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES DE AMERICA LATINA EN EL TOTAL MUNDIAL SEGUN LAS DIFERENTES HIPOTESIS

(Porcentajes)

Años	Hipótesis I	Hipótesis II	Hipótesis III
1961-63 a/	6.4	6.4	6.4
1975	5.5	6.1	6.4
1980	5.3	6.0	6.7

a/ United Nations, Yearbook of International Trade Statistics 1965, Nueva York, 1967 (Nº de venta 67-XVII-2).

4. Sensibilidad de la brecha comercial respecto a las exportaciones

Los efectos de tal política de exportaciones extrarregionales sobre el desequilibrio externo de América Latina, serían de importancia sobre todo en el caso de una orientación de la política exportadora (hipótesis III) de mayor agresividad que en el pasado. Si se adoptara tal decisión, sus consecuencias sobre la brecha comercial 1/ serían de gran magnitud, debido a su sensibilidad respecto a las exportaciones.

Para ilustrar la importancia que revisten las diversas hipótesis sobre el comportamiento de las exportaciones con respecto a la magnitud de la brecha comercial, se examinará su sensibilidad. La brecha comercial de referencia corresponde al caso de que el producto bruto interno creciera a la tasa anual de 6 por ciento y que las importaciones resultantes de este crecimiento se mantienen fijas en las tres hipótesis sobre exportaciones. En efecto, se consideró al analizar las diferentes hipótesis de exportaciones, que los requerimientos adicionales de importaciones con respecto a la proyección de prognosis serían casi nulas. Además, para los efectos de la

1/ La brecha comercial (BC) se define como la diferencia entre las importaciones (M) y el poder adquisitivo de las exportaciones (X)

$$BC = M - X$$

Para más detalles, véase ILPES, La brecha comercial y la integración latinoamericana, op. cit. cap. IV, página 94, y el gráfico 13.

/estimación, se

estimación, se supone que el deterioro del poder de compra con respecto al valor corriente de las exportaciones seguirá la tendencia que ha experimentado en el período 1950-64.

Para guardar coherencia con las cifras utilizadas para la brecha comercial, en la proyección de prognosis se expresan las exportaciones en términos del poder de compra. Esto implica que el poder adquisitivo de las exportaciones latinoamericanas crecería a una tasa cercana al 1 por ciento anu sobre la histórica en la hipótesis II, y a un 2.2 por ciento adicional en la hipótesis III.

Ahora bien, a los efectos de la comparación, la brecha comercial que resulta del crecimiento de prognosis en el poder de compra de las exportaciones, se considera como 100, y los demás resultados se expresan en términos relativos a éste (véase el cuadro VII-16).

Cuadro VII-16

AMERICA LATINA. BRECHA DE COMERCIO EN RELACION CON DISTINTAS TASAS DE CRECIMIENTO EN EL PODER DE COMPRA DE LAS EXPORTACIONES

Años	Hipótesis de crecimiento de las exportaciones		
	I	II	III
1975	100	73	23
1980	100	74	24

Como ya se ha indicado en capítulos anteriores, la magnitud que alcanzaría la brecha comercial en relación con el poder de compra de las exportaciones indica la seriedad del problema que debe afrontarse. Pero el efecto que se conseguiría de un crecimiento adicional de las exportaciones es importante, por ejemplo, en la hipótesis II, la brecha comercial se reduciría en un 27 por ciento en 1975 y un 26 por ciento en 1980 debido a que el poder adquisitivo alcanzaría una tasa superior en casi 1 por ciento respecto a la histórica. En la hipótesis III la brecha comercial con respecto a la de prognosis se reduciría de una manera más drástica aún, en 77 por ciento en 1975 y en 76 por ciento en 1980, debido a que el poder

/de compra

de compra crecería a una tasa adicional de más de 2 puntos con respecto a la histórica. En el cuadro VII-17 se nota más claramente los efectos de una tasa más alta de crecimiento en el poder adquisitivo de las exportaciones sobre la brecha comercial, que disminuye no solamente en términos relativos (véase nuevamente el cuadro VII-16), sino también en términos absolutos.

Cuadro VII-17

PROYECCION DE LA BRECHA COMERCIAL HACIA 1975 Y 1980 SEGUN LAS DIFERENTES HIPOTESIS DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES

Año	Brecha comercial a/ (millones de dólares de 1960)			Brecha como porcentaje del poder de compra de las exportaciones		
	I	II	III	I	II	III
1975	4 600	3 400	1 100	33	22	6
1980	8 300	6 100	2 000	50	33	9

Nota: La hipótesis I es coherente con la publicada en el libro del ILPES: La brecha comercial y la integración latinoamericana, op. cit. cuadro 27, pág. 91.

a/ Crecimiento del producto bruto interno al 6 por ciento anual.

5. Conclusiones

Conviene enfatizar que si se lograra alcanzar las tasas señaladas en las exportaciones, sus efectos sobre la brecha comercial serían muy considerables. El flujo suplementario de divisas que se obtendría hacia 1980 sería de unos 2 mil millones de dólares en la hipótesis II y 6 mil millones en la III. En realidad, dichos objetivos aparecen como ambiciosos a la luz de la evolución pasada, pero precisamente en esos acontecimientos del pasado está parte de la clave del actual estrangulamiento externo al desarrollo regional. Las tasas más ambiciosas de exportación concretan una hipótesis que precisamente tiene por objetivo revertir esas tendencias perniciosas, pero apoyándose en nuevas orientaciones exportadoras.

/Sin embargo,

Sin embargo, a lo largo de esta sección [1] se indicaron ya las dificultades de lograr una tasa sostenida que supere en forma importante la alcanzada en el período 1950-64 en caso de mantenerse las tendencias actuales en la organización del comercio mundial en el que se desenvuelven las exportaciones latinoamericanas.

El análisis realizado, sobre una política dinámica de exportaciones tiene innegable carácter hipotético pues con él se pretenden ilustrar los esfuerzos que debiera hacer la región para salir de su estancamiento exportador.

Aparte de ilustrarse nuevamente que de seguir las tendencias actuales con una estructura exportadora orientada hacia un modelo primario, se llegaría a un déficit comercial de una magnitud dificilmente financiable (50 por ciento del poder adquisitivo de las exportaciones en el año 1980), se intentó también estudiar el caso de que la región modificara su estructura exportadora pues así se le abrirían de manera más amplia las puertas del comercio mundial, especialmente en los bienes manufacturados que representan casi 75 por ciento de las exportaciones totales del mundo.

Como se mencionó anteriormente, las hipótesis II y III de exportaciones exigen esfuerzos bastante importantes por parte de algunos sectores industriales, con respecto a la tendencia exportadora del pasado, en particular en las ramas metalmecánicas y exigen también un fuerte impulso, al mismo tiempo, por parte de los empresarios mismos y de los gobiernos. Se necesitaría, en una América Latina integrada, la intensa operación de un organismo interamericano de promoción de exportaciones y también una actuación coordinada y conjunta en las negociaciones multilaterales con el fin de lograr la máxima reducción posible o la eliminación de los derechos aduaneros y otras restricciones que dificultan el acceso de los productos latinoamericanos a los mercados mundiales.[2]

1/ Véase también el capítulo I.

2/ Véase el capítulo III del programa de Acción, puntos 1 y 7 de la Declaración de los Presidentes, Punta del Este, 14 de abril de 1967.

/En realidad,

En realidad, aparte del problema que representa producir en cantidad y calidad superior para exportar,[1/] son bastante problemáticos los obstáculos a las exportaciones de bienes manufacturados hacia los centros industrializados y si las medidas que se están buscando ahora en el seno de la UNCTAD y en el Programa de Acción del GATT no dan los resultados esperados, será preciso intensificar por todos los medios, el comercio entre países en desarrollo. Para que las industrias sean eficientes, deben tener acceso a mercados más amplios que los actuales; de otro modo, no podrán romper el círculo perverso de la baja producción con elevado costo ni superar la situación de exportador primario, que se hecho restrinje su capacidad para importar y consecuentemente su desarrollo económico.

1/ Que puede incluir el diseño completo de nuevas plantas manufactureras orientadas desde su concepción para la exportación.

D. SINTESIS DE RESULTADOS Y SUGERENCIAS SOBRE LA COMBINACION DE COMPONENTES DE UNA POLITICA REGIONAL DE DESARROLLO

En las secciones anteriores de este capítulo se consideraron aisladamente, en la medida de lo posible, diversos componentes de una política de desarrollo para la región. Se indicó que el examen aislado tiene fundamentalmente el propósito de facilitar el análisis. No se ha sugerido que pudiera ser conveniente seguir exclusivamente las orientaciones de sólo una de dichas políticas, aunque en ciertos casos esa posibilidad pudiera tener sustento realista.

En la exposición, sobre la base del análisis de cada componente por separado, se mostraron algunos de los logros que se obtendrían de seguir las correspondientes políticas y también ciertas limitaciones o condiciones de importancia en cada caso. En el cuadro 14 se intenta resumir estos resultados para facilitar su comparación. El cuadro citado ilustra cómo las contribuciones que pueden aportar las políticas individuales revelan distintas estructuras.

Puede observarse que una tasa de crecimiento del producto del orden del 6 por ciento permitiría, en el caso que se aplique una política de redistribución aisladamente, absorber la desocupación equivalente. Sin embargo, se ha visto que dicha tasa no puede ser alcanzada, puesto que se generaría un desequilibrio de gran magnitud en el balance de pagos.

En el caso de la sustitución regionalizada aplicada individualmente se plantea una situación en la cual no se encuentran impedimentos en el balance de pagos para un crecimiento del producto al 6 por ciento anual, pero tampoco se consigue más que un ligero alivio del problema ocupacional.

Las principales condiciones que deben cumplirse en cada una de las políticas, consideradas por separado, son también distintas en el sentido que es preciso enfatizar el desarrollo de diferentes sectores o bien se torna más crítico satisfacer ciertos requisitos de orden general, como por ejemplo, alcanzar una meta de producción y realizar avances tecnológicos, que difieren en importancia en cada caso.

Estas observaciones sugieren la posible complementación de las políticas para que, a través de combinaciones de ellas, logren superarse las restricciones más serias al desarrollo, que se plantean en cada caso.

/Cuadro 14

Cuadro 14

AMERICA LATINA: EFECTOS DE CADA COMPONENTE DE UNA POLITICA REGIONAL DE DESARROLLO SOBRE VARIABLES ECONOMICAS DE IMPORTANCIA HACIA 1980

	Balanza de pagos tasa de crecimiento del PBI alcanzable sin serias restricciones de balanza de pagos (aprox.)	Desocupación estructural grado de absorción	Sectores que desempeñan rol de importancia en el componente de la política	Aspectos críticos de gran importancia
	(Los comentarios y cifras se refieren a proyecciones, en que la tasa del PBI crece al 6 por ciento anual)			
Componentes considerados aisladamente				
Sustitución regionalizada	6	Absorción de la cuarta parte	Industrias de bienes intermedios y metalmecánicas	Estrechez del mercado regional y posible aislamiento progresivo del resto del mundo
Redistribución del ingreso (con política orientada a la obtención de patrones mínimos satisfactorios de consumo popular)	menos de 4	Absorción plena de la desocupación	Sector agropecuario	Debe lograrse elevada tasa de producción agropecuaria
Esfuerzos adicionales en el campo de las exportaciones (Hipótesis III)	5.4	Absorción de la cuarta parte	Industria manufacturera	Tecnología, política de comercio internacional y políticas industriales coherentes como anterior

Fuente: ILPES/CELADE, elaboraciones propias.

Cuadro 15

AMERICA LATINA: POSIBLES EFECTOS DE COMBINACIONES DE LOS DISTINTOS COMPONENTES DE UNA POLITICA REGIONAL DE DESARROLLO SOBRE VARIABLES ECONOMICAS DE IMPORTANCIA HACIA 1980

	Balanza de pagos tasa de crecimiento del PBI alcanzable sin serias restricciones de balanza de pagos (aprox.)	Desocupación estructural grado de absorción	Sectores que desempeñan rol de importancia	Aspectos críticos o de gran importancia
		(Los comentarios y cifras se refieren a proyecciones, en que la tasa del PBI crece al 6 por ciento anual)		
Sustitución regionalizada asociada con redistribución del ingreso	5.8	Absorción plena	Sector agropecuario e industria	Alcanzar producción agropecuaria fijada
Sustitución regionalizada asociada con redistribución del ingreso y mayores exportaciones	6.7	Absorción plena	Sector agropecuario e industria	Alcanzar producción agropecuaria. Tecnología y política de comercio exterior

Fuente: ILPES/CELADE, elaboraciones propias.

Una aproximación a los resultados que se obtendrían de la combinación de esas políticas, se ilustra en el cuadro 15.

Conceptualmente, el lograr proyecciones en que se combinen coherentemente las varias políticas, requiere un diseño previo del trabajo que tienda a satisfacer este objetivo. Este diseño previo no puede reemplazarse por la coordinación mecánica de los efectos de dichas políticas ya que aquellos, en principio, no son sumables.

Si se reunen en una sola orientación de política económica, la sustitución regionalizada y la redistribución del ingreso, debe enfrentarse una brecha comercial algo más elevada que en el caso de la sustitución regional considerada aisladamente. Sin embargo, dichos requerimientos adicionales de divisas no constituyen un grave impedimento para qué el producto alcance tasas cercanas al 6 por ciento anual. Pero la restricción de comercio exterior vuelve a adquirir fuerza si se intenta que el crecimiento del producto supere la tasa del 6 por ciento.

Esta restricción se logra superar en medida apreciable cuando se combina una política de exportación de manufacturas con las mencionadas anteriormente.

Dado que el trabajo se ha realizado principalmente a la escala de América Latina en su conjunto, los resultados obtenidos pueden experimentar alteraciones cuando se analice, de manera similar, las economías nacionales en sus vinculaciones con la región integrada, a causa de que pueden no estar debidamente evaluados los efectos indirectos de los elementos de política analizados, así como los efectos a que puede dar lugar si estas políticas se aplicaran con distinta intensidad en los diversos países.

Anexo al Capítulo VII

METODOLOGIA UTILIZADA EN LAS PROYECCIONES DEL CONSUMO

A partir de los datos de ingreso personal y consumo privado en el año 1960, se procedió a proyectar la estructura del consumo en 1980 con el objeto de evaluar su impacto sobre la estructura industrial y la demanda de mano de obra. Se elaboraron dos tipos de hipótesis: una que conserva la distribución del ingreso de 1960; y, otra, en la cual resulta modificada en favor de los grupos de más bajos ingresos. Concordantemente con otros capítulos de este trabajo las proyecciones se hicieron para las siguientes alternativas de crecimiento del producto bruto interno: 4.7, 6.0 y 6.5 por ciento.

Para medir los efectos de las estructuras de consumo proyectadas, se superpusieron estas distintas hipótesis con la de industrialización regionalizada. De modo que el efecto sobre la ocupación y la estructura industrial comprende tanto el efecto que produce la integración, como el mantenimiento de la distribución del ingreso de 1960 o su redistribución.

El método general empleado para realizar las proyecciones del consumo se pueden resumir como sigue:

1. En primer lugar, se aceptó una relación decreciente entre el coeficiente medio de consumo - definido como el nivel de consumo dividido por el nivel de ingreso - y el nivel de ingreso per capita. De esta manera, en la hipótesis de congelamiento de la distribución del ingreso de 1960 se verifica que el coeficiente medio de consumo, de todos los grupos en su conjunto, disminuye a medida que el ingreso aumenta. En la hipótesis de redistribución el coeficiente medio de consumo, puede tanto aumentar como disminuir, dependiendo de la intensidad de la redistribución del ingreso y del comportamiento que se asigne a los coeficientes de consumo. En el caso de la hipótesis elaborada en este trabajo se verifica una disminución del coeficiente medio del consumo aunque de muy escasa significación.

Los datos que sirvieron para elaborar estas hipótesis se basan en el año 1960 y figuran en el cuadro 1. Como se puede apreciar en el mismo, los coeficientes medios de consumo de cada grupo de ingreso 1/ disminuyen a medida que el ingreso aumenta de un tramo de ingreso a otro.

1/ Estos grupos han sido definidos en el capítulo III.

/Cuadro 1

Cuadro 1

AMERICA LATINA: NIVEL DE INGRESO Y CONSUMO PRIVADO POR TRAMO DE INGRESO, AÑO 1960 a/

	Tramo de ingreso				
	I	II	III	IV	Total
a. Consumo per capita, en dólares	95	156	308	984	287
b. Ingreso per capita, en dólares	100	173	410	1 640	400
c. Coeficiente medio de consumo (a)/(b)	.95	.90	.75	.60	.72

Fuente: ILPES, en base a informaciones sobre distribución del ingreso de la CEPAL y de fuentes nacionales.

a/ Se utilizaron tipos de cambio de paridad salvo cuando se indique lo contrario.

Sobre la base de este cuadro se trazó un gráfico con los valores del coeficiente de consumo y del ingreso, con el objeto de interpolar para los otros niveles de ingreso, cuando los del año base son proyectados. En el gráfico 1 se puede observar la magnitud de los coeficientes medios de consumo en función del nivel de ingreso per capita. El coeficiente se ha mantenido fijo en .6 para niveles de ingreso superiores a los que se registran para el grupo IV del año 1960.

2. En segundo término, para un primer cálculo se aceptó la existencia de relaciones funcionales entre el nivel de ingreso per capita y la estructura de consumo - proporción de cada uno de los items que compone el consumo con respecto al consumo total en cada grupo de ingreso. Se postula la hipótesis de que los grupos de bajos ingresos, a medida que éstos aumentan, adoptan las pautas de comportamiento de los estratos de ingresos más altos.

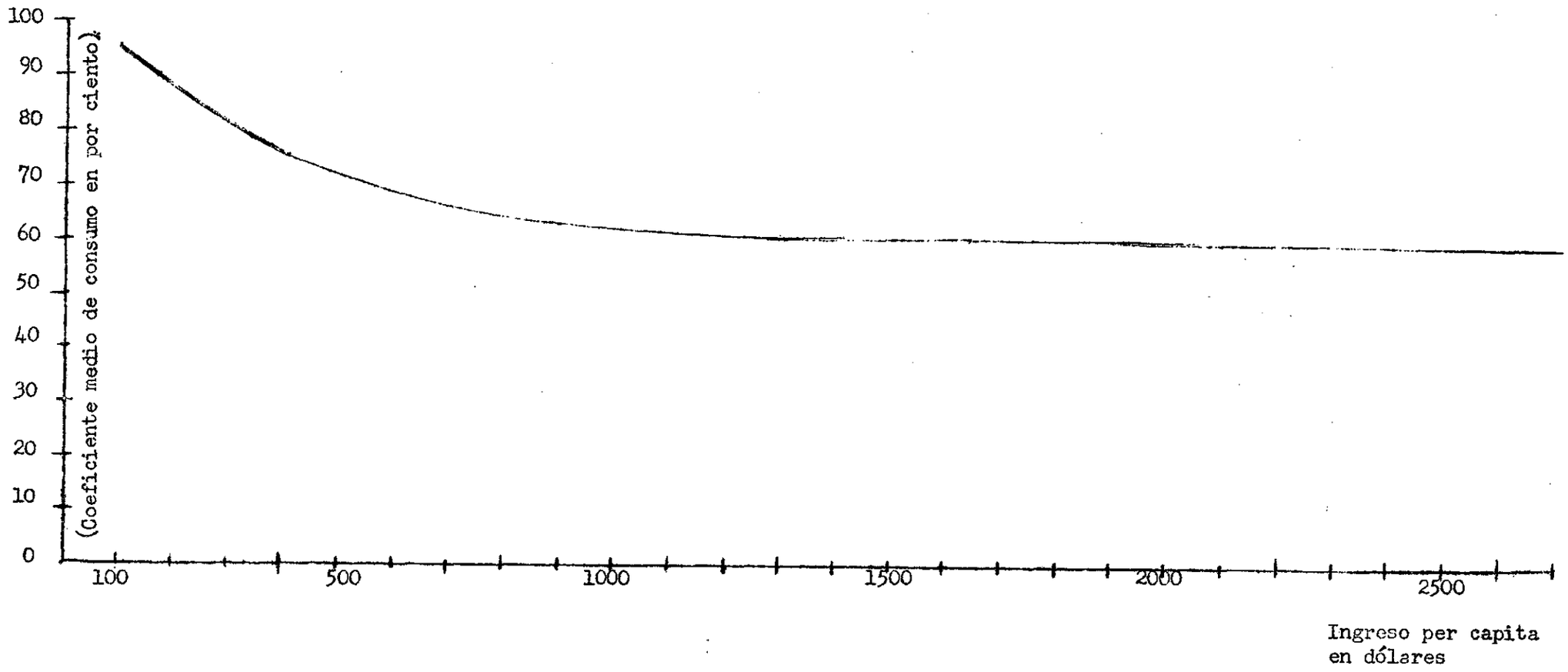
Los datos que sirvieron para elaborar esta hipótesis corresponden al año 1960 y figuran en el cuadro 2.

Como se puede observar en el mismo, se notan ciertas tendencias que resultan razonables, en términos de comportamiento, a la luz de otros estudios como por ejemplo encuestas sobre presupuestos familiares. Así, el consumo de origen agropecuario y alimenticio (grupos 01-04 y 20-22 de la clasificación CIIU) como proporción del consumo total tiende a disminuir a medida que el ingreso aumenta.

/Gráfico 1

Gráfico 1

COEFICIENTE MEDIO DE CONSUMO E INGRESO PER CAPITA



Cuadro 2

AMERICA LATINA: DISTRIBUCION DEL CONSUMO PRIVADO POR TRAMO DE INGRESO, AÑO 1960

(En porcentajes)

Código CIIU	Sectores de origen	Tramo de ingreso				
		I	II	III	IV	Total
01-04	Agropecuario	65.3	9.5	4.2	1.3	8.1
20-22	Alimento, bebidas, tabaco	10.7	36.3	32.8	22.3	28.3
23	Textiles	8.0	7.2	8.9	8.5	8.5
24	Calzado y vestuario	5.9	5.4	6.7	6.4	6.3
25-26	Maderas y muebles	-	2.4	2.4	1.2	1.8
31	Productos químicos	1.1	5.3	5.3	5.3	5.0
32	Derivados del petróleo	0.9	4.2	3.3	3.3	3.3
35-38	Productos metal mecánicos	3.5	4.4	6.6	12.3	8.0
	Otros	0.3	4.4	5.8	7.5	5.8
	Servicios	4.3	20.9	24.0	31.9	24.9
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	Nivel de ingreso per capita en dólares	100	173	410	1 640	400

Fuente: Informaciones de presupuestos familiares y elaboraciones propias.

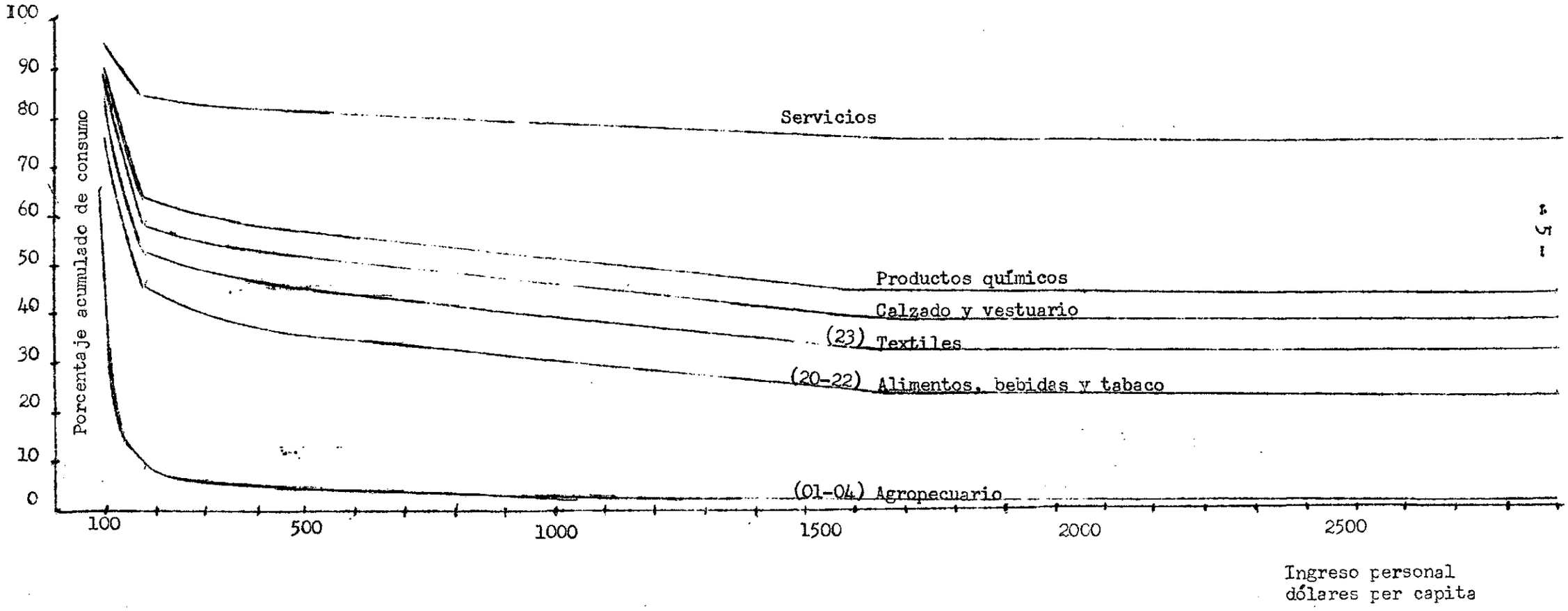
Nota: Las discrepancias que se pueda advertir con el cuadro 3 del capítulo III se deben a reordenamiento de los sectores de origen, a diferencias de valuación introducidas por correcciones que intentan convertir el precio de usuario a precio de fábrica en que están expresados los datos de este cuadro; y, al hecho de utilizar tipos de cambio oficial en lugar de los de paridad.

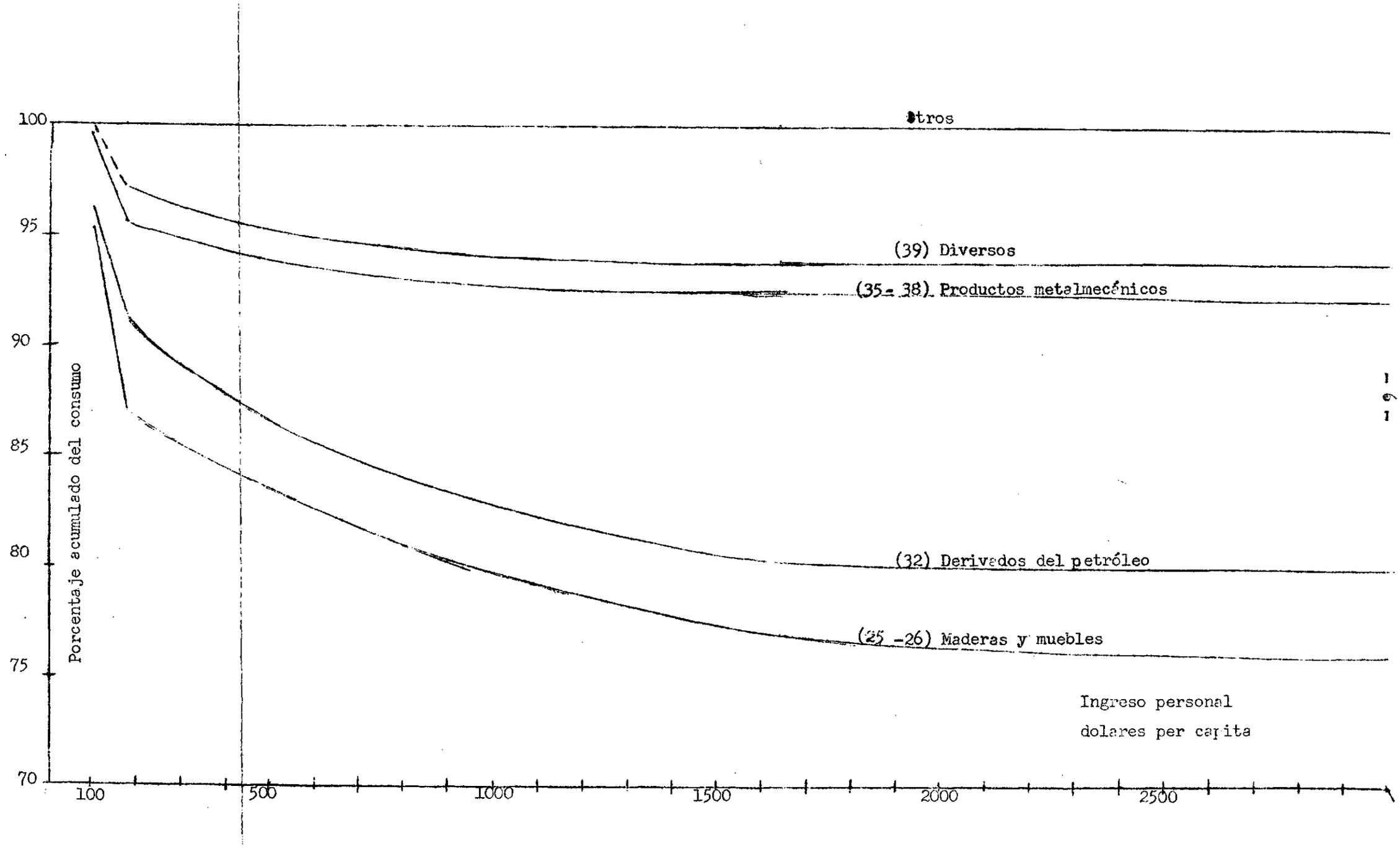
Los datos del cuadro 2 se han dibujado en los gráficos 2 y 3 en los que se puede apreciar el tipo de relaciones mencionadas.

/Gráfico 2

Gráfico 2

ESTRUCTURA DEL CONSUMO POR TRAMO DE INGRESO




100
95
90
85
80
75
70
Porcentaje acumulado del consumo
Otros
(39) Diversos
(35- 38) Productos metalmecánicos
(32) Derivados del petróleo
(25 -26) Maderas y muebles
Ingreso personal
dolares per capita
100
500
1000
1500
2000
2500

3. A partir de las proyecciones para 1980 del producto bruto interno y de la población, se procedió a calcular los niveles de ingreso per capita utilizando un coeficiente de .82 que transforma el producto en ingreso personal. Este coeficiente se basa en el estudio de algunos países efectuado sobre datos de las cuentas nacionales.[1/]

Los datos del producto, población e ingreso figuran en el cuadro 3.

Cuadro 3

AMERICA LATINA: PRODUCTO, POBLACION E INGRESO PERSONAL

Año	Producto bruto interno (Millones de dólares)	Población (Millones de personas)	Producto bruto interno per capita (Dólares)	Coeficiente de ingreso personal a producto bruto interno	Ingreso personal per capita (Dólares)
1964	115 116	223 247	516	.82	423
1980					
Tasa de crecimiento del PBI					
4.7	240 040	355 108	676	.82	554
6.0	292 441	355 108	824	.82	675
6.5	315 303	355 108	888	.82	728

4. Una vez proyectados los niveles de ingreso per capita, se procedió a distribuirlos por tramo de ingreso. En el punto a) siguiente, se explican los cálculos realizados en la hipótesis de congelamiento de la distribución de ingresos de 1960; en el b) se presenta el cálculo con una redistribución de ingreso hipotética; y en el c) se presenta el cálculo con cambios normativos en la estructura de consumo.

a) Mantenimiento de la distribución del ingreso de 1960

En el cuadro 4 siguiente, se presentan los datos de distribución de la población y del ingreso personal. Como se puede observar, el 50 por ciento de la

1/ Véase, El desarrollo económico de América Latina en la postguerra, Naciones Unidas, E/CN.12/659/Rev.1, cap. II.

/Cuadro 4

Cuadro 4

AMERICA LATINA: DISTRIBUCION DE LA POBLACION Y DEL INGRESO, AÑO 1960
(En porcentajes)

Concepto	Tramo de ingreso				
	I	II	III	IV	Total
a. Proporción de población en cada estrato	20.0	30.0	40.0	10.0	100.0
b. Proporción de ingreso personal percibido	5.0	13.0	41.0	41.0	100.0
c. Distribución del ingreso per capita con respecto al ingreso per capita medio (b)/(a)	.250	.433	1.025	4.1	

Fuente: Cálculos propios en base a información de la CEPAL y de fuentes nacionales.

población percibe el 18 por ciento del ingreso personal. Estos datos reflejan la actual situación de América Latina con respecto a la distribución del ingreso que a su vez condiciona la estructura del consumo presentada anteriormente.

En el cuadro 5 se presenta la distribución del ingreso personal obtenido a partir de los datos presentados en el cuadro 4, para las distintas hipótesis de crecimiento del producto bruto interno.

Cuadro 5

AMERICA LATINA: TASA DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO Y NIVELES DE INGRESO PERSONAL CORRESPONDIENTES. AÑO 1980

Tasa de crecimiento del PBI (porcentajes)	Ingreso personal per capita en dólares de 1960, por tramo de ingreso				
	Total	I	II	III	IV
4.7	554	139	240	568	2 273
6.0	675	169	292	692	2 769
6.5	728	182	315	746	2 985

Fuente: IIPES/CELADE

/En el

En el cuadro 6 se presentan los mismos niveles de ingreso del cuadro 5 junto con el coeficiente de consumo que corresponde a dicho nivel y que se obtiene por interpolación en la curva del gráfico 1. A partir de estos dos datos, se obtiene, por simple multiplicación, el nivel del consumo correspondiente.

Cuadro 6

AMERICA LATINA. INGRESO PERSONAL Y CONSUMO PRIVADO, PER CAPITA
AÑO 1980

(En dólares de 1960)

Concepto	Tramos de ingreso				
	Total	I	II	III	IV
Tasa de crecimiento del PBI: 4.7 por ciento					
Nivel de ingreso	554	139	240	568	2 273
Coeficiente de consumo a/	.686	.92	.85	.69	.60
Nivel de consumo	380	128	204	392	1 364
Tasa de crecimiento del PBI: 6.0 por ciento					
Nivel de ingreso	675	169	292	692	2 769
Coeficiente de consumo a/	.671	.90	.81	.67	.60
Nivel de consumo	453	152	237	464	1 661
Tasa de crecimiento del PBI: 6.5 por ciento					
Nivel de ingreso	728	182	315	746	2 985
Coeficiente de consumo a/	.661	.89	.80	.65	.60
Nivel de consumo	481	162	252	485	1 791

a/ Obtenido a partir del gráfico 1.

Fuente: ILPES/CELADE.

En el cuadro 7 se presenta el nivel de ingreso en dólares per capita y la estructura del consumo que corresponde a dicho nivel. Esta estructura se obtiene de interpolaciones efectuadas en los gráficos 2 y 3.

/Cuadro 7

Cuadro 7

AMERICA LATINA: ESTRUCTURA DEL CONSUMO PRIVADO A LOS NIVELES DE INGRESO PROYECTADOS, 1980

(En porcentajes)

Grupo CIIU	Concepto	Tasa de crecimiento del producto bruto interno														
		4.7 por ciento					6.0 por ciento					6.5 por ciento				
		Tramo de ingreso														
		I	II	III	IV	Total	I	II	III	IV	Total	I	II	III	IV	Total
01-04	Agropecuarios	13.0	6.0	3.8	1.0	3.8	9.0	5.0	3.5	1.0	3.2	8.8	5.0	3.0	1.0	2.9
20-22	Alimentos, bebidas y tabaco	43.0	36.0	31.2	22.0	29.5	38.0	35.0	30.5	22.0	28.6	36.7	34.5	30.0	22.0	28.2
23	Textiles	7.0	8.0	9.0	9.0	8.7	8.0	8.5	8.5	9.0	8.6	7.5	8.5	9.0	9.0	8.8
24	Calzado y vestuario	8.0	6.0	7.0	6.0	6.6	5.5	6.0	6.5	6.0	6.2	5.3	6.0	7.0	6.0	6.4
25-26	Madera y muebles	2.0	2.2	1.8	1.0	1.6	2.4	3.4	0.8	1.1	1.4	2.2	2.7	1.3	0.9	1.4
31	Productos químicos	4.0	5.0	5.0	5.0	4.9	5.5	5.5	5.5	5.0	5.3	5.2	5.5	5.0	5.5	5.3
32	Derivados del petróleo	2.4	3.7	3.1	4.0	3.5	4.1	3.7	2.9	4.1	3.6	4.4	3.6	3.0	4.1	3.6
35-38	Productos metal mecán.	4.0	5.2	7.7	12.3	8.7	4.3	5.7	8.5	12.2	9.1	4.2	5.9	8.8	12.1	9.3
39	Diversos	1.0	1.5	1.4	1.5	1.4	1.4	1.3	1.4	1.6	1.5	1.7	1.4	1.5	1.7	1.6
	Otros	1.6	3.4	5.0	6.2	4.9	2.8	3.9	5.4	6.2	5.3	2.9	3.9	5.4	6.2	5.3
	Servicios	14.0	23.0	25.0	32.0	26.4	19.0	22.0	26.5	31.8	27.2	21.1	23.0	26.0	31.5	27.2
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	Nivel de ingreso en dólares per capita	139	240	568	2 273	554	169	292	692	2 769	675	182	315	746	2 985	728

Fuente: ILPES/CELADE. Elaboración propia sobre la base de los gráficos 2 y 3.

Puede resultar interesante destacar el hecho de que se verifica una caida de magnitud considerable en los porcentajes de los rubros agropecuario, alimentos, bebidas y tabaco, para los niveles de ingreso considerados, cuando se comparan los datos del tramo de ingreso I del año 1960 con los mismos del año 1980 a cualquier tasa de crecimiento del producto bruto interno.

Obsérvese también, en el cuadro siguiente, que la estructura de consumo para todos los tramos en su conjunto sufre escasa alteración para niveles crecientes de ingreso per capita. Por ejemplo, los rubros agropecuario y alimenticio en su conjunto pasan de 36.4 por ciento a 31.3 por ciento para los niveles que van de 400 a 728 dólares per capita, respectivamente.

Cuadro 8

AMERICA LATINA: ESTRUCTURA DEL CONSUMO PRIVADO TOTAL

(En porcentajes)

Grupo CIIU	Concepto	1960	Estructura del consumo privado total 1980 Tasa de crecimiento del PBI (porcentaje) 4.7	6.0	6.5
01-04	Agropecuarios	8.1	3.6	3.0	2.9
20-22	Alimentos, bebidas y tabaco	28.3	30.2	29.1	28.4
23	Textiles	8.5	8.8	8.9	9.1
24	Calzados y vestuario	6.3	6.4	6.4	6.6
25-26	Madera y muebles	1.8	2.1	1.7	1.8
31	Productos químicos	5.0	5.4	5.3	5.3
32	Derivados del petróleo	3.3	3.2	3.3	3.3
35-38	Productos metalmecánicos	8.0	8.4	8.9	9.1
39	Diversos	5.8	1.4	1.4	1.4
	Otros	24.9	5.0	5.3	5.4
	Servicios		25.5	26.7	26.7
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0
	Nivel de ingreso en dólares per capita	400.0	554.0	675.0	728.0

Fuente: ILPES/CELADE

Estos resultados indican que si los perceptores de ingresos cambian sus pautas de consumo según el comportamiento de los estratos más altos, a medida que su ingreso aumenta, se tendería a reforzar la estructura actual de consumo.

En el cuadro 9 se presentan los resultados de aplicar al consumo medio obtenido anteriormente, los datos de población proyectados al año 1980.

/Cuadro 9

Cuadro 9

AMERICA LATINA: NIVELES DE CONSUMO PRIVADO POR SECTOR DE ORIGEN PARA HIPOTESIS ALTERNATIVAS DE CRECIMIENTO DEL PBI. AÑO 1980

(Millones de dólares de 1980)

Grupo CIIU	Concepto	Nivel de consumo en la hipótesis de crecimiento del PBI a la tasa del 4.7 por ciento	6.0 por ciento	6.5 por ciento
01-04	Agropecuarios	2 045.3	2 062.1	2 032.8
20-22	Alimentos, bebidas y tabaco	15 988.1	18 494.1	19 352.9
23	Textiles	4 722.7	5 594.6	6 057.8
24	Calzado y vestuario	3 115.4	3 991.5	4 365.2
25-26	Madera y muebles	863.1	221.6	983.2
31	Productos químicos	4 337.2	3 438.9	3 624.9
32	Derivados del petróleo	1 884.1	2 293.3	2 471.0
35-38	Productos metalmecánicos	4 719.8	5 908.6	6 361.9
39	Diversos	773.2	942.8	1 079.6
	Otros	2 682.4	3 417.3	3 635.7
	Servicios	13 126.8	17 614.5	18 712.1
Total a/		54 258.1	64 679.3	68 677.1

Fuente: ILPES/CELADE

a/ Estos valores surgen de multiplicar el consumo per capita por la población; corregido el consumo con el tipo de cambio oficial.

b. Hipótesis de redistribución de ingresos

En el cuadro 10 se presenta la hipótesis de redistribución de ingresos. El 50 por ciento de la población percibe ahora el 28 por ciento del ingreso personal, en lugar del 18 por ciento que percibía antes.

Cuadro 10

AMERICA LATINA: HIPOTESIS UTILIZADA SOBRE REDISTRIBUCION DEL INGRESO. AÑO 1980

(En porcentajes)

Concepto	Tramo de ingreso I	II	III	IV	Total
a. Proporción de población en cada estrato	20.0	30.0	40.0	10.0	100.0
b. Proporción de ingreso personal percibido	10.0	18.0	45.0	27.0	100.0
c. Distribución del ingreso per capita (b)/(c)	.5	.6	1.125	2.700	

Fuente: ILPES/CELADE

A partir de estos datos se construyó el cuadro 11 que es similar al 5 presentado anteriormente, pero que toma en cuenta la nueva distribución del ingreso.

/Cuadro 11

Cuadro 11

AMERICA LATINA: TASA DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO Y NIVELES DE INGRESO PERSONAL CORRESPONDIENTES A LA SITUACION CON REDISTRIBUCION DE INGRESO AÑO 1980, EN DOLARES DE 1960

Tasa de crecimiento del PBI (porcentajes)	Ingreso personal per capita en dólares, por tramo de ingreso				
	Total	I	II	III	IV
4.7	554	277	333	624	1 497
6.0	675	338	405	760	1 823
6.5	728	364	437	819	1 966

Fuente: ILPES/CELADE

El cuadro 12 siguiente es similar al 6 anterior. Del mismo, se desprende que no hay cambios sustanciales en los niveles del consumo per capita, a nivel del conjunto de los grupos, en comparación con la situación de permanencia en la distribución del ingreso.

/Cuadro 12

Cuadro 12

AMERICA LATINA: REDISTRIBUCION DEL INGRESO PERSONAL Y CONSUMO PRIVADO
AÑO 1980

(En dólares de 1960, per capita)

Concepto	Tramos de ingreso				
	Total	I	II	III	IV
Tasa de crecimiento del PBI: 4.7 por ciento					
Nivel de ingreso	554.6	277	333	624	1 497
Coeficiente de consumo a/	.692	.82	.79	.68	.60
Nivel de consumo	383.7	227	263	424	898
Tasa de crecimiento del PBI: 6.0 por ciento					
Nivel de ingreso	675.4	338	405	760	1 823
Coeficiente de consumo a/	.668	.78	.75	.65	.60
Nivel de consumo	451.0	264	304	494	1 094
Tasa de crecimiento del PBI 6.5 por ciento					
Nivel de ingreso	728.1	364	437	819	1 966
Coeficiente de consumo a/	.66	.77	.74	.64	.60
Nivel de consumo	480.5	280	323	524	1 180

Fuente: ILPES/CELADE
a/ Obtenido a partir del gráfico 1.

En el cuadro 13 se presenta la estructura de consumo en cada uno de los tramos de ingreso, para las distintas hipótesis de crecimiento del producto bruto interno. Como se puede apreciar la estructura del consumo promedio que resulta no difiere sustancialmente de la que se obtiene para el caso en que la distribución de 1960 permanece inalterada.

/Cuadro 13

Cuadro 13

AMERICA LATINA. ESTRUCTURA DEL CONSUMO PRIVADO A LOS NIVELES DE INGRESO PROYECTADOS CON REDISTRIBUCION DEL INGRESO, 1980

(En porcentajes)

Grupo CIIU	Concepto	Tasa de crecimiento del Producto Bruto Interno: 4.7 por ciento					6.0 por ciento					6.5 por ciento				
		Tramo de ingreso														
		I	II	III	IV	Total	I	II	III	IV	Total	I	II	III	IV	Total
01-04	Agropecuarios	5.5	5.0	3.5	1.6	3.6	5.0	4.2	3.0	1.1	3.0	4.5	4.1	3.0	1.0	2.9
20-22	Alimentos, bebidas y tabaco	35.5	33.8	30.8	23.4	30.2	33.8	32.8	30.0	21.9	29.1	33.3	32.2	29.0	22.0	28.4
23	Textiles	8.5	8.7	8.9	8.7	8.8	8.7	8.9	9.0	9.0	8.9	9.2	9.3	9.0	9.0	9.1
24	Calzado y vestuario	5.5	6.2	6.8	6.3	6.4	6.2	6.7	6.5	6.2	6.4	6.0	6.6	7.0	6.0	6.6
25-26	Madera y muebles	2.7	2.6	2.1	1.3	2.1	2.6	2.4	1.4	1.4	1.7	2.6	2.6	1.5	1.2	1.8
31	Productos químicos	5.3	5.5	5.5	5.2	5.4	5.5	5.3	5.5	4.9	5.3	5.7	5.8	5.0	5.1	5.3
32	Derivados del petróleo	3.6	3.7	2.9	3.1	3.2	3.7	3.3	3.0	3.6	3.3	3.5	3.4	3.0	3.8	3.3
35-38	Productos metalmecánicos	5.6	6.0	8.3	12.1	8.4	6.0	6.6	8.8	12.4	8.9	6.3	6.9	9.1	12.4	9.1
39	Diversos	1.4	1.4	1.4	1.3	1.4	1.4	1.3	1.5	1.4	1.4	1.4	1.2	1.4	1.4	1.4
	Otros	3.7	4.0	5.1	6.2	5.0	4.0	4.5	5.5	6.2	5.3	4.2	4.6	5.7	6.2	5.4
	Servicios	22.7	23.1	24.7	30.8	25.5	23.1	24.0	25.8	31.9	26.7	23.3	23.3	26.3	31.9	26.7
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	Nivel de ingreso en dólares per capita	277	333	624	1 497	554	338	405	760	1 823	675	364	437	819	1 966	728

Fuente: ILPES/CELADE. En base a los gráficos 2 y 3.

En conclusión se ha visto que, siguiendo el criterio de que los grupos de bajos ingresos adoptan las pautas de los grupos más altos, ni el valor del consumo ni su estructura cambian significativamente. Por lo tanto, el impacto de la redistribución sobre la ocupación y la estructura industrial no sería significativamente distinto al caso en el que se mantiene inalterada la distribución del ingreso de 1960.

Cabe preguntarse, el modo en que la hipótesis establecida en el gráfico 1 afecta los cálculos realizados. Se podría suponer que el coeficiente medio de consumo varía en forma de escalera a medida que el nivel de ingreso crece. Se ha hecho un cálculo, sólo con carácter ilustrativo, en el cual se modifica el gráfico 1 con los valores consignados en el cuadro 14. En el tramo I hasta el nivel de 200 dólares se mantiene el coeficiente de consumo de .95. En el tramo II hasta 320 dólares se mantiene el coeficiente de .90. A partir de los niveles indicados comienzan a tener vigencia los valores que muestra el gráfico 1.

Cuadro 14

AMERICA LATINA: NIVEL DE INGRESO Y COEFICIENTE DE CONSUMO ASOCIADO AL MISMO

Tramo de ingreso	Niveles de ingreso (dólares)	Coeficiente de consumo
I	hasta 200	.95
II	hasta 320	.90

Sobre la base de estos datos se calculó la variación del consumo per capita, de todos los grupos en su conjunto. Los resultados se presentan en los cuadros 15 y 16. Como se puede apreciar el promedio ponderado del consumo per capita tiene variaciones que no alcanzan a alterar significativamente los valores originales. Dicho de otro modo, los resultados son poco sensibles a los cambios del coeficiente medio de consumo.

/Cuadro 15

Cuadro 15

AMERICA LATINA: INGRESO PERSONAL Y CONSUMO PRIVADO PER CAPITA, AÑO 1980

(En dólares de 1960)

Concepto	Tramos de ingreso				
	Total	I	II	III	IV
Tasa de crecimiento del PBI: 4.7 por ciento					
Nivel de ingreso	554	139	240	568	2 273
Coeficiente de consumo a/	.693	.95	.90	.67	.60
Nivel de consumo	384	132	216	392	1 364
Tasa de crecimiento del PBI: 6.0 por ciento					
Nivel de ingreso	675	169	292	692	2 769
Coeficiente de consumo a/	.686	.95	.90	.67	.60
Nivel de consumo	463	161	263	464	1 661
Tasa de crecimiento del PBI: 6.5 por ciento					
Nivel de ingreso	728	182	315	746	2 985
Coeficiente de consumo a/	.677	.95	.90	.65	.60
Nivel de consumo	493	173	284	485	1 791

Fuente: ILPES/CELADE

a/ Obtenido a partir del cuadro 14 y gráfico 1.

/Cuadro 16

Cuadro 16

AMERICA LATINA: REDISTRIBUCION DEL INGRESO PERSONAL Y CONSUMO PRIVADO PER CAPITA
AÑO 1980

(En dólares de 1960)

Concepto	Tramos de ingreso				
	Total	I	II	III	IV
Tasa de crecimiento del PBI: 4.7 por ciento					
Nivel de ingreso	555	277	333	624	1 497
Coeficiente de consumo a/	.715	.90	.79	.68	.657
Nivel de consumo	397	249	263	424	984
Tasa de crecimiento del PBI: 6.0 por ciento					
Nivel de ingreso	675	338	405	760	1 823
Coeficiente de consumo a/	.668	.78	.75	.65	.60
Nivel de consumo	451	264	304	494	1 094
Tasa de crecimiento del PBI: 6.5 por ciento					
Nivel de ingreso	728	364	437	819	1 966
Coeficiente de consumo a/	.660	.77	.74	.64	.60
Nivel de consumo	480	280	323	524	1 180

Fuente: ILPES/CELADE

a/ Obtenido a partir del cuadro 14 y gráfico 1.

c. Hipótesis

c. Hipótesis de redistribución de ingreso con cambio normativo de la estructura de consumo

La hipótesis de cambio gradual de la estructura de consumo ante cambios en el nivel de ingreso (gráficos 2 y 3) tiene implicaciones no deseables desde un punto de vista social. En efecto, el cambio gradual implica un consumo de bienes alimenticios que en términos de dólares es muy reducido a la luz del que correspondería a un "ingreso mínimo" per capita de 190 dólares (ver en el capítulo II, página 56 el significado del ingreso mínimo).

Visto que el uso del gráfico 1 no implica grandes cambios en los montos del consumo cuando se cambia esa hipótesis, se aceptaron los valores del consumo obtenidos para el caso de redistribución; y, se exploró el efecto de un cambio en la estructura del consumo.

El nivel de consumo de bienes alimenticios en los tramos de más bajos ingresos debería ser por lo menos igual al que corresponde a un ingreso mínimo de 190 dólares. En cuanto al consumo de vestimentas y otros bienes tradicionales, también se persigue elevar los standards de los tramos de más bajo ingreso. Se consiguen estos resultados, parcialmente, en detrimento de los servicios. Esto último encierra, en materia de política, la necesidad de una compensación coherente con los propósitos sociales, de no disminuir la prestación de servicios a los tramos de menores ingresos, sino más bien de abaratarlos. Es fácil apreciar que en esta variante, que no sigue la vía mecánica y simple del cambio gradual, cualquier alteración de los patrones de consumo que se intente, requiere de un conjunto de medidas de política económica movida por intenciones bastante definidas al respecto.

Ante la complejidad del tema y su enorme interés, a sabiendas que las estimaciones aquí realizadas son bastante gruesas se ha intentado, de todos modos efectuar una evaluación con el fin de lograr una primera visión del problema y de los efectos que producirían dichas orientaciones de política económica sobre los sectores de la economía.

En el cuadro 17 se presenta la estructura del consumo privado para los niveles de ingreso proyectado en la hipótesis de redistribución de ingresos; mientras que en el 18 se resumen los valores del consumo en términos de dólares per capita que corresponden a esa estructura.

/Como se

Cuadro 17

AMERICA LATINA: ESTRUCTURA DEL CONSUMO PRIVADO A LOS NIVELES DE INGRESO PROYECTADOS CON REDISTRIBUCION DEL INGRESO Y Y CAMBIO NORMATIVO DE LA ESTRUCTURA DE CONSUMO 1980

(En porcentajes)

Grupo CIIU	Concepto	Tasa de crecimiento del producto bruto interno: 6 por ciento					6.5 por ciento				
		I	II	III	IV	Total	I	II	III	IV	Total
01-04	Agropecuarios	24.6	20.4	10.1	1.1	11.7	22.7	19.4	9.6	1.0	11.0
20-22	Alimentos, bebidas y tabaco	24.6	24.0	22.9	21.9	23.1	24.6	24.1	22.7	22.0	23.0
23	Textiles	8.0	11.0	8.5	9.0	3.1	9.5	11.0	8.5	9.0	9.2
24	Calzado y vestuario	5.9	7.0	6.5	6.2	6.5	6.4	7.1	6.4	6.0	6.4
25-26	Madera y muebles	2.9	3.5	0.8	1.4	1.7	2.7	2.0	0.8	1.2	1.4
31	Productos químicos	6.7	5.7	5.7	4.9	5.6	6.1	6.1	5.7	5.1	5.7
32	Derivados del petróleo	5.0	3.8	3.0	3.6	3.5	4.7	4.0	2.7	3.8	3.5
35-38	Productos metalmecánicos	5.2	5.9	8.8	12.4	8.7	5.7	6.2	9.1	12.4	8.9
39	Diversos	1.7	1.5	1.6	1.4	1.5	1.6	1.6	1.7	1.4	1.6
	Otros	3.4	4.0	5.6	6.2	5.2	3.5	4.1	5.6	6.2	5.2
	Servicios	12.0	13.2	26.5	31.9	23.4	12.5	14.4	27.2	31.9	24.1
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	Nivel de ingreso en dolares per capita	338	405	760	1 823	675	364	437	819	1 966	728

Fuente: ILPES-CELADE, elaboraciones propias.

Cuadro 18

AMERICA LATINA: VALOR DEL CONSUMO PRIVADO A LOS NIVELES DE INGRESOS PROYECTADOS CON REDISTRIBUCION DEL INGRESO Y CAMBIO NORMATIVO DE LA ESTRUCTURA DEL CONSUMO, 1980
(En dólares de 1960)

		Tasa de crecimiento del producto bruto interno									
		6.0 por ciento					6.5 por ciento				
		Tramo de ingreso									
Grupo CIIU	Concepto	I	II	III	IV	Total	I	II	III	IV	Total
01-04	Agropecuarios	65	62	50	12	53	64	63	50	12	53
20-22	Alimentos, bebidas y tabaco	65	73	113	240	104	69	78	119	260	110
23	Textiles	21	33	42	98	41	26	36	44	106	44
24	Calzado y vestuario	16	21	32	68	29	18	23	34	71	31
25-26	Madera y muebles	8	11	4	15	8	8	6	4	14	7
31	Productos químicos	18	17	28	54	25	17	19	30	60	27
32	Derivados del petróleo	13	12	15	39	16	13	13	14	45	17
35-38	Productos metalmecánicos	14	18	43	136	39	16	20	48	146	43
39	Diversos	4	5	8	15	7	4	5	9	17	8
	Otros	9	12	28	68	23	10	13	29	73	25
	Servicios	31	40	131	349	106	35	47	143	376	116
	Total	264	304	494	1 094	451	280	323	524	1 180	481
	Nivel de ingreso en dólares per capita	338	405	760	1 823	675	364	437	819	1 966	728

Fuente: ILPES/CELADE

Como se podrá observar el consumo de alimentos se ha fijado en el nivel - para el tramo más bajo de ingreso - de 130 dólares que concuerda con el criterio del ingreso mínimo a que ya se hizo referencia.

En esta hipótesis se verifica un cambio bastante significativo en la estructura de consumo de todos los grupos en su conjunto; y, por consiguiente en los valores del consumo privado que resultan. Estos últimos datos se presentan en el cuadro 19.

Cuadro 19

AMERICA LATINA: NIVELES DE CONSUMO PRIVADO POR SECTORES DE ORIGEN PARA HIPOTESIS ALTERNATIVAS DE CRECIMIENTO DEL PBI CON REDISTRIBUCION DE INGRESO. AÑO 1980

(en millones de dólares de 1960)

Grupo CIIU	Concepto	Tasa de crecimiento del PBI (en porcentaje) 6	6.5
01-04	Agropecuarios	7 534	7 547
20-22	Alimentos, bebidas y tabaco	14 875	15 779
23	Textiles	5 860	6 312
24	Calzado y vestuario	4 186	4 391
25-26	Madera y muebles	1 095	960
31	Productos químicos	3 606	3 911
32	Derivados del petróleo	2 254	2 401
35-38	Productos metalmecánicos	5 602	6 106
39	Diversos	966	1 098
	Otros	3 348	3 567
	Servicios	15 068	16 534
	Total consumo privado a/	64 394	68 606

Fuente: ILPES/CELADE

a/ Esta cifra surge de multiplicar el consumo per capita por la población, corregido con el tipo de cambio oficial.

Capítulo VIII

EL MODELO A EMPLEAR EN LA ETAPA SIGUIENTE DEL TRABAJO

1. Introducción

Del diagnóstico y prognosis que se han realizado en capítulos anteriores, surge con claridad la conclusión de que las vías que empleó América Latina en el pasado para lograr un cierto ritmo de desarrollo, ofrecen posibilidades totalmente insuficientes para las próximas décadas. Tanto la exportación de bienes primarios tradicionales como la sustitución de importaciones ejecutada sobre base de cada mercado nacional, que tuvieron en distintos períodos históricos de América Latina efectos dinámicos considerables, presentan perspectivas muy poco favorables para el futuro. Del análisis de esos mismos capítulos surgen también algunos de los rasgos principales del problema de desarrollo de los países de la región.

Uno de los problemas principales que limitan este desarrollo es el del estrangulamiento del sector externo, que consiste en una tendencia al déficit estructural crónico, motivada por una necesidad de importación sistemáticamente superior al poder adquisitivo de las exportaciones; las perspectivas de mejoramiento mediante incorporación de capital extranjero en condiciones similares a aquellas en que éste ha estado entrando en los últimos lustros a América Latina son, a su vez, muy limitadas. Surge también con claridad que el problema de la desocupación estructural constituye un rasgo fundamental del subdesarrollo latinoamericano; el modelo de crecimiento sustitutivo basado sobre sectores tales como algunas industrias químicas, metalúrgicas, mecánicas, etc., no ha provisto oportunidades suficientes de empleo productivo para la población latinoamericana. Por este motivo subsiste un vasto sector de la población que está marginado de la vida civilizada y del mercado. No se percibe una tendencia clara a que este problema vaya solucionándose, sino más bien se puede esperar que agotándose alguna de las posibilidades de absorción de mano de obra en régimen de desocupación disfrazada (papel que en el pasado cumplieron algunos sectores como el estado, los servicios, etc.), la desocupación pase en el futuro de disfrazada a abierta en proporciones crecientes agravando los términos del problema. También se aprecia que el ritmo de crecimiento de la población se ha acelerado en las últimas décadas,

/lo que

lo que además de sus consecuencias sobre la desocupación estructural, incide sobre la evolución del ingreso per cápita de la región y también sobre las necesidades de recursos para gastos específicos tales como la educación. Por otra parte, el sector agropecuario tiene un ritmo de crecimiento sumamente lento y no cumple razonablemente ningún papel de retención de mano de obra, de suministro de divisas mediante exportaciones, de proveedor de alimentos para los grupos de menor ingreso en cantidad y precios adecuados, ni tampoco asume el papel de generador de un mercado (mediante demanda de insumos y de equipos para su producción y de bienes de consumo para los ocupados en el mismo) para la producción del sector manufacturero. También se aprecia que el sector industrial presenta diversos problemas fundamentales de crecimiento: su desarrollo es desbalanceado y poco integrado, notándose una evolución muy avanzada de la producción de manufacturas livianas al tiempo que se presenta un atraso considerable en la producción de equipos de capital y manufacturas de industrias pesadas; los costos y la capacidad de innovación de esta industria son poco favorables en un contexto internacional, habiendo crecido con un alto grado de protección que todavía se mantiene; la capacidad de exportación de manufacturas es actualmente casi inexistente. En materia tecnológica América Latina está sumamente rezagada; no sólo se efectúa una asignación de recursos insignificantes a este rubro, sino que falta la definición y aplicación de una política clara en materia de asignación de estos recursos a distintos gastos específicos de investigación.

Ubicada frente a la necesidad de un replanteo de las bases de su política de desarrollo a largo plazo, América Latina tiene por delante la tarea de considerar cuidadosamente los distintos elementos que deben formar parte de esta política, las consecuencias que estos pueden tener a muy largo plazo y el papel que cada uno de ellos tiene que cumplir dentro de una política general. Dentro de estos propósitos, el trabajo conjunto encarado por ILPES y CELADE tiene por objeto elaborar criterios y elementos de juicio concretos para que puedan ser tomados en cuenta por los países de la región en la elaboración de las bases de su política de desarrollo para los próximos lustros.

/Con este

Con este propósito de trata de analizar separadamente una serie de políticas tomadas en forma individual a los efectos del análisis, para poder ver claramente en cada caso cuales son las repercusiones específicas de cada uno de los tipos de políticas que pueden formar parte de una política combinada y coherente de desarrollo. El propósito de tomar cada uno de estos ingredientes por separado no obedece a la idea de que cada uno de ellos pueda constituir aisladamente una política viable, sino que se trata de utilizarlos como alternativas de análisis para, en forma aislada, ver específicamente las consecuencias que cada una de estas vías tendría sobre distintos aspectos de la economía latinoamericana; un tratamiento combinado desde el principio no permitiría ver claramente los efectos de cada tipo de política. Algunas de las que se pueden considerar son las siguientes.

Una política de sustitución de importaciones que se haga sobre la base de un mercado regional que cuente con la integración económica para llevarse a cabo, haciendo más eficiente, menos costosa y de ritmo más acelerado esta sustitución mediante el aprovechamiento de las ventajas del mercado regional.

Una política de exportación de manufacturas que a su vez se puede considerar en dos subalternativas. Una posibilidad de exportación de manufacturas predominantemente livianas; de las que a nivel del mercado interno tienden a tener ya un carácter de industrias vegetativas. Y en segundo lugar, una política de exportación de manufacturas pesadas que son también industrias de sustitución para la región.

Una política destinada a dar mayor ocupación a sectores amplios de la población actualmente marginados, en forma de darles un empleo productivo en sectores que produzcan los mismos tipos de bienes que ellos presumiblemente demandarán con el mayor ingreso proveniente de su empleo.

Una política de población vinculada con una variación de la tasa de natalidad que tanto puede ser de aumento como de disminución. De aumento a los efectos de verificar el impacto que puede tener una base más amplia de demanda de productos que generaría una población mayor asociada a algún tipo de política de empleo. De disminución para cuantificar la repercusión que pueden tener los cambios en las pautas culturales y de conducta que trae consigo el proceso mismo de industrialización; o bien la difusión de métodos contraconceptivos; o las variaciones en la edad de nupcialidad, etc. También se puede analizar los efectos de disminución de la tasa de mortalidad asociada al proceso de desarrollo.

/Cada una

Cada una de las políticas anteriores se puede considerar separadamente desde el punto de vista de sus efectos sobre varios aspectos importantes del desarrollo. Se puede ver por ejemplo cada uno de estos caminos en sus implicaciones con respecto al estrangulamiento externo; se trata de definir la magnitud en que cada uno de estos programas de acción pueden tender a solucionar o aliviar el estrangulamiento externo. También pueden verse estas alternativas de análisis desde el punto de vista de su efecto sobre la desocupación estructural; se trata de definir cómo tenderá a evolucionar esta desocupación mediante aplicación de estas políticas de desarrollo. También puede verse cada una de estas políticas en sus efectos sobre el monto de inversión o sobre la composición de la misma, teniendo en cuenta que la posibilidad de dar a la inversión un mayor contenido de equipo y una calidad más apropiada del mismo, tiene consecuencias sobre la capacidad de dicha inversión para transformarse en capacidad de generación adicional de producto.

Aparentemente, cada uno de los caminos señalados anteriormente a título de ejemplo, pueden tener efectos diferentes entre sí para cada uno de los puntos de vista enunciados. Estas diferencias se exploraron en el nivel de América Latina en conjunto también en capítulos anteriores. Y también es pertinente realizar un análisis adecuadamente específico y detallado acerca de posibles combinaciones de estos ingredientes en una política coherente y multifacética para América Latina.

La evaluación separada de los distintos tipos de políticas realizadas desde los varios puntos de vista enunciados, y la elaboración de combinaciones significativas - también evaluadas desde distintos puntos de vista - exige una determinación de las consecuencias que esas combinaciones podrían tener en un plazo largo de tiempo. Esta determinación constituiría precisamente un elemento de juicio sumamente importante para evaluar las políticas de desarrollo. Esto es lo que se trata de hacer mediante el empleo del modelo a que se refiere la presente sección. El modelo que está preparado para ser aplicado a un período largo de años futuros, partiendo del supuesto de que se ejecuten ciertas políticas de desarrollo en forma persistente lo que permite obtener información acerca de los efectos de esas políticas en un plazo largo de tiempo.

/Es conveniente

Es conveniente remarcar que la operación en esta forma permite también considerar las posibilidades y forma de llevar adelante políticas coherentes de desarrollo; las políticas aisladas que operen sólo por el lado del ingreso, o de la población, o del sector externo, tendrán efectos también parciales que podrán ser satisfactorios desde cierto punto de vista, pero no suficientes o no convenientes desde otros puntos de vista. Mediante la aplicación de este modelo se trata precisamente de ver cuáles son estos efectos en el caso de que las políticas se apliquen en forma aislada y en aquel en que se apliquen en forma complementaria y coherente como parte de una política más general.

En el trabajo a realizar por el equipo conjunto de CELADE e ILPES debe tenerse en cuenta que ciertos rasgos de la estructura económica y de los problemas de desarrollo son comunes a los países de América Latina y otros son específicos de cada país. Por este motivo es importante no sólo considerar los problemas al nivel del conjunto de la región sino agrupar también los países teniendo en cuenta su grado actual de desarrollo y de industrialización, la intensidad de su comercio exterior, la estructura de sus importaciones ligada al avance ya realizado en el proceso de sustitución, el dinamismo que presentan las exportaciones, etc. En este modelo se trata precisamente de considerar los países agrupados de acuerdo con estos criterios a efectos de poder analizar separadamente la situación de cada tipo de países y al mismo tiempo ver su ubicación en el conjunto de la región. Se espera que esta forma de desagregación geográfica permita también enlazar más claramente el trabajo realizado en Santiago con el que efectúan los centros nacionales para países específicos. Además se espera poder hacer agrupaciones de países no ya con el criterio de poner en un solo grupo aquellos que tienen una cierta homogeneidad de estado de desarrollo o de problemas de crecimiento, sino, alternativamente, emplear el criterio de reunir los países que por su vecindad geográfica o por los vínculos realizados a través de tratados específicos (como es el caso de las agrupaciones subregionales) están llevados o pueden llevar a cabo entre ellos en el futuro procesos de integración más intensos, incorporados a su vez a procesos que abarquen la región en conjunto.

El modelo permite ver coherentemente los problemas de distintos tipos de políticas de desarrollo, de distintos sectores y de distintos países en el

/conjunto de

conjunto de la economía de toda la región. Desde este punto de vista se espera del modelo que sirva como esqueleto fundamental del análisis. Esto implica a su vez que este modelo no tiene porqué tener todas las variables que permitan realizar el análisis completo que se vaya a efectuar. Se trataría más bien de complementar el análisis que se pueda realizar a través del modelo con otros que se realicen paralelamente a él. No se esperaría que diera todo el detalle de análisis que pueda emplearse en el conjunto del trabajo, sino que proveyera un instrumento para considerar las grandes líneas de interrelación de distintas políticas y países entre sí. Por ejemplo, las hipótesis de exportación de países específicos al resto del área pueden verse a través del modelo a nivel regional para estudiar la compatibilidad entre el total de importaciones y exportaciones que los países del área esperan o desean realizarse entre sí.

Toda la información que exige un análisis de este tipo sólo puede ser, por su volumen, manejada a través del empleo de computadoras y mediante la utilización de algún modelo de esta clase. En realidad este proceso exige, por la experiencia obtenida hasta el presente, información que en algunos casos excede a aquella de que se dispone. A pesar de que se trató sistemáticamente de realizar un planteo realista de la información necesaria, diseñando el modelo en forma tal que pudiera ser empleado con el estado actual de disponibilidad de información, en algunos casos los datos empleados en las pruebas del modelo se elaboraron sobre la base de elementos de juicio parciales o deficientes; en tales circunstancias, no se puede dar validez plena a la información utilizada y por lo tanto a las conclusiones que resulten. Es un objetivo del modelo determinar también en qué casos las variables que se basan en información precaria deben investigarse a efectos de reemplazarla por otra más exacta y adecuada. Para eso, en el plan de trabajo de utilización del modelo se contempla el análisis de sensibilidad de las distintas variables con respecto a la variación de algunas de ellas. De acuerdo con los resultados obtenidos en aquellos casos en los cuales la sensibilidad sea considerable, se podrá diseñar un plan de investigación estadística específico.

/La versión

La versión del modelo que se presenta a continuación es fruto de un trabajo que incluyó aspectos conceptuales, computación y análisis de resultados. Se partió de una versión del modelo que trataba de adaptar el mismo al trabajo al que estaba dirigido, teniendo en cuenta las políticas que debían probarse y los criterios con los cuales debían realizarse dichas pruebas. Las corridas realizadas permitieron modificarlo a efectos de asegurar la compatibilidad de las distintas variables y relaciones funcionales que se incluían. Al mismo tiempo se fue mejorando la adaptabilidad del modelo a las necesidades del trabajo; se fueron explicitando ciertas variables con mayor detalle y asimismo la experiencia aconsejó la supresión de algunas relaciones funcionales y variables; en otros casos se cambió el tratamiento de algunos aspectos del problema. Por ejemplo, la conveniencia de tratar las exportaciones intrazonales en forma endógena, a efectos de considerar los aspectos de la integración en sus efectos sobre la economía de los distintos países y los efectos inducidos que el crecimiento de un país puede tener sobre otros, aconsejó que una parte del modelo fuera de resolución simultánea.

En los ejercicios realizados se efectuaron corridas que aseguraran que el mismo reproducía el año base como forma de comprobar la compatibilidad del conjunto de datos introducidos, la corrección de las relaciones funcionales y el funcionamiento del programa.

2. Descripción del trabajo efectuado

El trabajo efectuado con el modelo hasta el momento se puede clasificar en tres etapas.

La primera, que tuvo una duración de dos meses, culminó con la formulación matemática del mismo previa discusión y aclaración conceptual de las políticas que se iban a introducir explícitamente y el manejo que de ellas se iba a hacer.

La segunda etapa consistió en pasar el modelo a lenguaje de computación (Fortran) a los efectos de operarlo en la máquina IBM de la Universidad de Chile. Esta etapa tuvo una duración de poco menos de tres meses y en ella se contó con el asesoramiento de un programador profesional. A los efectos de realizar ejercicios que auxiliaran en este proceso la tarea

/se planteó

se planteó para tres países y siete sectores económicos. Al tiempo que se hacía esta tarea de programación se reunieron los datos necesarios para que el modelo pudiera funcionar. Hacia fines de diciembre de 1967, después de algunas pruebas numéricas efectuadas con el modelo, se llegó a la conclusión que las ecuaciones de inversión planteaban una inconsistencia con el resto de ecuaciones.

La tercera etapa del trabajo estuvo dedicada a generalizar el programa a los efectos de introducir, a voluntad, cualquier número de países y de sectores con la restricción de no exceder la capacidad de memoria que impone la máquina en uso. También se revisaron las ecuaciones de inversión que fueron reemplazadas provisoriamente por las que se encuentran actualmente. Se confeccionaron dos versiones del programa: una que sigue las líneas de la formulación que se hizo en la segunda etapa, en el cual para cada período de cómputo se requiere leer cada vez todos los datos; otro, en el cual se permite calcular los resultados del modelo, en todos los períodos que se quiera sin necesidad de que la máquina tenga que volver a leer los datos. La diferencia entre una y otra versión es el distinto uso que se hace de la capacidad de memoria de la máquina.

El resto del tiempo se dedicó a la recopilación de datos a los efectos de poder hacer pruebas con todos los países de América Latina agrupados de la manera que se detalla más adelante, y análisis de políticas.

/3. Tratamiento

3. Tratamiento de algunas variables del modelo

i) Las exportaciones a América Latina de bienes intermedios se las trata endógenamente al modelo, lo que obliga a establecer matrices de coeficientes de importación en bienes intermedios con una apertura por país de origen.

ii) Las exportaciones al resto del mundo de cada país latinoamericano se las consideró como variable exógena.

iii) El consumo privado se ha considerado hasta el momento como variable exógena a los efectos de simplificar momentáneamente el sistema de ecuaciones. Sin embargo, se hace necesario destacar que, a los efectos de analizar una política de empleo, se requiere que dicha variable tenga una componente que sea endógena al sistema.

iv) En lo concerniente a la inversión se consideró oportuno separar la inversión del gobierno de la inversión privada; y, dentro de esta última, cuantificar la inversión en vivienda como elemento separado de la inversión en plantas productivas (tanto los equipos como las construcciones asociadas).

La inversión en vivienda y la del gobierno (junto con las compras de bienes y servicios no personales del mismo) se las consideró variables exógenas mientras que la inversión en plantas productivas pareció apropiado considerarla como determinada por los requerimientos de producción necesaria para abastecer la demanda. En otros términos, a cierto ritmo de crecimiento han de corresponder ciertos requerimientos de capitalización.

v) A causa del tratamiento a que fue sometida la demanda final se deduce que la producción tiene que ser una variable endógena al sistema.

vi) La demanda de trabajo se calcula también endógenamente, en función del nivel de producción sectorial y de coeficientes de trabajo.

vii) Los coeficientes de trabajo se consideran como una variable de política que tiene que ver con la problemática del cambio tecnológico.

viii) La política de sustitución de importaciones se maneja a través de un doble juego de coeficientes que tiene el efecto, por un lado, de disminuir los coeficientes de importaciones y aumentar en la misma magnitud los coeficientes nacionales; y, por otro, de cambiar la dirección del comercio.

/ix) La política

ix) La política de redistribución de ingreso y de ampliación del mercado interno se efectúa a través de cambios en la estructura y niveles del consumo privado.

x) El modelo demográfico tiene por objeto estimar la población económicamente activa (PEA) que constituye la oferta de mano de obra que se contrasta con los requerimientos de la esfera productiva.

La necesidad de probar políticas de población (que se reflejan en cambios en las tasas de fecundidad, de mortalidad, de nupcialidad, y en las tasas de actividad) y de evaluar sus efectos en términos de la PEA obliga a distinguir los atributos de sexo y edad.

El comportamiento de las mujeres en cuanto a participación en la oferta de mano de obra varía según sea su estado civil, según su edad, el número de niños que tengan, el nivel de desarrollo existente, etc.

La fecundidad depende también de la edad, del lugar de residencia (urbano, rural) y del estado civil.

Sobre la base de estas consideraciones se decidió efectuar las distinciones mencionadas: sexo, edad, estado civil de las mujeres, lugar de residencia.

/4. El modelo

4. El modelo

El modelo está destinado a probar experimentalmente, en forma separada o conjunta, diversas políticas de desarrollo en relación con dos tipos de indicadores: la brecha de comercio y la brecha de mano de obra.

El conjunto de ecuaciones que se presentan se pueden clasificar en dos submodelos: uno demográfico y otro económico. Con referencia a este último se distingue separadamente a cada uno de los países del área y al resto del mundo en su conjunto. Además, la economía se dividió en sectores económicos. En virtud de que el submodelo económico es uno de resolución simultánea de ecuaciones se plantea la restricción a un límite máximo del número de países y de sectores económicos que se pueden tratar diferenciadamente a causa de la capacidad de memoria de la computadora que se utiliza para este trabajo. Este límite máximo es de siete sectores económicos y ocho países latinoamericanos, aunque existe la posibilidad de aumentar el número de sectores, si ello interesara a costa de reducir el número de países.

Claramente esto nos conduce a un problema de agregación, ya de sectores ya de países. A título de ejemplo se puede mencionar al menos dos tipos de agregación sectorial usada corrientemente: una que clasifica los sectores integrados verticalmente; otra, que elimina todo tipo de integración vertical, verbigracia la agregación del sector agropecuario con los de alimentos bebidas, tabaco y cuero versus el tratamiento separado de dichos sectores.

El modelo ofrece la posibilidad, si se desea, de hacer por ejemplo una discriminación detallada del sector industrial y agregar en uno o dos sectores el resto de la economía.

El tipo de agregación económica que se utilice es importante ya que al incorporar, al modelo, funciones de producción del tipo Leontief

/los cambios de

los cambios de la estructura interna de un sector produce cambios en la función agregada que, cuando se trata de proyecciones, puede influir bastante en las características de los resultados numéricos.

Con respecto a los países se pueden adoptar diversos criterios tales como agregarlos ya sea según su proximidad geográfica; o adoptando algún criterio de homogeneidad con respecto al grado de desarrollo relativo; o bien agruparlos de acuerdo a las tendencias que se manifiestan actualmente por parte de los países mismos.

A pesar de todo cabe la posibilidad de incorporar ad hoc un modelo de agregación con todos los sectores y países que se desee diferenciar; reducirlo a las dimensiones máximas permitidas por la capacidad de memoria de la máquina y entrar estos resultados como datos del modelo. Esto tendría la ventaja de permitir captar los cambios de las funciones de producción promedio sectorial y de los coeficientes medios que se utilizan ante el cambio de sus respectivos componentes.

i) Definiciones generales

a) Las variables monetarias están expresadas en dólares constantes de cada país del año base. Se utilizará un único tipo de cambio para cada país que se aplica uniformemente a todos los sectores económicos de modo que las tasas de crecimiento que se obtengan son las que corresponde al país en su propia moneda.

b) Se utilizan dos juegos de subíndices que distingue sector de la economía y país.

I, J son subíndices que indican los sectores económicos $I = 1, n$; $J = 1, n$

$k = 1, r$; $m = 1, r-1$; $k = r$ indica el resto del mundo. En lo que sigue $r-1 = p$

Los subíndices se colocan entre paréntesis a la derecha del nombre de la variable, separados entre sí por una coma de modo que el juego de subíndices que se encuentran a la izquierda de la misma indican el sector

/o país de

o país de origen mientras que los que se encuentran a la derecha indican al sector o país de destino.

El subíndice I indica sector de origen mientras que el k indica país de origen. Por otro lado, J corresponde al sector de destino y m indica el país de destino. Así, una variable expresada como X (Ik, Jm) indica que la magnitud X reconoce como sector económico de origen al I y de destino al J, que esa cantidad proviene del país k y se destina al m.

c) El subíndice x indica edad;
v indica zona urbana o rural
t indica período de tiempo

d) La letra Z antepuesta al nombre de cualquier variable indica la tasa de crecimiento del concepto que el nombre define.

ii) <u>Las ecuaciones del modelo</u>

Las ecuaciones del modelo son las siguientes:

1) QM (I, Jm) = QMI (I, Jm) * SI (I, m)

Los coeficientes técnicos importados en bienes intermedios QM son los iniciales (QMI), multiplicados por un factor, SI, de sustitución de importaciones en bienes intermedios, que se diferencia por sector económico de origen y se aplica para todos los destinos de un mismo país.

2) QMA (Ik, Jm) = QM (I, Jm) * A (Ik, m)

Los coeficientes A indican la dirección de comercio de bienes intermedios. Por ejemplo: si A (15,4) = 0.9 indica que en el sector económico 1, el país 4 importa del país 5 el 90% del total de importaciónes de bienes intermedios.

Se cumple la siguiente condición: $\underset{k=1}{\text{SUMA}}$ A (Ik, m) = 1

La multiplicación de los coeficientes QM por los de A como resultado coeficientes de insumos técnicos importados según el área geográfica de donde provienen

3) QN (I, Jm) = QT (I, Jm) - QM (I, Jm)

/Los coeficientes

Los coeficientes técnicos nacionales (QN) surgen por diferencia entre los totales (QT) y los importados (QM).

Las ecuaciones (1) a (3) se pueden visualizar con los siguientes cuadros para el caso particular de 7 sectores económicos y tres países de América Latina.

Cuadro 1: Coeficientes QMI (I, Jm)

País de destino o país importador m	1			2			3			...
Sector de destino J / Sector de origen I	1	...	7	1	...	7	1	...	7	
1	QMI(1,11)	...	QMI(1,71)					•		•
2	•		•					•		•
3	•		•	QMI(I, J2)			QMI(I, J3)			•
•	•		•	•				•		•
•	•		•	•				•		•
•	•		•	•				•		•
7	•		•	•				•		•

/En términos

En términos de la matriz de insumo-producto el cuadro 1 representa los coeficientes técnicos de importación de cada país ubicados uno a continuación del otro. El cuadro de coeficientes técnicos totales QT y el de los de origen nacional QN tienen forma similar al recien presentado de QMI.

La ecuación 1 representa la operación de sustituir bienes importados por su valor equivalente en bienes de origen nacional para lo cual a cada fila de un país dado del cuadro anterior se le aplica un factor SI (I, m) menor que uno, que modifica los coeficientes técnicos nacionales tal como lo muestra la ecuación 3; de tal modo, los coeficientes técnicos totales (QT (I, Jm)) se mantienen inalterados.

La sustitución que se efectúa con SI (I, m) puede considerarse como directa en el sentido de que el efecto final del proceso de sustitución depende también de las repercusiones indirectas.

Para un país dado el cuadro de valores de SI (I, m) tiene la siguiente forma, en el ejemplo que estamos considerando:

Cuadro 2. Coeficientes SI (I, m) de sustitución de importaciones en bienes intermedios

Sector de origen I	País en que se realiza la sustitución (m)
1	SI (1, m)
2	SI (2, m)
•	•
•	•
7	SI (7, m)

En caso de que la sustitución no sea recomendable ó posible en algunos sectores SI (I, m) mantiene el valor 1.0.

La ecuación 2 despliega el cuadro de QMI (I, Jm) (ó QM(I, Jm), dependiendo del período que se considere) de modo que distribuye cada coeficiente según el país de origen.

/Así, por ejemplo,

Así, por ejemplo, para todos y cada uno de los países, QMI(I, J1) que era un cuadro de 7 x 7 casillas (en el caso particular de siete sectores que estamos tratando) al considerarse k orígenes geográficos pasa a ser un cuadro de 7k x 7 casillas como sigue:

Cuadro 3

Coeficientes QMA (Ik, J1) de coeficientes de importaciones de bienes intermedios según origen geográfico

País de origen K	País de destino o país importador / Sector de destino J / Sector de origen I	País 1			...
		1	.....	7	...
1	1	QMA (11,11)	.....	QMA (11,71)	
	⋮	⋮		⋮	
	7	QMA (71,11)	.....	QMA (71,71)	
2	1 ⋮ 7	QMA (12, J1)			
⋮	⋮				

/La operación de

La operación de apertura por área geográfica se efectúa con un juego de coeficientes A (Ik, m), de orden 7k x 1 para un país pues si bien de cada fila original de coeficientes importados deben surgir k filas, una para cada origen, a todas las columnas a lo largo de cada fila se le aplica el mismo coeficiente sobre la base del supuesto de homogeneidad de los bienes dentro de un sector. Este criterio se adoptó con el objeto de restringir la necesidad de información.

Así como los factores de sustitución de importaciones (SI) permiten introducir en el modelo la alternativa de que un país importe o se abastezca internamente, los coeficientes A (Ik, m) permiten introducir la opción de producir ya sea en la región integrada o bien importar desde el resto del mundo. Además, permite discriminar los efectos de distintas localizaciones dentro de la región.

Entre los coeficientes A (Ik, m) y los SI (I, m) existen relaciones que se pueden explicar en algunos casos en forma bastante clara ya que si un país es abastecedor de la región implica que su dependencia del resto del mundo, en ese sector, no puede ser muy alta. Esto es válido en la hipótesis de que dentro de un sector se producen bienes homogéneos. En la medida que esta hipótesis no sea correcta se tiene que dejar de lado la relación mencionada.

4) QC (I, m) = QCI (I, m) * SC (I, m)

Los coeficientes de bienes de consumo privado importados iniciales definidos con respecto al consumo privado total (nacional más importado) (QCI), multiplicados por el factor de sustitución de importaciones en bienes de consumo (SC) da como resultado los nuevos coeficientes de importación de bienes de consumo. La operatoria en esta ecuación es similar a la descripción hecha para la ecuación (1).

5) QCB (Ik, m) = QC (I, m) * B (Ik, m)

Los coeficientes B indican la dirección de comercio en bienes de consumo de manera análoga a lo expresado para A. También se cumple que

$$\underset{k=1}{\overset{r}{\text{SUMA}}} B (Ik, m) = 1$$

/Multiplicando B

Multiplicando B por los coeficientes de consumo importado se obtienen las proporciones según el área geográfica de donde provienen.

6) $QK(I, m) = QKI(I, m) * SK(I, m)$

Al igual que en la ecuación (4) SK es el factor de sustitución de importaciones de bienes de capital y QKI las proporciones de bienes de capital importados en un período, con respecto a la inversión total según sector económico de origen.

7) $QKD(Ik, m) = QK(I, m) * E(Ik, m)$

Los coeficientes E operan del mismo modo y tienen significación similar a la expresada para los coeficientes A y B anteriores.

E despliega por origen geográfico los coeficientes de importación de bienes de capital.

8) $PROD(Ik) = \underset{J=1}{\overset{n}{SUMA}} (QN(Ik, J) * PROD(Jk)) + INVN(Ik) + EX(Ik) + EXRM(Ik) + GOB(Ik) + CN(Ik)$

La producción sectorial de origen nacional (PROD) es igual a la demanda de bienes intermedios ($\underset{J=1}{\overset{n}{SUMA}}(QN(Ik, J) * PROD(Jk))$, más la demanda de bienes finales.

INVN es la inversión de origen nacional del sector privado. Incluye los equipos y construcciones asociadas a los mismos. EX son las exportaciones a América Latina. EXRM son las exportaciones al resto del mundo, excluído los países de América Latina. CN es el consumo privado de origen nacional. GOB los gastos del gobierno tanto en consumo como en inversión excluida las de las empresas públicas que se encuentran en el sector privado. VIV son los gastos destinados a la construcción de vivienda.

Las ecuaciones (9) y (10) siguientes se refieren a la formación de capital. Conviene decir algunas palabras a este respecto a los efectos de mostrar la lógica del cálculo:

i) En primer lugar se separa la inversión en vivienda. Las "nuevas" viviendas que se construyen se calcula exógenamente según la ecuación (15).

/La reposición de

La reposición de la vivienda existente se calcula en función del stock de capital en vivienda según la siguiente expresión.

9a) REPOVIV(k,t) = BETA(k) * (CAPVIV(k,t-1) + VIV(k,t))

donde BETA es la tasa a la cual se amortiza el capital en vivienda (CAPVIV + VIV). El producto da como resultado la reposición en vivienda (REPOVIV).

En la ecuación 9a) no se hace distingo del sector de origen porque se supone que el sector "construcción" se encuentra discriminado.

ii) La inversión del sector empresarial privado (incluído las empresas del gobierno), tanto en equipo como en las construcciones asociadas al mismo se calcula por dos vías: una, con referencia a la amortización del stock de capital reproductivo existente; otra, los "nuevos equipos y construcciones" que representan un aumento de la capacidad de producción.

9b) REPOPRO(Jk, t) = (ALFA(Jk) * (INVPRO(Jk, t) + CAPPRO(Jk, t-1))

Con esta expresión se calcula la reposición del capital reproductivo por sector de destino (REPOPRO) donde ALFA es la tasa de amortización, INVPRO es la inversión nueva reproducible y CAPPRO es el stock de capital existente.

9c) INVPRO(Jk, t) = ((PROFUT(Jk,t + a(J)) - PROPOT(Jk,t))
SUPCERO * CAPO(Jk)/a(J))

La inversión productiva, por sector de destino, (INVPRO), es igual a la diferencia entre la producción futura (PROFUT) y la producción potencial (PROPOT) que existe en la actualidad multiplicada por la relación capital-producción (CAPO). Se divide por el número de períodos (a), que se utiliza para obtener la producción futura, a fin de obtener una cifra a nivel anual.

Se supone que el sector privado hace una proyección de la producción que deberá abastecer al cabo de cierto período de tiempo (a) asociado al período de gestación de la inversión; y, lo compara con la producción potencial de que dispone. Si la diferencia es

/positiva tendrá

positiva tendrá que hacer nuevas inversiones. Si la diferencia es negativa no será necesario hacer nuevas inversiones; lo cual, se indica con SUPCERO ("supremo cero").

9d) $PROFUT(Jk,t + a(J)) = PROD(Jk,t-1) * (1 + ZPRO(Jk,t))^{a}$

La producción futura es la producción del período anterior (PROD) proyectada con la tasa de crecimiento de la producción.

9e) $PROPOT(Jk,t) = PROD(Jk,t-1) * (1 + GAMA(Jk,t))$

La producción potencial es la producción del período anterior aumentada en un factor GAMA de capacidad no-utilizada.

9f) $INVP\ (Ik,t) = W(Ik) * \underset{J}{SUMA}(INVPRO(Jk,t) + REPOPRO(Jk,t))$

La inversión productiva por sector de origen es la suma de la nueva inversión y de la reposición distribuida por sector de origen con el prorrateador W.

9) $INV(Ik) = INVP\ (Ik) + REPOVIV(Ik) + VIV(Ik)$

La inversión es la suma de los nuevos equipos y la reposición del mismo (INVP) más la construcción de nuevas viviendas (VIV) y la reposición del stock existente de viviendas viejas.

10) $INVN(Ik) = (1-QK\ (Ik)) * INVP(Ik) + REPOVIV(Ik) + VIV(Ik)$

La inversión nacional es la demanda a los sectores nacionales (1-QKI(Ik) * INVP(Ik)) más la vivienda que se supone no importa productos terminados sino sólo bienes intermedios.

11) $CN(Ik) = (1 - QC(Ik)) * CT(Ik)$

El consumo nacional CN surge por diferencia entre el consumo total (CT) y el realizado en bienes de origen importado (QC(Ik) * CT(Ik))

12) $$EX(Ik) = \underset{J=1}{\overset{p}{SUMA}}\ \underset{m=1}{\overset{p}{SUMA}}\ (QMA(Ik, Jm) * PROD(Jm) + \underset{m=1}{\overset{p}{SUMA}}\ QCB(Ik,m) * CT(I,m) + \underset{m=1}{\overset{p}{SUMA}}\ QKD(Ik,m) * INVP(I,m)$$

Las exportaciones a América Latina de un país k en bienes de origen I (EX), son las exportaciones de bienes intermedios, de bienes de consumo y de

/bienes de capital.

bienes de capital.

13) $EXRM(Ik) = EXRMI(Ik)*(1 + ZEX(Ik))^{N5}$

14) $GOB(Ik) = GOBI(k)*(1 + ZGOB(Ik))^{N5}$

15) $VIV(Ik) = VIVI(Ik)*(1 + ZIV(Ik))^{N5}$

Las exportaciones al resto del mundo EXRM, los gastos del gobierno GOB y la inversión en "nuevas" vivienda (VIV) se calculan aplicando al valor inicial una tasa de crecimiento que se designa anteponiendo una Z al nombre de la variable. N5 es el número de períodos que se utilizan para hacer la proyección.

16) $TRA(Ik) = T(Ik) * PROD(Ik)$

Los valores de producción multiplicados por el coeficiente de trabajo T(Ik) permite calcular el número de personas requeridas para ese nivel de producción.

17) $TRAF(Ik) = TF(Ik) * TRA(Ik)$

La demanda de trabajo femenino (TRAF) es una proporción (TF) de la demanda de trabajo total.

18) $TRAM(Ik) = (1 - TF(Ik)) * TRA(Ik)$

La demanda de trabajo masculino (TRAM) es la diferencia entre la demanda total y la femenina.

19) $TRAME(Ik) = TME(Ik) * TRAM(Ik)$

20) $TRAMO(Ik) = (1 - TME(Ik)) * TRAM(Ik)$

La demanda de empleados-hombres (TRAME) se calcula como una proporción (TME) de la demanda de trabajo masculino. La diferencia (TRAMO) constituye la demanda de obreros. Hasta el momento no se ha efectuado separación entre obreros calificados y no-calificados; pero, en virtud de que dichas categorías son importantes más adelante se efectuará esa separación.

21) $TRAFE(Ik) = TFE(Ik) * TRAF(Ik)$

22) $TRAFO(Ik) = (1 - TFE(Ik)) * TRAF(Ik)$

/Al igual que en

Al igual que en las ecuaciones (19) y (20) se calcula la demanda de mujeres para cubrir puestos administrativos (TRAFE) y por diferencia surge la demanda para otros puestos (TRAFO).

23) $IM(I, m) = \sum_{J=1}^{n} \sum_{k=1}^{p} (QMA(Ik, Jm) * PROD(Jm)) + \sum_{k=1}^{p} QCB(Ik,m) *$

$*CT(I,m) + \sum_{k=1}^{p} QKD(Ik, m) * INVP(I,m)$

Las importaciones del país m provenientes de América Latina (IM) son las de bienes intermedios, las de bienes de consumo y las de capital.

24) $IMRM(I, m) = \sum_{J=1}^{n} QMA(I4, Jm) * PROD(Jm) + QCB(I4, m) * CT(I, m) +$

$+ QKD(I4, m) * INVP(I,m)$

Las importaciones compradas al resto del mundo (IMRM) tienen operatoria análoga a la de la ecuación (23)

25) $SAL(k) = \sum_{I=1}^{n} (EX(Ik) - IM(Ik))$

El saldo de comercio con América Latina de un país k (SAL(k)) surge por diferencia entre las exportaciones y las importaciones definidas por las ecuaciones (12) y (23).

26) $SRM(k) = \sum_{I=1}^{n} (EXRM(Ik) - IMRM(Ik))$

El saldo de comercio con el resto del mundo (SRM(k)) tiene igual operatoria que la de la ecuación (25).

El saldo total de comercio se calcula en la ecuación (27).

27) $STO(k) = SAL(k) + SRM(k)$

28) $DES(k) = \sum_{I=1}^{n} TRA(Ik) + TRAGOB(k) - OFMAO(k)$

La desocupación abierta (DES) en el país k surge por diferencia entre la demanda de mano de obra (TRA) en el sector privado y en el sector gobierno (TRAGOB), y la oferta de mano de obra total (OFMAO).

No se ha incorporado, aún, el cálculo de la desocupación disfrazada que se deja para más adelante.

/29) POT(k,t)

29) $POT(k,t) = POF(k, t) + POM(k, t)$

La población total del país k en el período t (POT(k,t) surge por suma de la población femenina (POF) y la población masculina (POM).

30) $POF(k, t) = \underset{v=1}{\overset{2}{SUMA}} POF(vk, t)$

La población femenina de un país k resulta de sumar las que se encuentran ubicadas en las zonas urbanas (v=1) y las radicadas en zonas rurales (v=2).

31) $POF(vk, t) = POFCA(vk, t) + POFSO(vk, t)$

La población femenina clasificada por el atributo de urbano y rural se obtiene agregando a las casadas las mujeres no casadas.

La definición de mujeres casadas se vincula con la fecundidad, por tal motivo se designa como "casada" al conjunto de mujeres unidas, por vínculo legal o no. Para propósitos prácticos, de utilización de las informaciones censales, son "casadas" tanto las enumeradas en este estado conyugal como las "unidas". Esta simplificación, para propósitos prácticos no significa que se acepte que en todos los casos (países) el comportamiento de las mujeres casadas en cuanto a la fecundidad sea igual al de las mujeres unidas.

32) $POFCA(vk, t) = \underset{x=0}{\overset{100}{SUMA}} POFCA(x, vk, t)$

El total de casadas surge por suma de las edades (x) de las mismas.

33) $$POFCA(x, vk, t) = (1-RIF(x-1,vk,t))*POFCA(x-1,vk,t-1) + NU(x-1,vk, t) * (1-RIF(x-1, vk, t) * POFSO(x-1, vk, t-1) + POFCASM(x, vk, t) + \underset{v1}{DELTA}\ POFCAIN\ (x, k, t) - \underset{v2}{DELTA}\ POFCAIN\ (x, k, t)$$

El total de mujeres casadas por edad x, según zona de residencia v en el país k en el período t son las que había en el período anterior y que tenían un año menos de edad, menos el total de esas mujeres que muere.

/RIF es la tasa

RIF es la tasa de mortalidad de las mujeres según edad, país y zona de residencia.

Se agregan las mujeres solteras que se casan (NU es la tasa de nupcialidad) previa deducción de las solteras que mueren. A todo lo anterior se agrega el saldo migratorio de mujeres casadas del país con América Latina (POFCASM).

Dado que se calculan por separado las mujeres residentes en las zonas urbanas y rurales, se agrega o se resta, según el caso, la migración de casadas del campo a la ciudad (POFCAIN).

DELTA es un coeficiente que toma valores cero o uno. Cuando se trata de zonas urbanas (v=1), $DELTA_{v1} = 1$ y $DELTA_{v2} = 0$.

Cuando se calcula el número de mujeres de zonas rurales, v=2, $DELTA_{v1} = 0$ y $DELTA_{v2} = 1$.

La fórmula considera sólo movimientos del campo a la ciudad pero no en sentido contrario.

34) $$POFSO(vk,t) = \underset{x=0}{\overset{100}{SUMA}} POFSO(x,vk,t)$$

El total de solteras clasificadas por urbano-rural y país se obtiene sumando a través de las edades x.

35) $$POFSO(x,vk,t) = (1-NU(x-1,vk,t)) * (1-RIF(x-1,vk,t)) * POFSO(x-1,vk,t-1) + POFSOSM(x,vk,t) + DELTA_{v1}\ POFSOIN(x,k,t) - DELTA_{v2}\ POFSOIN(x,k,t) + POFSONA(o,vk,t)$$

Las solteras de este período son las supervivientes del período anterior y que no se casan, más el saldo migratorio de solteras en relación con América Latina (POFSOSM) y la migración del campo a la ciudad (POFSOIN).

Los coeficientes DELTA tienen el mismo significado y operan del mismo modo lo ya dicho con respecto a la ecuación (33). Se agrega también los

/sobrevivientes de

sobrevivientes de los nacimientos femeninos (POFSONA) ocurridos entre t-1 y t

36) $$POFSONA(o,vk,t) = \underset{x=0}{\overset{100}{SUMA}}(R(x,vk,t) * B(x,vk,t) * POFCA(x,vk,t)$$

El total de nacimientos femeninos (POFSONA) (que corresponde a la población soltera de edad cero) resulta de aplicar tasas de fecundidad por edades (B) a la población femenina casada. El coeficiente R es la proporción de mujeres que nacen en los nacimientos totales.

37) $$POFSOIN(x,k,t,) = R1A(x,k,t,) * (\underset{l=3}{\overset{6}{SUMA}} TRA(Ik) - \underset{x=0}{\overset{100}{SUMA}} POFTRA(x,lk,t-1) + POMTRA(x,lk,t-1)) SUPCERO + R2A(x,k,t,)*(ZPRODI(k,t)- ZPROD(lk,t)) SUPCERO + R3A(x,k,t,) * \underset{x=0}{\overset{100}{SUMA}} (POFTRA(x,2k,t-1) + POMTRA(x,2k,t-1)) - TRA(lk,t)) SUPCERO + AUTONOMO$$

Esta ecuación es por ahora muy tentativa. Se la escribe sólo con fines de discusión y mientras tanto, a los efectos de cálculo en el modelo, opera sólo el factor AUTONOMO. La ecuación dice que la migración de mujeres solteras del campo a la ciudad (POFSOIN) depende de tres factores: a) del exceso de demanda de mano de obra de la ciudad; b) de los diferenciales de crecimiento de la producción industrial en comparación con el crecimiento de la producción agropecuaria; y, c) de la diferencia entre la población dispuesta a trabajar en el campo y la demanda de trabajadores de esa misma área.

R1A, R2A y R3A son coeficientes que multiplicados por las variables explicativas permiten calcular la población femenina que emigra de áreas rurales. Cada variable explicativa termina con SUPCERO, que significa "supremo cero". Desde el punto de vista operativo esto significa que si el cálculo de las diferencias establecidas da como resultado un número negativo, tal diferencia se hace valer cero y entonces el factor en cuestión se anula y por lo tanto ese término no tiene influencia en el cómputo.

/$\underset{l=3}{\overset{6}{SUMA}}$ TRA(Ik) es la

$\underset{I=3}{\overset{6}{\text{SUMA}}}$ TRA (Ik) es la demanda de trabajo en el sector industrial (sectores 3 a 6) y $\underset{x=0}{\overset{100}{\text{SUMA}}}$ (POFTRA(x,1k,t-1) + POMTRA (x,1k,t-1)) reune al total de población femenina y masculina de áreas urbanas dispuesta a trabajar. La diferencia entre ambas magnitudes mide el exceso de demanda en zonas urbanas.

Si la diferencia de que habláramos es positiva, de alguna manera ha de implicar salarios más altos en la ciudad en comparación con el campo, lo cual induce la salida de gente del mismo. En el caso de que esa diferencia sea negativa, este término explicativo se hace cero, ZPRODI es la tasa de crecimiento del sector industrial.

38) ZPRODI(k,t) = ($\underset{I=3}{\overset{6}{\text{SUMA}}}$ PROD(Ik,t) - $\underset{I=3}{\overset{6}{\text{SUMA}}}$ PROD(Ik,t-1))/$\underset{I=3}{\overset{6}{\text{SUMA}}}$ PROD(Ik,t-1)

39) ZPROD(1k,t) = PROD(1k,t) - PROD(1k,t-1))/PROD(1k,t-1)

La diferencia entre ambas magnitudes (ecuaciones (38) y (39) cuantificaría el proceso de industrialización. Si éste existe traerá consigo un proceso de urbanización que constituiría de por sí un atractivo para emigrar. En el caso de que la diferencia sea negativa, éste término no actúa.

$\underset{x=0}{\overset{100}{\text{SUMA}}}$(POFTRA(x,2k,t-1) + POMTRA(x,2k,t-1)) es la oferta de mano de obra en el área rural y TRA(1k,t) es la demanda de mano de obra en el sector agrícola. La diferencia entre ambas magnitudes se considera un indicador de la capacidad del campo para absorber mano de obra. Si la misma es positiva se interpreta como un exceso de oferta, lo cual induciría la salida hacia la ciudad. Si la diferencia es negativa, este factor se anula.

40) POFCAIN (x,t) = POMCAIN (x,t) * RA(x,t) + POFCAVIIN (x,t)

El número de mujeres casadas que va del campo a la ciudad es igual al número de hombres casados que emigran. Como no necesariamente la edad de los hombres casados ha de ser igual a la de sus mujeres, el factor RA introduce esta corrección. Se agrega, además, las casadas que emigran en estado de viudez (POFCAVIIN). El cálculo de la población masculina casada que emigra del campo a la ciudad (POMCAIN) se efectúa en la ecuación (46).

/41) POM(k,t)

41) $POM(k, t) = \underset{v=1}{\overset{2}{SUMA}} POM(vk, t)$

El total de hombres (POM) se obtiene por suma de los que están ubicados en zonas urbanas y rurales.

42) $POM(vk, t) = \underset{x=0}{\overset{100}{SUMA}} POM(x,vk,t)$

El total de hombres clasificados por área de residencia se obtiene por suma en la distribución por edades.

43) $POM(x,vk,t) = (1 - R1M(x-1, vk, t)) * POM(x-1,vk,t-1) + POMNA(o,vk,t) + POMSM(x,vk,t) + \underset{v1}{DELTA} POMIN(x,k,t) - \underset{v2}{DELTA} POMIN(x,k,t)$

Esta ecuación tiene significación similar a la ya dada para la ecuación (33). R1M es la tasa de mortalidad de los hombres; POMSM es el saldo migratorio de hombres con América Latina; POMIN son los hombres que emigran del campo a la ciudad. Los coeficientes DELTA tienen el significado que ya comentáramos. Se agrega también los nacimientos masculinos (POMNA)que se asignan a la edad cero.

44) $POMNA(0,vk,t) = \underset{x=0}{\overset{100}{SUMA}} (B(x,vk,t) * POFCA(x,vk,t) * (1 - R(x,vk,t))$

La diferencia entre los nacimientos totales y los femeninos son los nacimientos masculinos (ver ecuación 36).

45) $POMIN(x,k,t) = R4A(x,k,t) * (\underset{I=3}{\overset{6}{SUMA}} TRA(Ik) - \underset{x=0}{\overset{100}{SUMA}}(POFTRA(x,lk,t-1) POMTRA(x,lk,t-1)) SUPCERO + R5A(x,k,t) * (ZPRODI(k,t) - ZPROD(lk,t)) SUPCERO + R6A(x,k,t)*(\underset{x=0}{\overset{100}{SUMA}}(POFTRA(x,2k,t-1) + POMTRA(x, 2k, t-1)) - TRA(lk, t)) SUPCERO$

La explicación de esta ecuación que intenta explicar la migración de hombres del campo a la ciudad es similar, con el correspondiente cambio de nombres, a la ya dada para la migración de mujeres solteras (fórmula 37).

/46) POMCAIN = R5A

46) POMCAIN = R5A(x, k, t) * POMIN(x, k, t)

Los hombres casados (POMCAIN) que se desplazan del campo a la ciudad es una cierta proporción (R5A) del total de inmigrantes (POMIN).

47) $$POFTRA(x, k, t) = \underset{v=1}{\overset{2}{SUMA}} (POFCA(x, vk, t) * TAFCA(x, vk, t)) + \underset{v=1}{\overset{2}{SUMA}} (POFSO(x,vk,t) * TAFSO(x,vk,t))$$

La población femenina dispuesta a trabajar (POFTRA) se obtiene aplicando tasas de actividad diferenciales para casadas (TAFCA) y para solteras (TAFSO) que varían de acuerdo al grado de desarrollo e intensidad del mismo.

48) $$POMTRA(x, k, t) = \underset{v=1}{\overset{2}{SUMA}} (POM(x, vk, t) * TAM (x, vk, t))$$

La población masculina dispuesta a trabajar surge por aplicación de tasas de actividad (TAM) al total de población masculina.

49) $$OFMAO(k,t) = \underset{v=0}{\overset{100}{SUMA}} (POFTRA(x, k, t) + POMTRA(x, k, t))$$

La oferta de mano de obra (OFMAO) es la suma por las edades de las mujeres y hombres dispuestos a trabajar.

5. La operatoria del modelo

Lo primero que se computa son los coeficientes de importaciones después de la sustitución, ecuaciones (1), (4) y (6). A partir de esos resultados se procede a la apertura de dichos coeficientes por área geográfica, ecuaciones (2), (5) y (7).

A partir de los coeficientes totales de la matriz de insumo producto y de la matriz total de coeficientes importados en bienes intermedios después de la sustitución se deduce la matriz de coeficientes nacionales: ecuación (3).

Las ecuaciones (8) y (12) determinan un sistema de resolución simultánea. El programa calcula esta matriz, la invierte y le aplica la demanda final (ecuaciones (10), (11), (13) a (15) obteniéndose endógenamente los valores de producción, dato a partir del cual se obtiene el resto de resultados que interesa calcular. El modelo demográfico tiene por objeto calcular la población económicamente activa y se comienza a operar después que se han efectuado los cálculos del modelo económico.

6. Próximos pasos

Habiéndose dado por cumplida la etapa de elaboración del modelo en sí, se trabaja en la actualidad en la aplicación del mismo para el análisis de variantes de política. Para eso se están aplicando al modelo datos correspondientes al conjunto de América Latina, clasificando la región en cinco grupos de países. Paralelamente a la elaboración de estas alternativas y a la realización de corridas del modelo para analizarlas, se considera conveniente encarar algunos problemas vinculados con el modelo en sí, de los cuales se enuncian algunos a continuación.

i) La clasificación de sectores productivos con que se está trabajando en la actualidad, si bien es útil para el análisis de algunos aspectos del problema, no es lo suficientemente detallada como para permitir llegar a conclusiones que tengan un significado suficientemente claro. Por ejemplo, el actual sector 1 es una mezcla de manufactura con producción agropecuaria; un cambio de estructura interna de este gran agregado hace cambiar las funciones de producción y los efectos que esto puede tener sobre la ocupación serán distintos según sea la magnitud de tal cambio. El mismo tipo de

/consideración se

consideración se hace extensible al resto de sectores. Con tal motivo se piensa encarar un submodelo que partiendo de los datos de la clasificación CIIU a nivel de dos dígitos, la transforme en los sectores del modelo. Para ello se procedería del siguiente modo. Se proyectaría la estructura intrasectorial de producción pensándola como la estructura que se quiere alcanzar y se la utilizará como ponderadores de las funciones de producción para efectuar la agregación de los rubros de la clasificación CIIU que componen el sector. Con este agregado se entra al modelo y se calculan las producciones que luego se discriminan intrasectorialmente con la estructura que se dio al comienzo. En el cuadro 1 se puede visualizar el sistema de clasificación que se piensa usar. Partiendo de la CIIU se llegaría a los sectores del modelo. Una vez calculadas las producciones del modelo se volvería a la apertura según CIIU y una vez llegado a ésta se reagruparía la industria en los tipos I, II y III que se especifican en el cuadro.

ii) Se hace necesario contemplar la incorporación de la distribución del ingreso a los efectos de poder probar tipos de política vinculadas con la misma. Se considera que puede tratar de separarse los establecimientos productivos en grandes, medianos y pequeños; a su vez, podría ser útil separar los grandes en aquellos de empresas nacionales y los de empresas extranjeras.

iii) Se considera conveniente incorporar explícitamente el problema de la ocupación según el tratamiento que se le dio en capítulos anteriores. Para ello se podrá considerar separadamente el fondo inicial de desocupación y de subocupación estructural de que se parte, y la incorporación anual de mano de obra activa al mercado, teniendo en cuenta aquella parte de esta incorporación que se usa productivamente y la que va a engresar la desocupación estructural.

iv) Se consideraría útil tomar en cuenta que sin perjuicio que una parte del consumo sea exógeno, otra pueda ser endógena. Esto podría ser útil por ejemplo, en relación con las pruebas de políticas que estén destinadas a dar mayor ocupación a sectores marginales, a través de ello darles mayor ingreso y que este mayor ingreso induzca a su vez un incremento del consumo que tenga efectos sobre las demás variables económicas. Se podría considerar entonces si es más conveniente tomar todo el consumo conjuntamente como variable endógena o si es más apropiado separarlo en un componente exógeno y uno endógeno.

/Cuadro 1

Cuadro 1

SISTEMA DE CLASIFICACION

Sectores del modelo		Clasificación CIIU	
1. Agropecuaria, alimentos, carne, tabaco, bebidas		01	Agricultura y ganadería
		02	Silvicultura
		03	Caza
		04	Pesca
	I	20	Alimentos
	I	21	Bebidas
	I	22	Tabaco
2. Extractivas, combustibles, electricidad		11	Minería carbón
		12	Minería metálica
		13	Petróleo crudo y gas natural
		14	Canteras, arcillas y arena
	II	32	Derivados de petróleo y carbón
		51	Energía, gas, luz, vapor, electricidad térmica e hidroeléctrica
3. Textiles, confecciones, madera, imprenta	I	23	Textiles
	I	24	Confecciones y calzado
	I	25	Madera y corcho
	I	26	Muebles
	I	28	Imprenta y publicaciones
	I	29	Curtiembre y cueros
4. Papel, química, caucho	II	27	Pulpa y papel
	I	30	Manufactura de caucho
	II	31	Química
5. Piedras, vidrio, construcción		19	Extracción de sal y minería no metálica
	II	33	Vidrios y manufacturas no metálicas
		40	Construcción
6. Metales, siderurgia, mecánica	III	341	Siderurgia
	III	342	Metalurgia no ferrosa
	III	35	Manufactura metálica
	III	36	Maquinaria
	III	37	Maquinaria eléctrica
	III	38	Equipo de transporte
7. Otras industrias, comercio, servicios	III	39	Manufacturas diversas
		60	Comercio
		70	Transporte y comunicaciones
		80	Gobierno y educación
			Organizaciones religiosas, servicios
			Servicio doméstico
			Hotel

I Industria típicamente productiva de bienes de consumo no duradero
II Industria productora de bienes intermedios
III Industria productora de bienes duraderos de consumo y capital

ANEXO ESTADISTICO GENERAL

El presente anexo estadístico recoge las principales series estadísticas utilizadas en el documento preparado por el ILPES y CELADE (INST/S.3/L.3) para el Seminario sobre Estudios de Integración.

El orden de los cuadros corresponde al de los capítulos que forman este estudio y dentro de ellos se ha procurado mantener la secuencia desarrollada en el texto, a pesar de que se han numeradó de manera seguida.

En todos los cuadros se indica la procedencia de esa información estadística que en algunos casos es preliminar y sujeta a modificaciones sustanciales ulteriores.

Cuadro A-1

AMERICA LATINA a/: EXPORTACIONES POR SECTOR DE ORIGEN EN RELACION AL TOTAL DE EXPORTACIONES DE BIENES EN 1950

(Porcentajes)

Código	Sector (clasificación CIIU)	Argentina	Bolivia	Brasil	Colombia	Costa Rica	Chile	Ecuador	El Salvador	México	Nicaragua	Panamá	Paraguay	Perú	Rep. Dominicana	Uruguay	Venezuela
01	Agricultura y ganadería	39	1	20	4	38	8	15	2	5	13	55	7	40	10	61	1
02	Silvicultura	-	1	5	-	1	3	2	1	2	4	4	27	1	1	-	-
03	Caza	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-
04	Pesca	-	-	-	-	-	-	-	-	10	-	3	-	1	-	-	-
11	Minería de carbón	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
12	Minería metálica	-	80	1	-	-	5	-	1	4	-	-	-	11	-	-	-
13	Petróleo crudo y gas natural	-	-	-	17	-	1	-	-	4	-	-	-	5	-	-	82
14	Canteras, arcillas y arenas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
19	Extracción de sal de roca y minerales no metálicos	-	-	-	-	-	25	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
20	Manufacturas alimenticias	37	1	70	79	60	2	82	90	14	70	21	22	19	89	28	2
21	Bebidas	-	-	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
22	Manufacturas de tabaco	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
23	Textiles	8	-	2	-	-	1	-	4	28	7	14	20	1	-	4	-
24	Confecciones y calzado	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	1	-	-	-	1	-
25	Madera y corcho	-	-	-	-	1	-	1	-	-	4	1	-	-	-	-	-
26	Muebles	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
27	Pulpa y papel	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
28	Imprentas y publicaciones	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
29	Curtiembres y cueros	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-
30	Manufacturas de caucho	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
31	Productos químicos	15	-	2	-	-	1	-	1	2	-	-	19	1	-	5	-
32	Derivados de petróleo y de carbón	-	-	-	-	-	-	-	-	3	-	-	-	8	-	-	15
33	Vidrio y manufacturas de minerales no metálicos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-
34	Industrias metálicas básicas	-	17	-	-	-	51	-	-	27	1	-	-	13	-	-	-
35	Productos metálicos	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
36	Maquinaria excluyendo la eléctrica	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
37	Maquinaria eléctrica	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
38	Equipo de transporte	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
39	Otras manufacturas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4-9	Otros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	-	-	-	-
	Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Cifras elaboradas por el ILPES, en base a datos oficiales (Anuario de Comercio Exterior) recopilados por la división de estadísticas de CEPAL.

Nota: Obsérvese que en los cuadros siguientes de exportaciones se ha utilizado la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) de las Naciones Unidas. Por lo tanto se encontrará una proporción poco usual de exportaciones industriales si se las compara con la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) de las Naciones Unidas que usualmente se utiliza para este fin. Sin embargo la CIIU es necesaria para colocar sobre una base homogénea de comparación el comercio exterior con la producción industrial. No obstante el hecho que productos como por ejemplo: café en grano descascarado (CIIU 205), cacao en grano tostado (CIIU 208), azúcar de remolacha o de caña, sin refinar (CIIU 207), harina de trigo o de cereales (CIIU 205), frutas tropicales secas (CIIU 203) o productos similares de escasa elaboración manufacturera, resulta una situación que no debe utilizarse para juzgar la proporción de exportaciones de bienes manufacturados latinoamericanos.

a/ Esta muestra cubre 98 por ciento de las exportaciones totales de bienes en 1950.

Cuadro A-2

AMERICA LATINA[a/]: EXPORTACIONES POR SECTOR DE ORIGEN EN RELACION AL TOTAL DE EXPORTACIONES DE BIENES, 1960

(Porcentajes)

Código	Sector (clasificación CIIU)	Argentina	Bolivia	Brasil	Centroamérica	Colombia	Costa Rica	Chile	Ecuador	El Salvador	Guatemala	Honduras	México	Nicaragua	Panamá	Perú	Uruguay	Venezuela
01	Agricultura y ganadería	50	2	3	20	6	31	5	49	2	15	54	30	12	61	1	38	-
02	Silvicultura	2	2	3	2	1	-	-	-	1	4	4	1	2	1	-	-	-
03	Caza	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
04	Pesca	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	6	-	-	-	-	-
11	Minería de carbón	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
12	Minería metálica	-	66	3	1	-	-	12	-	-	2	5	14	-	-	17	-	7
13	Petróleo crudo y gas natural	-	5	1	-	18	-	-	-	-	-	-	1	-	-	2	-	68
14	Canteras, arcillas y arenas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
19	Extracción de sal de roca y min. no met.	-	-	5	-	-	-	6	-	-	-	-	6	-	-	10	-	-
20	Manufacturas alimenticias	37	1	72	62	70	67	1	46	78	72	23	24	47	37	17	36	1
21	Bebidas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
22	Manufacturas de tabaco	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-
23	Textiles	4	-	6	9	3	1	-	-	16	6	1	5	26	-	19	-	-
24	Confecciones y calzado	-	-	-	1	-	-	-	1	1	-	-	1	-	-	-	22	-
25	Madera y corcho	-	1	-	3	-	-	-	2	-	-	10	-	6	-	-	-	-
26	Muebles	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
27	Pulpa y papel	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
28	Imprentas y publicaciones	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-
29	Curtiembres y cueros	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
30	Manufacturas de caucho	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-
31	Productos químicos	7	-	4	1	-	1	1	-	2	1	1	4	-	-	2	4	-
32	Derivados de petróleo y carbón	-	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-	2	-	-	3	-	24
33	Vidrio y manuf. de minerales no metálicos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-
34	Industrias metálicas básicas																	
	341 Hierro y acero	-	-	-	-	-	-	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	342 Metales no ferrosos	-	12	-	-	-	-	70	-	-	-	1	1	-	-	29	-	-
35	Productos metálicos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-
36	Maquinaria excluyendo la eléctrica	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
37	Maquinaria eléctrica	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
38	Equipo de transporte	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-
39	Instrumentos, relojes	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	1	7	-	-	-	-
	Otros 4-9	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Anuarios de Comercio Exterior, respectivo a cada país.

Nota: Obsérvese que en los cuadros siguientes de exportaciones se ha utilizado la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) de las Naciones Unidas. Por lo tanto se encontrará una proporción poco usual de exportaciones industriales si se las compara con la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) de las Naciones Unidas que usualmente se utiliza para este fin. Sin embargo la CIIU es necesaria para colocar sobre una base homogénea de comparación el comercio exterior con la producción industrial.

No obstante el hecho que productos como por ejemplo: café en grano descascarado (CIIU 205), cacao en grano tostado, (CIIU 208), azúcar de remolacha o de caña, sin refinar (CIIU 207), harina de trigo o de cereales (CIIU 205), frutas tropicales secas (CIIU 203) o productos similares de escasa elaboración manufacturera, resulta una situación que no debe utilizarse para juzgar la proporción de exportaciones de bienes manufacturados latinoamericanos.

a/ Los países incluidos cubren 97% de las exportaciones de bienes latinoamericanos de ese año.

AMERICA LATINA: COMPARACION DE LAS EXPORTACIONES POR SECTOR DE ORIGEN EN RELACION AL TOTAL DE EXPORTACIONES DE BIENES DE LA REGION EN 1950 Y 1960

(En porcentajes)

Código	Sector (Clasificación CIIU)	1950	1960
01	Agricultura y ganadería	18	18
02	Silvicultura	2	1
03	Caza	-	-
04	Pesca	1	1
11	Minería del carbón	-	-
12	Minería metálica	3	6
13	Petróleo crudo y gas natural	18	23
14	Canteras, arcillas y arenas	-	-
19	Extracción sal de roca y minerales no metálicos	1	2
20	Manufac. alimenticias	38	26
21	Bebidas	-	-
22	Manufacturas de tabaco	-	1
23	Textiles	5	4
24	Confecciones y calzado	-	-
25	Madera y corcho	-	1
26	Muebles	-	-
27	Pulpa y papel	-	-
28	Imprenta y publicaciones	-	-
29	Curtiembres y cueros	-	-
30	Manufact. de caucho	-	-
31	Productos químicos	4	2
32	Derivados de petróleo y carbón	4	8
33	Vidrio y manufact. de minerales no metálicos	-	-
34	Industrias metálicas básicas	6	7
35	Productos metálicos	-	-
36	Maquinaria excl. la eléctrica	-	-
37	Maquinaria eléctrica	-	-
38	Equipo de transporte	-	-
39	Instrumentos, relojes	-	-
4-9	Otros	-	-
Total		100	100

Fuente: ILPES, en base a los cuadros de estructura por países en 1950 y 1960 (cuadros A-1 y A-2)

Nota importante: Obsérvese que en los cuadros siguientes de exportaciones se ha utilizado la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) de las Naciones Unidas. Por lo tanto se encontrará una proporción poco usual de exportaciones industriales si se las compara con la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) de las Naciones Unidas que usualmente se utiliza para este fin. Sin embargo, la CIIU es necesaria para colocar sobre una base homogénea de comparación de comercio exterior con la producción industrial.

No obstante el hecho que productos como por ejemplo: cafe en grano descascarado (CIIU 205), cacao en grano tostado, (CIIU 208), azúcar de remolacha o de caña, sin refinar (CIIU 207), harina de trigo o de cereales (CIIU 205), frutas tropicales secas (CIIU 203) o productos similares de escasa elaboración manufacturera, resulta una situación que no debe utilizarse para juzgar la proporción de exportaciones de bienes manufacturados latinoamericanos.

Cuadro A-4

AMERICA LATINA[a/]: EXPORTACIONES POR SECTOR DE ORIGEN EN RELACION AL TOTAL DE EXPORTACIONES DE BIENES EN 1963

(Porcentajes)

Código	Sector (clasificación CIIU)	Argentina	Bolivia	Brasil	Centroamérica	Colombia	Costa Rica	Chile	Ecuador	El Salvador	Guatemala	Honduras	México	Nicaragua	Panamá	Perú	Uruguay	Venezuela
01	Agricultura y ganadería	38	1	20	20	7	14	3	55	8	11	51	30	30	32	1	41	2
02	Silvicultura	-	1	-	-	-	-	-	1	-	-	2	1	-	-	-	-	-
03	Caza	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
04	Pesca	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-	1	-	-
11	Minería de carbón	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
12	Minería metálica	-	73	7	1	-	-	16	1	-	-	7	2	1	-	15	-	4
13	Petróleo crudo y gas natural	-	2	1	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	1	-	66
14	Canteras, arcillas y arenas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
19	Extracción de sal de roca y minerales no metálicos	-	-	-	-	-	-	5	-	-	-	-	7	-	-	-	-	-
20	Manufacturas alimenticias	42	3	63	49	70	82	4	39	51	61	24	27	21	17	40	25	-
21	Bebidas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
22	Manufacturas de tabaco	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-
23	Textiles	4	-	1	20	1	1	2	-	28	18	3	5	41	-	19	19	-
24	Confecciones y calzado	-	-	-	1	-	-	-	-	2	1	1	-	-	-	-	-	-
25	Madera y corcho	-	-	3	2	1	1	-	-	-	2	9	1	2	-	-	-	-
26	Muebles	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
27	Pulpa y papel	-	-	-	1	-	-	1	-	1	-	-	-	-	1	-	-	-
28	Imprentas y publicaciones	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-
29	Curtiembre y cueros	1	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	11	-
30	Manufactura de caucho	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-
31	Productos químicos	11	-	4	3	1	2	2	2	4	5	-	5	1	-	-	4	-
32	Derivados de petróleo y carbón	1	-	-	1	18	-	-	-	3	-	-	2	-	50	1	-	27
33	Vidrio y manufacturas de minerales no metálicos	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	2	3	-	-	-	-	-
34	Industrias metálicas básicas																	
	341 Hierro y acero	1	-	-	1	-	-	1	-	-	-	-	3	-	-	-	-	1
	342 Metales no ferrosos	-	8	-	-	-	-	66	-	1	-	-	7	3	-	22	-	-
35	Productos metálicos	1	12	-	-	-	-	-	-	1	-	-	1	-	-	-	-	-
36	Maquinaria excluyendo la eléctrica	1	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-
37	Maquinaria eléctrica	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-
38	Equipo de transporte	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
39	Instrumentos, relojes	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	1	1	-	-	-	-
4-9	Otros	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-
	Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Para Argentina, Brasil, Colombia, México, Boletín Estadístico de América Latina, Vol. IV - N° 2 septiembre 1967, para los demás países, los anuarios de comercio exterior respectivo.

Nota: Obsérvese que en los cuadros siguientes de exportaciones se ha utilizado la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) de las Naciones Unidas. Por lo tanto se encontrará una proporción poco usual de exportaciones industriales si se las compara con la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) de las Naciones Unidas que usualmente se utiliza para este fin. Sin embargo la CIIU es necesaria para colocar sobre una base homogenea de comparación el comercio exterior con la producción industrial. No obstante el hecho que productos como por ejemplo: café en grano descascarado (CIIU 205), cacao en grano tostado (CIIU 208), azucar de remolacha o de caña, sin refinar (CIIU 207), harina de trigo o de cereales (CIIU 205), frutas tropicales secas (CIIU 203) o productos similares de escasa elaboración manufacturera, resulta una situación que no debe utilizarse para juzgar la proporción de exportaciones de bienes manufacturados latinoamericanos.

a/ Los países incluidos en este cuadro comprenden más del 97 por ciento de las exportaciones de bienes latinoamericanos en 1963.

Cuadro A-5

AMERICA LATINA: a/ IMPORTACIONES POR SECTORES DE ORIGEN INDUSTRIAL
EN RELACION AL TOTAL DE IMPORTACIONES EN 1960

Según la clasificación CIIU b/

(Porcentajes)

Código	Sector (clasificación CIIU)	Argentina	Bolivia	Brasil	Centroamérica	Chile	Colombia	Ecuador	México	Perú	Uruguay	Venezuela	Total sin (Venezuela)	Total general
01	Agricultura y ganadería	6	4	13	4	18	7	5	3	10	11	10	8	9
02	Silvicultura	2	-	3	-	1	2	-	-	1	3	1	2	2
03	Caza	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
04	Pesca	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
11	Minería de carbón	2	-	1	-	1	-	-	-	-	1	-	1	1
12	Minería metálica	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
13	Petróleo crudo y gas natural	6	1	8	1	-	-	2	-	-	20	-	4	3
14	Canteras, arcillas y arenas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
19	Extracción de sal de roca y minerales no metálicos	-	-	1	-	-	1	1	1	-	-	-	-	-
20	Manufacturas alimenticias	-	22	1	7	7	2	3	2	8	3	1	3	4
21	Bebidas	-	1	1	1	-	1	-	-	1	1	1	1	1
22	Manufacturas de tabaco	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	1	-	-
23	Textiles	3	4	-	9	2	4	6	2	4	3	4	3	3
24	Confecciones y calzado	-	1	-	2	2	-	-	-	2	-	-	1	-
25	Madera y corcho	3	-	-	1	-	-	-	-	1	2	1	1	1
26	Muebles	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-
27	Pulpa y papel	4	1	4	3	1	6	4	3	2	4	3	3	3
28	Imprentas y publicaciones	-	-	1	1	1	-	1	1	-	-	1	-	1
29	Curtiembres y cueros	-	-	-	1	-	-	-	1	-	-	-	-	-
30	Manufacturas de caucho	2	2	-	2	1	1	4	-	1	-	-	1	1
31	Productos químicos	6	11	7	16	7	15	16	18	13	10	13	11	11
32	Derivados de petróleo y carbón	5	3	10	7	10	5	5	1	5	1	2	6	5
33	Vidrio y manufacturas de minerales no metálicos	1	1	1	3	1	1	3	1	1	-	1	1	1
34	Industrias metálicas básicas													
	341 Hierro y acero	17	6	4	4	2	7	6	4	5	7	5	7	7
	342 Metales no ferrosos	1	-	3	-	1	1	1	1	1	2	2	1	2
35	Productos metálicos	2	4	4	6	6	8	7	3	5	4	9	4	5
36	Maquinaria excluyendo la eléctrica	24	19	16	11	16	21	12	25	17	10	13	19	18
37	Maquinaria eléctrica	2	6	5	5	7	6	7	7	7	3	9	5	6
38	Equipo de transporte	13	12	16	11	14	12	16	21	13	8	10	15	14
39	Instrumentos, relojes	1	3	6	4	2	2	3	4	2	5	5	2	2
	Otros	-	-	-	-	-	-	1	2	-	-	-	1	-
	Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social sobre la base de muestras de importaciones elaboradas estadísticamente por la sección de Estadísticas de Comercio Internacional de la CEPAL.

a/ Los países incluidos en este cuadro comprenden alrededor de 97 por ciento de las importaciones latinoamericanas en 1960.

b/ Clasificación Internacional Industrial Uniforme de las Naciones Unidas.

Cuadro A-6

AMERICA LATINA: IMPORTACIONES POR SECTORES DE ORIGEN INDUSTRIAL EN RELACION AL TOTAL DE IMPORTACIONES DE 1963

(Porcentajes)

Código CIIU	Argent.	Brasil	C.Amér.	Colombia	México	Panamá	Perú	Uruguay	Venezuela
01	4	15	4	6	6	3	10	11	7
02	1	-	-	-	-	-	-	-	1
03	-	-	-	-	-	-	-	-	-
04	-	-	-	-	-	1	-	1	1
11	1	1	-	-	-	-	-	-	-
12	1	-	-	-	-	-	-	-	-
13	2	12	4	-	-	21	-	12	-
14	-	-	-	-	-	-	-	-	-
19	-	1	-	1	1	-	-	1	-
20	2	3	6	1	4	7	5	3	7
21	-	1	1	-	-	1	-	-	1
22	-	-	-	-	-	-	1	2	-
23	3	-	9	1	2	8	4	4	4
24	-	-	2	1	1	4	1	-	1
25	3	-	-	-	-	-	1	2	-
26	-	-	-	-	-	-	-	-	-
27	4	2	4	4	3	5	2	2	3
28	-	-	1	-	1	1	-	-	1
29	-	-	1	-	-	-	-	-	-
30	-	-	2	1	1	2	1	1	1
31	9	13	18	21	18	10	11	13	11
32	3	4	4	2	1	2	3	2	1
33	1	1	2	2	1	2	1	-	2
34-1	8	6	4	6	2	3	} 5	} 5	} 8
34-2	2	4	1	2	1	-			
35	4	4	4	5	8	4	5	1	5
36	24	15	12	19	18	7	19	14	21
37	8	5	6	8	6	5	9	3	9
38	18	9	10	15	20	8	14	20	12
39	2	2	5	3	4	6	3	2	4
4-9	-	1	-	2	2	-	5	-	-
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Para Argentina, Brasil, Colombia y México, Boletín estadístico de América Latina, vol. IV, Nº 2, septiembre 1967. Para los demás países, Anuarios de comercio exterior de 1963, datos elaborados por el ILPES.

Cuadro A-7

PERU: IMPORTACIONES SEGUN CIIU Y CUODE, 1960 (CON COBERTURA)

(Miles de soles)

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Total
01		62 408				916 784		47 112			1 026 304
02						68 150	504				68 654
19						22 653					22 653
20		695 733				101 755					797 488
21		21 473				34 236					55 709
22		695 822									695 822
23		119 835	1 956			245 385					367 176
24		6 644				156 775					163 419
25						121 856	3 204		4 619		129 679
26			7 649						4 226		11 875
27						205 994	796				206 790
28	34 157	13 917									48 074
29						12 073					12 073
30		5 703	2 075			1 845		4 989	36 647	36 392	87 651
31	37 292	559 789				687 771					1 284 852
32				436 513		34 987					471 500
33		11 013				27 537	39 440		13 422		91 412
34					399 713		108 583		85 450		593 746
35		17 894	79 502		180 932		101 763	26 147	113 256		519 494
36			9 130					246 188	1 526 013		1 781 331
37		41 105	142 936		6 901	4 133	147 856		209 718	237 552	790 201
38			347 981						27 505	994 755	1 370 241
39		80 375	41 908			15 043			91 205		228 531
Otros		10 793									10 793
Total	71 449	2 342 504	633 137	436 513	587 546	2 656 977	402 146	324 436	2 112 061	1 268 699	10 835 468

Cuadro A-8

POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA POR SEXO Y POR GRUPOS DE EDAD - 1960 y 1965

(En miles de personas)

Grupos de edad	1960 Hombres	1960 Mujeres	1960 Total	1965 Hombres	1965 Mujeres	1965 Total
Argentina[a/]						
10-14	42.04	18.39	60.43	46.24	20.18	66.42
15-19	664.02	293.57	957.59	757.26	329.85	1 087.11
20-44	3 736.61	1 065.80	4 802.41	4 002.79	1 136.98	5 139.77
45-64	1 567.04	286.42	1 853.46	1 669.48	319.53	1 989.01
65 y más	318.03	23.86	341.89	384.20	30.18	414.38
Total	6 327.74	1 688.04	8 015.78	6 889.97	1 836.72	8 696.69
Bolivia						
10-14	97	110	207	109	124	233
15-19	153	125	278	167	136	303
20-44	581	414	995	658	453	1 111
45-64	179	125	304	202	140	342
65 y más	38	15	53	42	16	58
Total	1 048	789	1 837	1 178	869	2 047
Brasil[b/] (En número de personas)						
10-14	1 243 410	351 050	1 594 450	1 508 460	419 080	1 927 540
15-19	2 939 480	853 160	3 792 640	3 190 150	944 190	4 134 340
20-44	10 956 360	1 596 980	12 553 340	12 561 920	1 849 650	14 411 570
45-64	3 738 790	388 560	4 127 350	4 323 240	454 840	4 778 080
65 y más	612 320	57 080	669 400	754 240	70 690	824 930
Total	19 490 360	3 246 830	22 737 190	22 338 010	3 738 450	26 076 460
Colombia (En número de personas)						
10-14	166 141	59 458	225 599	192 596	68 510	261 106
15-19	679 088	182 819	861 907	823 214	222 973	1 046 187
20-44	2 390 342	530 066	2 920 408	2 761 073	602 828	3 363 901
45-64	794 099	145 691	939 790	909 448	170 344	1 079 792
65 y más	144 398	23 381	167 779	172 416	27 913	200 329
Total	4 174 068	941 415	5 115 483	4 858 747	1 092 568	5 951 315

a/ La PEA de 1965 se obtuvo aplicando a la población total de ese año las tasas por sexo y edad de 1960.

b/ La PEA de 1960 y 1965 se obtuvo aplicando a la población total de estos años las tasas por sexo y edad de 1950.

/Grupos de

Cuadro A-8 (cont.)

Grupos de edad	1960 Hombres	1960 Mujeres	1960 Total	1965 Hombres	1965 Mujeres	1965 Total
Costa Rica						
10-14	14.9	2.1	17.0	18.5	2.6	21.1
15-19	47.5	11.8	59.3	59.1	14.6	73.7
20-44	181.6	37.0	218.6	210.7	42.8	253.5
45-64	59.4	7.7	67.1	70.9	9.1	80.0
65 y más	9.8	0.8	10.6	12.2	1.0	13.2
Total	313.2	59.4	372.6	371.4	70.1	441.5
Chile						
10-14	30.10	10.00	40.10	35.77	11.48	47.25
15-19	225.20	87.42	312.62	263.46	101.76	365.22
20-44	1 205.04	346.12	1 551.16	1 346.36	385.79	1 732.15
45-64	437.44	97.50	534.94	483.26	111.52	594.78
65 y más	75.39	12.16	87.55	87.03	14.10	101.13
Total	1 973.17	553.20	2 526.37	2 215.88	624.65	2 840.53
Ecuador c/						
10-14	85.8	14.0	99.8	107.6	17.6	125.2
15-19	165.2	42.4	207.6	206.5	50.6	257.1
20-44	634.5	120.7	755.2	728.0	138.4	866.4
45-64	218.9	35.4	254.3	251.2	41.4	292.6
65 y más	56.7	8.9	65.6	62.2	9.5	71.7
Total	1 161.1	221.4	1 382.5	1 355.5	257.5	1 613.0
El Salvador						
10-14	46.2	7.9	54.1	55.3	9.5	64.8
15-19	95.2	23.9	119.1	114.7	28.9	143.6
20-44	381.9	81.9	463.8	428.4	91.6	520.0
45-64	121.5	20.7	142.2	138.8	23.7	162.5
65 y más	29.7	3.9	33.6	34.2	4.5	38.7
Total	674.5	138.3	812.8	771.4	158.2	929.6
Guatemala						
10-14	74.1	10.3	84.4	102.0	14.1	116.1
15-19	157.8	29.3	187.1	175.0	32.5	207.5
20-44	613.0	81.2	694.2	699.0	91.7	790.7
45-64	193.5	25.9	219.4	216.4	28.9	245.3
65 y más	37.2	4.1	41.3	44.8	4.8	49.6
Total	1 075.6	150.8	1 226.4	1 237.2	172.0	1 409.2

c/ Las tasas de actividad por sexos del censo de 1962, se aplicaron a las estimaciones de población que aparecen en el Boletín Demográfico.

/Grupos de

Cuadro A-8 (cont.)

Grupos de edad	1960 Hombres	1960 Mujeres	1960 Total	1965 Hombres	1965 Mujeres	1965 Total
Haití						
10-14	25.3	25.1	50.4	30.8	28.3	59.1
15-19	177.2	168.9	346.1	187.3	190.0	377.3
20-44	684.6	580.3	1 264.9	756.0	643.8	1 399.8
45-64	241.3	207.1	448.4	268.8	232.4	501.2
65 y más	47.1	38.6	85.7	55.1	44.7	99.8
Total	1 175.5	1 020.0	2 195.5	1 298.0	1 139.2	2 437.2
Honduras						
10-14	42.8	4.3	47.1	53.7	5.4	59.1
15-19	77.9	14.8	92.7	101.5	19.1	120.6
20-44	280.4	42.2	322.6	319.6	48.3	367.9
45-64	80.1	9.5	89.6	93.4	11.0	104.4
65 y más	12.8	1.0	13.8	15.7	1.3	17.0
Total	494.0	71.8	565.8	583.9	85.1	669.0
México						
10-14	429.58	95.00	524.58	524.94	114.40	639.34
15-19	1 303.46	347.10	1 650.56	1 606.69	417.88	2 024.57
20-44	5 229.62	1 119.04	6 348.66	6 106.46	1 292.92	7 399.38
45-64	1 829.41	394.96	2 224.37	2 070.68	462.27	2 532.95
65 y más	448.15	122.81	570.96	534.15	145.32	679.47
Total	9 240.22	2 078.91	11 319.13	10 842.92	2 432.79	13 275.71
Nicaragua						
10-14	29.8	4.0	33.8	36.7	4.9	41.6
15-19	57.0	15.0	72.0	66.2	17.6	83.8
20-44	225.9	54.2	280.1	256.9	61.6	318.5
45-64	70.6	16.7	87.3	78.2	18.7	96.9
65 y más	15.8	2.6	18.4	17.5	2.8	20.3
Total	399.1	92.5	491.6	455.5	105.6	561.1
Panamá						
10-14	9.0	2.3	11.3	10.3	2.7	13.0
15-19	32.2	12.1	44.3	39.3	14.1	53.4
20-44	158.3	44.9	203.2	178.0	52.0	230.0
45-64	56.5	11.6	68.1	66.5	13.6	80.1
65 y más	10.0	1.1	11.1	12.3	1.5	13.8
Total	266.0	72.0	338.0	306.4	83.9	390.3

/Grupos de

Cuadro A-8 (cont.)

Grupos de edad	1960 Hombres	1960 Mujeres	1960 Total	1965 Hombres	1965 Mujeres	1965 Total
Paraguay						
10-14	18.7	4.6	23.3	22.0	5.5	27.5
15-19	72.7	20.6	93.3	89.9	25.4	115.3
20-44	240.5	73.5	314.0	288.2	85.5	373.7
45-64	80.8	21.2	102.0	91.4	24.8	116.2
65 y más	22.6	4.4	27.0	23.3	4.4	27.7
Total	435.3	124.3	559.6	514.8	145.6	660.4
Perú						
10-14	49.82	37.80	87.62	57.75	43.78	101.53
15-19	273.81	134.69	408.50	326.63	160.43	487.06
20-44	1 509.04	360.74	1 869.78	1 741.26	415.51	2 156.77
45-64	502.05	106.99	609.04	581.40	124.24	705.64
65 y más	114.56	23.88	138.44	119.36	24.24	143.60
Total	2 449.28	664.10	3 113.38	2 826.40	768.20	3 594.60
República Dominicana d/						
10-14	35.8	31.6	4.2	39.4	34.6	4.8
15-19	107.0	93.3	13.7	145.2	129.0	16.2
20-44	509.6	451.9	57.7	618.8	550.4	68.4
45-64	170.7	155.6	15.1	184.6	165.4	19.2
65 y más	33.3	31.4	1.9	32.3	29.8	2.5
Total	856.4	763.8	92.6	1 020.3	909.2	111.1
Uruguay						
10-14	12.2	5.3	17.5	13.6	5.8	19.4
15-19	68.5	29.1	97.6	74.7	32.1	106.8
20-44	453.1	162.8	615.9	472.3	169.2	641.5
45-64	199.4	46.3	245.7	212.7	50.8	263.5
65 y más	19.5	3.2	22.7	22.2	3.6	25.8
Total	752.7	246.7	999.4	795.5	261.5	1 057.0
Venezuela						
10-14	74.20	16.02	90.22	93.29	19.72	113.01
15-19	204.02	66.07	270.09	266.13	84.77	350.90
20-44	1 177.58	277.27	1 454.85	1 332.29	321.78	1 654.07
45-64	375.61	65.69	441.30	463.50	78.54	542.04
65 y más	58.32	9.16	67.48	79.92	12.60	92.52
Total	1 889.73	434.21	2.323.94	2 235.13	517.41	2 752.54

d/ La PEA de 1965 se obtuvo aplicando a la población total de ese año las tasas por sexo y edad de 1960.

Fuente: CELADE, en base a datos censales, mayo 1968.

CONCEPTOS UTILIZADOS EN LA OCUPACION INDUSTRIAL

CONCEPTOS

En los cuadros siguientes sobre ocupación industrial se utilizan los siguientes conceptos:

- empleo fabril, el que corresponde a los establecimientos que ocupan 5 o más personas, cada uno
- la artesanía registrada en los censos industriales corresponde a los establecimientos de 4 o menos personas, cada uno, captados en dichos censos
- la pequeña industria incluye los establecimientos fabriles que emplean de 5 a 19 personas, cada uno.

FUENTES DE INFORMACION UTILIZADA PARA ELABORAR UNA ESTIMACION DE LA ESTRUCTURA OCUPACIONAL EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

AÑO 1950

Argentina: Dirección Nacional de Servicios Técnicos del Estado y Dirección Ganeral del Servicio Estadístico Nacional: IV Censo General de la Nación, Censo industrial de 1946, Buenos Aires, 1952.

Bolivia: Dirección General de Estadística y Censos: Anuario industrial 1950-57, La Paz, 1960.

Brasil: Conselho Nacional de Estatistica: Censo industrial 1950, Río de Janeiro, 1957.

Chile: Dirección de Estadísticas y Censos: III Censo nacional de manufacturas, 1957, Santiago, 1959.

Ecuador: Primer censo industrial 1955, resumen de resultados, Quito, 1957.

México: Dirección General de Estadística: Quinto censo industrial y tercer censo de transportes 1950, Resumen general, México 1957.

Panamá: Dirección de Estadísticas y Censos: Industrias - Encuestas de 1958. Año 1957. Estadística panameña. Año XVIII, Panamá, 1959.

Paraguay: Ministerio de Industria y Comercio: Paraguay. Primer censo industrial, Asunción, 1958.

Rep. Dominicana: Dirección General de Estadística: Estadística industrial de la República Dominicana, Ciudad Trujillo, 1951.

Venezuela: Dr. Raúl Leoni, II Mensaje al Congreso Nacional del Presidente de la República, Caracas, 1966.

Costa Rica: Ministerio de Economía y Hacienda: Censo de comercio e industrias de 1952, San José, 1954.

El Salvador: Ministerio de Economía y Dirección General de Estadística y Censos: Primer censo industrial y comercial 1951, San Salvador, 1955.

Guatemala: Dirección General de Estadística: Segundo censo industrial 1953, Guatemala, 1957.

Honduras: Dirección General de Censos y Estadísticas: Estadísticas industriales de 1953, 1954, 1955, Tegucigalpa, 1957.

Nicaragua: Boletín de estadística N° 7:Resumen general de censo industrial de 1953, Managua, 1959.

FUENTES DE INFORMACION UTILIZADA PARA ELABORAR UNA ESTIMACION DE LA ESTRUCTURA OCUPACIONAL EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

AÑO 1960

Argentina: Cifras elaboradas por el ILPES, en base a informaciones proporcionadas por el señor Bobrowsky de CONADE y del documento de Alberto Araoz Human Resources for Industry in Argentina, Instituto Torcuato Di Tella, Buenos Aires, 1967.

Bolivia: Direccion General de Estadísticas y Censos: Anuario industrial de 1960-61-62-63, La Paz, 1965.

Brasil: Serviço Nacional de Recenseamiento: VII Censo industrial - Aspectos gerais 1960, Río de Janeiro, 1964.

Colombia: CEPAL: La pequeña industria en América Latina, (Doc. ST/ECLA/Conf.25/L.17), cuadro H, pág. 57, octubre 1966.

Centroamérica: Misión Conjunta de Programación para Centroamérica: Encuesta industrial de 1962.

Chile: Dirección de Estadísticas y Censos: Industrias manufactureras 1960-61-62-63-64, Santiago, 1967.

Ecuador: Junta Nacional de Planificación y Coordinación Económica: La industria fabril 1961, libro primero, Quito.

México: VII Censo industrial 1961. Resumen general con datos de 1960. México D.F., 1965

Panamá: CEPAL: Anexo estadístico del proceso de industrialización de América Latina, (Doc. E/CN.12/716/Add.2), diciembre 1965.

Perú: Ministerio de Fomento y Obras Públicas: Estadística industrial año 1960, Boletín Nº 16, Lima, 1962.

Paraguay: Ministerio de Industria y Comercio: Censo industrial del Paraguay, 1963, Asunción, 1965.

R.Dominicana: Estadística industrial en 1960.

Uruguay: CEPAL: La pequeña industria en el Uruguay, (Doc. ST/ECLA/Conf. 25/L.11), octubre 1966.

Venezuela: CORDIPLAN: Plan de la Nación 1963-1966, Programa de la industria manufacturera, (cuadro VIII-13, pág. 25), 1963.

Francia: Institut National de Statistiques et Etudes Economiques: Recensement de 1954, Paris, 1958.

Cuadro A-9

AMERICA LATINA: OCUPACION FABRIL DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, POR PAISES, A DOS DIGITOS DE LA CLASIFICACION CIIU AÑO 1950

(En miles de personas)

		Argentina	Bolivia	Brasil	Centroamérica	Chile	Ecuador	México	Panama	Paraguay	Rep. Dominicana	Venezuela	Total
20	Manuf. alimenticias	149	2	169	17	33	5	99	3	4	17	57	555
21	Bebidas	33	2	28	14	5	1	30	1	1	1	12	128
22	Maq. de tabacos	8	-	9	1	1	-	3	-	-	-	2	24
23	Textiles	135	1	335	7	33	5	133	-	1	-	9	659
24	Confec. y calzado	65	3	66	7	26	2	40	2	1	1	24	237
25	Madera y corcho	56	-	55	6	10	1	27	1	1	1	4	162
26	Muebles	32	-	31	2	4	-	7	1	1	-	12	90
27	Pulpa y papel	21	-	22	-	3	-	8	-	-	-	1	55
28	Imprentas y publ.	33	1	44	3	7	2	13	1	-	1	6	111
29	Curtiembres y cuero	49	1	19	1	3	-	5	-	-	-	4	82
30	Manuf. de caucho	10	-	10	-	2	-	5	-	-	-	2	29
31	Productos químicos	56	1	68	3	11	2	32	-	3	-	9	185
32	Deriv. de petróleo y carbon	7	-	2	-	1	2	2	-	-	-	8	22
33	Vidrio y manuf. de minerales no metálicos	65	1	99	3	11	1	29	1	1	-	9	220
34	Ind. metálicas básicas	74	-	72	-	10	-	45	-	-	-	-	201
35	Productos metálicos	35	1	27	2	12	1	24	-	-	-	11	113
36	Maquinarias excluidas eléctricas	24	-	26	1	5	-	8	-	-	-	1	65
37	Maquinarias eléctricas	35	-	15	-	3	-	8	-	-	-	7	68
38	Equipos de transporte	100	-	19	2	6	1	15	-	-	-	32	175
39	Diversos	29	-	24	1	3	-	7	-	-	-	2	66
	Total	1 016	13	1 140	70	189	23	540	10	13	21	212	3 247

Nota: Para las fuentes ver notas generales al respecto.

Cuadro A-10

AMERICA LATINA[1/]: ESTRUCTURA CONJETURAL DE LA OCUPACION FABRIL[2/] DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN 1960
(Miles de personas)

Grupo CIIU	Argentina	Bolivia	Brasil	Colombia	C.América	Chile	Ecuador	México[3/]	Panamá	Perú	Paraguay	Uruguay	Venezuela	A.Latina[4/]
20	103.3	4.3	216.1	36.1	38.9	37.4	6.5	109.0	3.5	33.9	7.0	39.9	32.2	668.1
21	43.8	2.6	41.0	14.4	5.5	6.6	1.7	42.5	1.0	6.8	1.4	7.1	9.4	183.8
22	4.7	0.2	14.3	4.3	3.1	1.1	0.3	6.2	0.2	0.7	0.8	1.0	2.1	39.0
23	208.1	2.7	334.8	43.8	13.8	37.9	7.7	145.4	-	25.0	1.7	26.0	16.6	863.7
24	86.5	3.8	82.2	27.4	16.7	21.0	0.9	40.2	1.7	9.8	1.0	14.5	37.0	342.6
25	48.0	0.6	86.0	5.5	6.1	9.9	1.0	17.5	0.7	2.2	1.4	3.6	5.4	187.9
26	28.8	0.3	60.9	4.6	4.5	4.6	0.1	17.0	0.7	2.7	0.5	3.8	13.1	141.5
27	33.3	0.2	41.2	4.0	1.4	4.4	0.2	21.0	0.2	2.3	-	3.0	1.8	113.0
28	20.4	0.8	55.3	10.6	4.8	9.5	1.5	27.7	0.9	4.5	0.8	5.4	10.0	152.3
29	58.6	1.5	23.1	4.1	1.7	3.5	0.4	5.3	0.2	1.9	0.4	2.2	2.3	105.3
30	20.0	0.9	19.5	5.8	1.5	2.4	0.3	9.2	-	1.0	-	3.1	2.1	65.9
31	94.1	1.0	124.1	16.1	8.5	12.1	1.4	70.8	0.4	10.4	2.4	7.5	4.5	353.3
32	15.5	1.5	7.1	2.1	0.1	1.3	1.9	3.2	-	0.3	-	5.9	6.8	45.6
33	95.0	1.4	160.9	21.7	6.6	11.9	1.1	40.4	1.1	8.0	2.3	8.1	10.9	369.5
34	96.9	0.1	105.1	3.2	0.2	10.4	-	31.5	0.1	4.0	-	2.0	1.1	254.5
35	84.3	0.8	67.6	13.4	2.5	16.8	0.3	43.5	0.4	4.8	0.3	5.9	5.0	245.6
36	37.3	-	59.1	3.2	1.2	9.0	-	10.7	0.1	1.6	0.6	3.7	0.3	126.8
37	90.5	0.1	52.9	6.1	0.5	4.4	0.1	30.6	0.1	1.3	0.3	6.6	1.0	194.5
38	316.7	-	67.0	12.1	5.2	11.0	0.7	25.8	0.3	3.7	0.3	10.3	11.7	464.8
39	23.1	0.1	35.3	6.2	1.7	5.3	0.3	19.4	0.2	4.4	0.4	4.7	3.6	104.7
Total	1 508.9	22.9	1 653.5	244.7	124.5	220.5	26.4	716.9	11.8	129.3	21.6	164.3	176.9	5 022.4

Fuente: ILPES, en base a informaciones oficiales (para más detalles, véanse las notas sobre fuentes).

1/ Excluyendo Haití y la República Dominicana.
2/ Se entiende como ocupación fabril la correspondiente a los establecimientos registrados en el censo industrial que ocupan 5 o más personas.
3/ En México el número de personas por establecimientos es de 6 o más personas.
4/ Los totales no coinciden siempre debido a redondeos.

Cuadro A-11

AMERICA LATINA: ESTRUCTURA DE LA OCUPACION FABRIL DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA; POR PAISES. AÑO 1950.
(en porcentajes)

Grupo CIIU		Argentina	Bolivia	Brasil	C.América	Chile	Ecuador	México	Panamá	Paraguay	Rep. Domin.	Venezuela	Total
20	Manuf. alimenticias	14.7	15.4	14.8	24.3	17.5	21.8	18.3	30.0	30.8	80.8	26.9	17.1
21	Bebidas	3.2	15.4	2.4	20.0	2.6	4.3	6.0	10.0	7.7	4.8	5.8	3.9
22	Manuf. de tabaco	0.8	-	0.8	1.4	0.5	-	0.6	-	-	-	0.9	0.7
23	Textiles	13.3	7.7	29.4	10.0	17.5	21.7	24.6	-	7.7	-	4.2	20.3
24	Confecciones y calzado	6.4	23.0	5.8	10.0	13.3	8.7	7.4	20.0	7.7	4.8	11.3	7.3
25	Madera y corcho	5.5	-	4.8	8.6	5.3	4.4	4.9	10.0	7.7	4.8	1.9	5.0
26	Muebles	3.2	-	2.7	2.9	2.1	-	1.3	10.0	7.7	-	5.7	2.8
27	Pulpa y papel	2.1	-	1.9	-	1.6	-	1.5	-	-	-	0.5	1.7
28	Imprentas y publicaciones	3.2	7.7	3.9	4.3	3.7	8.7	2.4	10.0	-	4.8	2.8	3.4
29	Curtiembres y cueros	4.8	7.7	1.7	1.4	1.6	-	0.9	-	-	-	1.9	2.5
30	Manufact. de caucho	1.0	-	0.9	-	1.1	-	0.9	-	-	-	0.9	0.9
31	Productos químicos	5.5	7.7	5.9	4.3	5.8	8.7	5.8	-	23.0	-	4.2	5.7
32	Deriv. de petróleo y carbón	0.7	-	0.2	-	0.5	8.7	0.4	-	-	-	3.8	0.7
33	Vidrio y man. de min.no metál.	6.4	7.7	8.7	4.3	5.8	4.3	5.4	10.0	7.7	-	4.2	6.8
34	Ind. metálicas y básicas	7.3	-	6.3	-	5.3	-	8.2	-	-	-	-	6.2
35	Productos metálicos	3.4	7.7	2.4	2.8	6.3	4.3	4.3	-	-	-	5.2	3.5
36	Maquinaria, excl. la eléctrica	2.4	-	2.3	1.4	2.6	-	1.5	-	-	-	0.5	2.0
37	Maquinaria eléctrica	3.4	-	1.3	-	1.6	-	1.5	-	-	-	3.3	2.1
38	Equipo de transporte	9.8	-	1.7	2.9	3.2	4.4	2.8	-	-	-	15.1	5.4
39	Diversas	2.9	-	2.1	1.4	1.6	-	1.3	-	-	-	0.9	2.0
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: ILPES, en base a datos oficiales.

Cuadro A-12

AMERICA LATINA: ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LA OCUPACION FABRIL EN 1960

Grupo CIIU	Argentina	Bolivia	Brasil	Colombia	C.América	Chile	Ecuador	México	Panamá	Perú	Paraguay	Uruguay	Venezuela	A.Latina 1/
20	15.5	0.6	32.2	5.4	5.8	5.6	1.0	16.3	0.5	5.1	1.1	6.0	4.8	100.0
21	23.8	1.4	22.3	7.8	3.0	3.6	0.9	23.1	0.6	3.7	0.8	3.9	5.1	100.0
22	12.0	0.5	36.8	11.0	8.0	2.8	0.7	15.9	0.6	1.8	2.0	2.5	5.4	100.0
23	24.1	0.3	38.8	5.1	1.6	4.4	0.9	16.8	-	2.9	0.2	3.0	1.9	100.0
24	25.3	1.1	23.9	8.0	4.9	6.1	0.3	11.7	0.5	2.9	0.3	4.2	10.8	100.0
25	25.5	0.3	45.8	2.9	3.3	5.3	0.5	9.3	0.4	1.2	0.7	1.9	2.9	100.0
26	20.3	0.2	43.1	3.3	3.2	3.3	-	11.9	0.5	1.9	0.4	2.7	9.2	100.0
27	29.5	0.1	36.5	3.5	1.3	3.9	0.2	18.5	0.2	2.0	-	2.7	1.6	100.0
28	13.4	0.5	36.3	7.0	3.2	6.2	1.0	18.2	0.6	3.0	0.5	3.5	6.6	100.0
29	55.6	1.5	22.0	3.9	1.6	3.4	0.4	5.0	0.2	1.8	0.3	2.1	2.2	100.0
30	30.3	1.4	29.6	8.8	2.3	3.7	0.5	14.0	-	1.5	-	4.7	3.2	100.0
31	26.6	0.3	35.1	4.6	2.4	3.4	0.4	20.0	0.1	3.0	0.7	2.1	1.3	100.0
32	34.1	3.3	15.5	4.6	0.1	2.9	4.2	6.9	-	0.7	-	12.8	14.9	100.0
33	25.7	0.4	43.5	5.9	1.8	3.2	0.3	10.9	0.3	2.2	0.6	2.2	3.0	100.0
34	38.1	0.1	41.2	1.2	0.1	4.1	-	12.4	-	1.6	-	0.8	0.4	100.0
35	34.3	0.4	27.5	5.5	1.0	6.8	0.1	17.7	0.2	2.0	0.1	2.4	2.0	100.0
36	29.4	-	46.7	2.5	0.9	7.1	-	8.5	0.1	1.2	0.5	2.9	0.2	100.0
37	46.6	0.1	27.2	3.1	0.2	2.3	-	15.7	0.1	0.7	0.1	3.4	0.5	100.0
38	68.1	-	14.4	2.6	1.1	2.4	0.1	5.6	0.1	0.8	0.1	2.2	2.5	100.0
39	22.1	0.1	33.7	5.9	1.6	5.1	0.3	18.5	0.2	4.2	0.4	4.5	3.4	100.0
Total fabril	30.0	0.5	32.9	4.9	2.5	4.4	0.5	14.3	0.2	2.6	0.4	3.3	3.5	100.0

Fuente: ILPES, en base a datos oficiales.

1/ Excluyendo Haití y República Dominicana.

Cuadro A-13

AMERICA LATINA: ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LA OCUPACION FABRIL EN 1960

Grupo CIIU	Argentina	Bolivia	Brasil	Colombia	C.América	Chile	Ecuador	México	Panamá	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela
20	6.9	18.9	13.1	14.8	31.3	16.9	24.6	15.2	29.4	30.8	26.1	24.3	18.2
21	2.9	11.4	2.5	5.9	4.4	3.0	6.4	5.9	8.7	6.0	5.2	4.3	5.3
22	0.3	0.8	0.9	1.8	2.5	0.5	1.0	0.9	1.8	3.5	0.5	0.6	1.2
23	13.8	12.0	20.2	17.9	11.1	17.2	29.3	20.3	-	7.6	19.3	15.8	9.4
24	5.7	16.3	5.0	11.2	13.4	9.5	3.4	5.6	13.9	4.5	7.6	8.8	20.9
25	3.2	2.5	5.2	2.2	4.9	4.5	3.7	2.4	6.1	6.0	1.7	2.2	3.1
26	1.9	1.3	3.7	1.9	3.6	2.1	0.2	2.4	6.0	2.2	2.0	2.3	7.4
27	2.2	0.7	2.5	1.6	1.2	2.0	0.8	2.9	2.0	0.2	1.8	1.8	1.0
28	1.4	3.3	3.3	4.3	3.9	4.3	5.8	3.9	7.9	3.7	3.5	3.3	5.7
29	3.9	6.7	1.4	1.7	1.4	1.6	1.6	0.7	1.5	1.6	1.5	1.3	1.3
30	1.3	4.0	1.2	2.4	1.2	1.1	1.2	1.3	0.2	0.1	0.8	1.9	1.2
31	6.2	4.1	7.5	6.6	6.8	5.5	5.1	9.9	3.4	10.7	8.3	4.6	2.5
32	1.0	6.6	0.4	0.8	-	0.6	7.3	0.4	-	-	0.2	3.6	3.8
33	6.3	6.3	9.7	8.9	5.3	5.4	4.3	5.6	9.5	10.2	6.2	4.9	6.2
34	6.4	0.5	6.4	1.3	0.2	4.7	-	4.4	0.6	0.2	3.1	1.2	0.6
35	5.6	3.6	4.1	5.5	2.0	7.6	1.2	6.1	3.8	1.3	3.7	3.6	2.8
36	2.5	-	3.6	1.3	0.9	4.1	-	1.5	0.4	2.7	1.2	2.3	0.2
37	6.0	0.4	3.2	2.5	0.4	2.0	0.2	4.3	0.7	1.2	1.0	4.0	0.6
38	21.0	-	4.0	4.9	4.2	5.0	2.6	3.6	2.5	5.7	2.9	6.3	6.6
39	1.5	0.6	2.1	2.5	1.3	2.4	1.3	2.7	1.6	1.8	3.4	2.9	2.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: ILPES, en base a datos oficiales.

Cuadro A-14

ESTRUCTURA CONJETURAL DEL EMPLEO TOTAL EN ARGENTINA Y REPUBLICA DOMINICANA EN 1960

Grupo CIIU	Argentina	Rep. Dominicana 1/
20	286.0	63.4
21	56.0	0.8
22	7.0	0.6
23	215.0	1.8
24	193.0	2.1
25	82.0	1.4
26	80.0	0.4
27	33.0	0.2
28	49.0	0.7
29	80.0	0.2
30	20.0	0.1
31	115.0	1.2
32	16.0	-
33	102.0	1.1
34	98.0	0.9
35	138.0	0.2
36	53.0	-
37	115.0	-
38	399.0	0.8
39	80.0	0.1
Total	2 219.0	76.0

1/ Las cifras de este cuadro se basan en las estadísticas industriales dominicanas de 1960 (véase fuentes). Sin embargo, el total de ocupación manufacturera es de 86 mil personas.

Cuadro A-15

AMERICA LATINA: ESTIMACION CONJETURAL DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN 1960

(Miles de personas)

Grupo CIIU	Argentina	Bolivia	Brasil	Colombia	C.América	Chile	Ecuador	Haití	México	Panamá	Paraguay	Perú	Rep.Dom.	Uruguay	Venezuela	A.Latina
20-21-22	350.9	66.6	702.7	261.7	146.1	120.3	76.8	112.5	461.7	10.0	40.6	207.2	64.8	58.7	83.5	763.8
23	215.2	18.5	346.4	58.3	27.6	46.8	16.5	2.9	185.4	0.3	2.6	50.8	1.7	26.7	18.5	1 018.2
24	193.1	51.0	233.7	118.9	87.5	54.2	40.9	3.7	144.2	4.0	7.3	83.5	2.1	20.4	50.6	1 095.0
25-26	162.0	10.3	240.2	34.2	27.7	52.2	21.9	3.0	74.6	2.7	8.3	27.0	1.8	12.0	26.3	704.1
27	33.3	0.2	41.2	4.0	1.4	4.4	0.2	0.4	21.0	0.2	-	2.3	0.2	3.0	1.8	113.6
28	46.8	3.9	101.9	17.8	8.4	11.7	6.2	1.2	59.8	1.1	1.4	10.1	0.7	6.2	11.5	290.6
29	79.9	3.1	69.8	18.6	6.7	10.2	4.0	0.4	37.2	0.4	2.3	5.6	0.2	2.9	4.2	245.5
30	20.0	0.9	31.2	5.8	1.5	2.4	0.3	0.3	17.2	-	-	2.8	0.2	3.6	2.1	88.3
31	115.4	4.1	170.7	30.5	11.4	14.3	5.1	2.1	102.7	0.5	2.9	19.6	1.2	8.5	7.4	496.7
32	15.5	1.5	7.1	2.1	-	1.3	1.9	0.1	3.2	-	-	0.3	-	5.9	6.8	45.8
33	102.1	4.6	184.2	36.2	13.2	23.0	6.8	1.8	88.5	1.3	4.5	15.4	1.1	10.0	11.9	504.5
34-38	803.3	8.9	595.4	119.7	17.8	89.3	11.8	3.4	262.1	3.9	3.4	59.7	2.0	39.5	43.4	2 064.5
39	79.8	6.4	93.5	18.2	9.7	11.9	10.6	0.2	59.4	0.6	1.7	13.7	-	7.6	6.0	319.4
Total	2 219.0	180.0	2 819.0	726.0	359.0	442.0	203.0	132.0	1 517.0	25.0	75.0	498.0	76.0	205.0	274.0	9 750.0

Fuente: ILPES

Nota: Salvo en el caso de la Argentina y de la República Dominicana, en que la información surge de fuentes nacionales, o en que es preciso realizar estimaciones de pequeña industria, en todos los demás países las cifras tienen elevado carácter conjetural y sólo se presenta con el fin de mostrar esta información, aunque con defectos, para estimular la discusión sobre la manera de captarla mejor.

Cuadro A-16

AMERICA LATINA[1/]: COMPOSICION DE LA OCUPACION INDUSTRIAL; AÑO 1960

	FABRIL		ARTESANAL[2/]		TOTAL		ESTRUCTURA DE CADA RAMA		
	Miles de personas	Porcentajes	Miles de personas	Porcentajes	Miles de personas	Porcentajes	Fabril	Artesanal	Total
A. Ind. tradicionales	2 211	49.3	2 439	67.2	4 650	57.3	48	52	100
B. Ind. de bienes intermedios	848	18.9	244	6.7	1 092	13.5	78	22	100
C. Industrias mecánicas	1 204	26.9	635	17.5	1 839	22.6	65	35	100
D. Grupo residual	221	4.9	313	8.6	534	6.6	41	59	100
Total	4 484	100.0	3 631	100.0	8 115	100.0	55	45	100

Fuente: ILPES

1/ Excluídos: Colombia, Haití, Rep. Dominicana, Perú, Uruguay, por falta de datos coherentes para este año.

2/ Estimación basada en proporción fabril/total y artesanal/total de países anteriores según CEPAL, Anexo estadístico al Proceso de industrialización en América Latina (Doc. E/CN.12/716/Add. 2), diciembre 1965.

Nota: Esta muestra tiene el propósito de señalar el grado de cobertura alcanzada en las cifras de las cuales se obtuvo el crecimiento de la ocupación artesanal.

Cuadro A-17

AMERICA LATINA[1/]: OCUPACION FABRIL EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA; AÑOS 1950 y 1960

(En miles de personas)

	1950		1960		Tasa de crecimiento
	Ocupación miles de personas	Estructura porcentual	Ocupación miles de personas	Estructura porcentual	(porcentaje)
A. Industrias tradicionales	1 916	59.3	2 211	49.3	1.5
20. Manuf. alimenticias	537	16.6	558	12.4	0.4
21. Bebidas	127	3.9	156	3.5	2.1
22. Manuf. de tabaco	25	0.8	33	0.7	2.8
23. Textiles	661	20.5	769	17.2	1.5
24. Confecciones y calzado	233	7.2	291	6.5	2.2
25. Madera y corcho	161	5.0	177	3.9	0.9
26. Muebles	90	2.8	130	2.9	3.7
29. Curtiembres y cueros	82	2.5	97	2.2	1.7
B. Ind. produc. de bienes intermedios	513	15.9	848	18.9	5.2
27. Pulpa y papel	56	1.7	104	2.3	6.3
30. Manufact. de caucho	29	0.9	56	1.3	6.9
31. Productos químicos	186	5.8	319	7.1	5.5
32. Deriv. petróleo y carbón	22	0.7	37	0.8	5.6
33. Vidrio y manufact. de minerales no metálicos	220	6.8	332	7.4	4.2
C. Industrias mecánicas	623	19.4	1 204	26.9	6.8
34. Ind. metálicas básicas	203	6.3	245	5.5	2.0
35. Productos metálicos	112	3.5	222	4.9	7.1
36. Maq. excl. la eléctrica	63	1.9	118	2.7	6.5
37. Maquinaria eléctrica	69	2.2	180	4.0	10.0
38. Equipo de transporte	176	5.5	439	9.8	9.6
D. Grupo residual	175	5.4	221	4.9	2.4
28. Imprentas y publicaciones	108	3.3	132	2.9	2.0
39. Diversos	67	2.1	89	2.0	2.9
TOTAL INDUSTRIA FABRIL	3 227	100.0	4 484	100.0	3.3

Fuente: ILPES, en base a datos oficiales.

1/ Excluye a: Colombia, Haití, Rep. Dominicana, Perú y Uruguay por falta de datos.

Cuadro A-18

AMERICA LATINA[1/]: PROPORCION FABRIL Y ARTESANAL DE LA OCUPACION MANUFACTURERA
AÑOS 1950 Y 1960

	1950		1960		Tasa
	Miles de personas	Estructura porcentual	Miles de personas	Estructura porcentual	1950-60
A. Poblac. económicamente activa en sect. manufac.	6 330	100.0	8 113	100.0	2.5
B. Ocupación fabril manufacturera	3 227	51.0	4 484	55.3	3.3
C. Ocupación artesanal	3 103	49.0	3 629	44.7	1.55
D. Pobl. economicamente activa manufact.	7 701	100.0	9 750	100.0	2.4
E. Pobl. fabril manufact.	3 689[2/]	47.9	5 091	52.2	3.3
F. Pobl. artesanal	4 012[2/]	52.1	4 659	47.8	1.5
A/D	0.82		0.83		
B/E	0.87		0.88		
C/F	0.77		0.78		

Fuente: ILPES

1/ Excluídos: Colombia, Haití, Rep. Dominicana, Perú y Uruguay, por falta de datos coherentes para ambos años.

2/ Estimación basada en proporción fabril/total y artesanal/total de países anteriores según CEPAL, Anexo estadístico al Proceso de industrialización en América Latina (Doc. E/CN.12/716/Add.2), diciembre 1965.

Nota: Esta muestra tiene el propósito de señalar el grado de cobertura alcanzado en las cifras de las cuales se obtuvo el crecimiento de la ocupación artesanal y fabril.

Cuadro A-19

COMPARACION ENTRE LA ESTRUCTURA OCUPACIONAL DE LA ARTESANIA REGISTRADA Y LA PEQUEÑA INDUSTRIA DE ALGUNOS PAISES

(En porcentajes)

Grupo CIIU	FRANCIA 1962 1/		U.S.A. 1954		COLOMBIA 1960		MEXICO 1960 2/		URUGUAY 1960		HONDURAS 1962		PARAGUAY 1963		CENTROAMERICA 1962	
	art.	p.i.	art.	p.i.	art.	p.i.	art.	p.i.	art.	p.i.	art.	p.i.	art.	p.i.	art.	p.i.
20-21-22	8.3		14.3	16.5	31.7	27.6	42.6		25.2	34.2	38.9	36.1	23.8	40.3	42.0	
23	19.2		1.3	2.3	4.2	3.4	2.5		1.6	4.3	0.7	0.4	0.3	1.2	5.9	
24	2.3		8.0	11.6	24.0	18.8	12.2		15.0	12.0	28.9	18.9	11.7	8.0	30.2	
25-26	12.0		23.2	16.6	8.7	8.3	5.6		10.6	9.6	6.2	14.2	9.5	14.2	7.3	
29	2.5		1.2	1.5	3.4	2.1	1.4		1.5	2.0	2.1	3.1	2.9	2.0	2.1	
33	3.8		4.0	4.0	9.2	9.5	4.8		5.3	3.5	12.6	5.8	20.4	12.2	2.8	
35-38	36.8		19.3	21.3	10.3	16.0	20.5		27.9	18.0	4.4	8.6	9.7	10.9	3.5	
27-28-30-31-32-34-39	15.1		20.7	26.2	8.5	14.3	10.4		12.9	16.4	6.2	12.9	21.7	11.2	6.2	
Total	100.0		100.0	100.0	100.0	100.0	100.0		100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
Cobertura artesanía registrada en porcentaje de la artesanía total					1.8		13.3		61.4				16.6		97.5	

Fuente: ILPES, en base a datos de CEPAL y oficiales.

Nota: Se define como artesanía registrada en los censos industriales, el estrato incluyendo 4 o menos personas por establecimiento y como pequeña industria el estrato incluyendo de 5 a 19 personas.

1/ Francia: se define como el estrato que incluye 10 o menos personas.
2/ México: artesanía = 5 o menos personas.

Cuadro A-20

ESTRUCTURA DE LA OCUPACION FABRIL EN LA PEQUEÑA INDUSTRIA EN ALGUNOS PAISES 1/
(Porcentajes)

Grupo CIIU	Colombia 1960	Chile 1957	Paraguay 1963	Venezuela 1961 2/	Perú 1965	Uruguay 1960	Honduras 1962	Ecuador 1963 3/	U.S.A. 1954 4/
20	23.6	27.2	33.3	19.3	28.1	29.8	30.4	22.5	16.4
21	1.6	1.6	6.2	3.2	6.1	4.3	5.4	6.0	
22	2.4	0.1	0.8	0.7	-	0.1	0.3	0.5	0.1
23	3.4	8.8	1.2	1.7	6.5	4.3	0.4	13.3	2.3
24	18.8	17.4	8.0	15.9	9.7	12.0	18.9	5.8	11.6
25	4.3	6.3	9.6	3.2	4.3	4.5	6.0	6.8	13.1
26	4.0	4.3	4.6	11.3	4.8	5.1	8.2	1.5	3.5
27	0.9	1.3	0.1	1.2	0.9	1.0	0.2	1.1	1.4
28	5.6	3.1	1.9	4.8	6.6	3.8	5.8	9.3	11.3
29	2.1	2.2	2.0	2.0	1.4	2.0	3.1	4.6	1.5
30	0.7	0.6	0.2	1.6	1.5	0.7	0.3	2.9	0.4
31	4.4	4.4	6.5	3.5	5.7	5.4	4.4	9.1	3.9
32	0.2	-	-	0.1	0.3	0.3	-	-	0.5
33	9.5	4.5	12.2	6.8	4.4	3.5	5.8	5.9	4.0
34	0.2	1.5	0.5	0.4	0.5	0.7	-	-	1.8
35	5.4	5.0	1.9	4.3	5.2	4.7	3.7	6.6	8.5
36	2.6	3.2	2.1	0.4	3.9	2.5	0.3	-	9.5
37	2.0	1.4	1.3	2.9	1.0	3.3	0.9	0.5	1.7
38	6.0	4.4	5.6	14.6	4.4	7.5	3.7	-	1.6
39	2.3	2.7	2.0	2.1	4.7	4.5	2.2	3.6	6.9
Total pequeña industria	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Para Colombia, Chile, Paraguay, Estados Unidos y Venezuela, CEPAL, La pequeña industria en América Latina, (Doc. ST/ECLA/Conf.25/L.17), noviembre 1966. Perú: Ministerio de Fomento y Obras Públicas. Estadística industrial manufacturera 1965, Lima. Uruguay: CEPAL, La pequeña industria en Uruguay (Doc. ST/ECLA/Conf.25/L.14). Honduras: CEPAL, La pequeña industria en Honduras (Doc. ST/ECLA/Conf.25/L.33). Ecuador: CEPAL, La pequeña industria en Ecuador (Doc. ST/ECLA/Conf.25/L.15).

1/ La pequeña industria incluye los sectores que ocupan de 5 a 19 personas.
2/ Venezuela de 5 a 20 personas.
3/ Ecuador de 7 a 19 personas. 4/ Estados Unidos de 4 a 19 personas.

Cuadro A-21

ESTRUCTURA COMPARADA DEL EMPLEO MANUFACTURERO
(Porcentajes)

Grupos CIIU	Africa 1958 Excl. Sud.Africa	Estados Unidos y Canadá 1938	Estados Unidos y Canadá 1961	América Latina 1953	América Latina 1960	Asia del Este y Sureste.Excl. Japón 1938	Asia del Este y Sureste.Excl. Japón 1961	CEE 1961	Europa del Sur.Excl.Italia 1961
20-22	29.2	14.0	11.6	28.0	28.3	24.7	24.2	12.1	16.1
23	24.6	11.5	5.4	14.5	10.4	27.0	20.3	9.2	14.0
24	5.4	12.4	9.2	11.4	11.2	9.2	7.6	10.0	12.2
25-26	9.1	8.0	5.9	...	7.2	12.7	11.7	6.5	12.7
27	0.6	3.7	3.8	1.4	1.2	0.3	0.5	1.9	1.3
28-30 y 39	5.9	12.6	12.8	...	9.7	9.8	11.6	8.4	7.7
31-32	4.4	5.8	5.7	6.5	5.6	2.7	3.4	6.3	5.6
33	6.5	3.1	3.4	6.7	5.2	4.6	4.9	4.4	6.5
34	2.8	7.5	6.6	3.2	21.2	1.1	2.0	6.0	4.2
35-38	11.5	21.4	35.6	12.9		7.9	13.8	35.2	19.7
Total	100.0	100.0	100.0	...	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: United Nations, The Growth of World Industry 1938-1961 (Nº de venta 63.XVII.5), Nueva York 1963, para todas las regiones, salvo América Latina en 1960, cuya estructura está basada en datos elaborados por ILPES en base a cifras oficiales.

FUENTES DE INFORMACION UTILIZADAS PARA ELABORAR EL VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL EN 1963

Argentina:	Se estimó el valor bruto de la producción industrial en base a índices industriales publicados por CONADE.
Bolivia:	Memoria de la Cámara Nacional de Industria, La Paz, 1965.
Brasil:	IBGE, Conselho Nacional de Estatística: Ind. de Transformaçao, Dados gerais, Río de Janeiro, 1966.
Colombia:	Depto. Administrativo Nacional de Estadística: Boletín mensual de estadística de mayo 1965, Bogotá.
Chile:	Dirección de Estadísticas y Censos: Industrias manufactureras, 1960-1964.
Ecuador:	Junta Nacional de Planificación y Coordinación Económica, División de Estadística y Censos: Encuesta industrial de 1963, julio 1965.
Panamá:	Dirección de Estadística y Censos: Industria y comercio interno, Encuesta 1962 a 1964. Estadística panameña, año XXV. Panamá, 1966.
Paraguay:	Ministerio de Industria y Comercio, Departamento de Estadística y Censos: Censos económicos de 1963, Censo industrial del Paraguay, 1965.
Perú:	Primer censo nacional económico de 1963, Lima, 1965.
Rep. Dominicana:	En base a índices industriales publicados por la CEPAL.
Uruguay:	Banco de la República Oriental del Uruguay: Cuentas del producto y gastos de la República Oriental del Uruguay, para el período 1955-1964, versión mimeografiada, 1965.
Venezuela:	CORDIPLAN: Informe del Departamento Industrial, Caracas 1964.

METODOLOGIA EMPLEADA

La información básica del año 1963 en moneda nacional fue convertida en dólares de 1963 según los tipos de cambios publicados en el cuadro A-22. A este valor bruto de producción industrial expresado en dólares de 1963 se le aplicó los índices industriales con base 100 en 1963, publicados por la CEPAL, División de Estadística, Indices de volumen de la producción manufacturera, junio de 1968.

Cuadro A-22

AMERICA LATINA: TIPOS DE CAMBIO DE PARIDAD UTILIZADOS PARA 1960 Y 1963

(En moneda nacional por U.S. dolar)

	1960 a/	1963 b/
Argentina	50.0	85.8
Bolivia	7.0	7.5
Brasil	83.0	276.3
Colombia	4.5	6.2
Costa Rica	4.6	4.7
Chile	1.05	1.81
Ecuador	11.5	12.3
El Salvador	2.0	2.0
Guatemala	0.9	0.9
Haití	3.5	3.6
Honduras	1.9	1.9
México	8.0	8.3
Nicaragua	6.0	5.7
Panamá	0.9	0.9
Paraguay	67.0	78.6
Perú	17.0	19.7
Rep. Dominicana	0.95	1.1
Uruguay	6.0	9.6
Venezuela	4.2	4.3

a/ Estos tipos de cambio de paridad, utilizados para comparar las informaciones en moneda nacional de los diferentes países, fueron estimados teniendo como referencia básica el documento de CEPAL: Medición del nivel de precios y el poder adquisitivo de la moneda en América Latina, 1960-62 (E/CN.12/589) y publicado en el ILPES: La brecha comercial y la integración latinoamericana, pág. 273. Se optó en el caso del Brasil y Chile usar como tipo de cambio el oficial.

b/ Los tipos de cambio de paridad para el año 1963 se calcularon coherentemente con los de 1960.

Cuadro A-23

AMERICA LATINA[1/]: VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION MANUFACTURERA EN 1950

(En millones de U.S.$ de 1963)

Grupo CIIU		Argentina	Brasil	C.Amer.	Chile	Colomb.	Ecuador	México	Panamá	Perú	Rep.Dom.	Uruguay	Venezuela	Total
20	Alimentos	2 863.8*	2 610.9	171.7	317.2	371.7	35.8	816.9*	12.1	231.6	54.2	471.7	178.4	8 136.0
21	Bebidas	586.6*	428.9	65.8	43.2	168.8	9.3	236.4*	11.4	27.3	12.8	65.1	59.7	1 715.3
22	Tabaco	244.0	151.6	29.0	39.3	53.8	6.1	46.2*	3.1	13.1	6.1	16.3	24.3	632.9
23	Textiles	1 652.0	1 701.0	17.5	165.9	189.1	14.5	619.1	-	99.0	0.8	394.5	21.1	4 874.5
24	Calzado y vestuario	1 034.6	433.4	71.7	54.2	61.0	3.4	150.1	4.7	20.3	4.7	54.2	46.0	1 938.3
25	Madera y corcho	267.6	186.8	25.5	20.3	15.7*	2.1	86.9	0.8	8.4*	2.2	31.1	10.7	658.1
26	Muebles	111.2	113.5	16.0	11.0	9.6*	0.1	31.3	0.4	8.6*	1.1	6.8	24.5	334.1
27	Papel y sus productos	216.3	283.6	0.3	22.7	21.1	0.6	144.5	-	7.5	0.5	8.1	3.7	708.9
28	Imprenta y editoriales	303.1	159.9	8.4	45.9	24.5	3.7	123.2	-	12.8	0.8	28.4	10.4	721.1
29	Cueros y sus productos	175.1	187.8	9.1	26.0	24.1	2.5	38.7	0.1	9.5	0.8	24.4	6.0	504.1
30	Caucho y sus productos	124.0	151.4	0.6	18.1	24.8	1.5	61.6	0.1	7.8	0.1	13.6	8.2	411.8
31	Químicas	500.9	440.9	16.3	94.8	91.1	7.6	250.7	2.1	20.0	2.9*	63.7	21.8	1 512.8
32	Derivados del petróleo y carbón	558.3	371.1	-	27.3	44.8	6.4	200.8	-	53.4	0.7*	43.4	159.1	1 465.3
33	Minerales no metálicos	394.3	548.2	18.8	40.5	67.9	2.8	140.2	3.0	19.7	1.8	32.9	42.0	1 313.1
34	Metálicas básicas	416.8*	562.7	-	58.3	7.6	-	159.7*	0.2*	27.3	0.1	25.8	11 1*	1 269.6
35	Fabric. prod. metálicos	366.7*	323.2	2.1	27.8	19.2*	1.4	79.3*	0.7*	9.1*	0.2	21.7	3.7	855.1
36	Const. maquinaria excl. la eléctrica	34.2*	223.7	1.3	30.1	4.1*	-	26.8	0.1*	6.1*	-	8.1	1.7	336.2
37	Maquinaria eléctrica	143.8	95.1	0.9	20.5	13.5*	-	148.4	0.1*	1.8*	0.2	16.3	9.9*	450.5
38	Material de transporte	743.1*	70.8	6.4	84.9	10.0*	-	161.2	0.2*	13.6*	0.6	17.6	31.5	1 139.9
39	Diversas	119.2	94.8	1.4	15.2	22.8	0.3	56.3	0.4	6.0	0.4	10.6	1.7	329.3
Total valor bruto producción		10 855.6	9 139.3	462.8	1 163.2	1 245.2	98.1	3 578.3	39.5	602.9	91.0	1 355.5	675.5	29 306.9

Fuente: ILPES, en base a datos oficiales para el año 1963 e índices de la CEPAL.

* Cifra con estimación en que no existió información sobre su desagregación sectorial, pero en que existió el valor correspondiente a 2 o más sectores agregados.

1/ América Latina, excluída Bolivia, Haití y Paraguay.

Cuadro A-24

AMERICA LATINA[1/]:VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION MANUFACTURERA EN 1955

(Millones de US$ de 1963)

upo CIIU	Argentina	Brasil	Centroamérica	Chile	Colombia	Ecuador	Mexico	Panamá	Perú	Rep.Dominicana	Uruguay	Venezuela	Total
20	3 133.3*	3 397.9	261.8	350.2	554.9	57.9	1 132.0*	21.1	315.8	84.4	426.6	360.7	10 096.6
21	641.8*	485.3	66.4	45.8	213.9	18.7	327.6*	12.6	47.8	13.4	77.3	97.0	2 047.6
22	289.4	194.5	33.0	43.6	60.5	5.5	64.0*	3.9	16.2	6.6	19.1	41.7	778.0
23	1 716.0	2 111.3	31.8	204.3	296.2	21.8	699.1	-	135.1	1.9	303.8	49 1	5 665.4
24	1 072.5	542.3	91.5	91.0	88.2	4.2	181.8	6.5	27.0	4.8	62.1	187.1	2 359.0
25	268.3	288.6	28.1	35.3	19.2*	2.9	69.2	1.2	10.9*	2.2	30.3	24.3	780.5
26	135.5	172.9	19.5	19.0	11.7*	0.1	43.7	1.2	11.2*	1.1	9.7	48.9	474.5
27	269.1	408.0	0.8	35.5	43.7	1.5	182.7	0.4*	16.9	1.0	14.1	17.0	990.7
28	246.3	243.7	11.4	57.4	41.8	5.1	156.3	0.3*	20.6	1.2	34.4	30.2	848.7
29	174.8	199.8	11.3	33.5	28.7	3.2	41.5	0.4	12.1	0.9	15.8	12.1	534.1
30	225.5	238.8	2.1	26.4	50.9	3.1	88.0	0.2	15.4	-	14.2	25.1	689.7
31	707.4	886.4	28.5	118.1	155.2	9.4	458.2	1.5	34.1	5.2	63.8	66.0	2 553.8
32	717.9	565.4	-	33.1	73.9	8.4	306.7	-	65.0	1.3	73.2	339.7	2 184.6
33	442.4	692.7	23.2	50.5	94.2	6.9	208.4	5.2	35.3	3.2	38.8	84.7	1 685.5
34	728.3*	857.2	-	77.6	47.0	-	322.1*	0.4*	46.5	0.2	29.4	25.2	2 133.9
35	640.6*	531.8	6.6	51.7	36.8*	2.6	160.1*	1.6*	17.9*	0.5	40.5	13.4	1 504.1
36	53.4*	340.8	1.9	38.1	7.9*	-	37.1	0.1*	12.1*	-	11.3	2.4	505.1
37	402.3	261.8	1.6	29.9	26.0*	-	207.4	0.2*	3.6*	0.2	23.4	22.3	978.7
38	1 160.2*	271.0	8.5	98.5	19.1*	-	238.5	0.5*	26.9*	0.6	32.6	70.1	1 926.5
39	145.3	144.5	3.2	22.3	34.8	0.9	77.6	0.6	7.1	0.4	11.8	7.6	456.1
Total	13 170.3	12 834.7	631.2	1 461.8	1 904.6	152.2	5 002.0	57.9	877.5	129.1	1 447.2	1 524.6	39 193.1

Fuente: ILPES, en base a datos oficiales para el año 1963 e índices de la CEPAL.

1/ América Latina, excluída Bolivia, Haití y Paraguay.

* Cifra con estimación en que no existió información sobre su desagregación sectorial, pero en que existió el valor correspondiente a 2 o más sectores agregados.

Cuadro A-25

AMERICA LATINA[1/]: VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION MANUFACTURERA EN 1960

(Millones de U.S.$ de 1963)

Grupo CIIU	Argentina	Brasil	Centroamérica	Chile	Colombia	Ecuador	México	Panamá	Perú	Rep. Dominicana	Uruguay	Venezuala	Total
20	3 211.9*	4 736.1	372.1	378.4	675.8	85.8	1 591.7*	36.5	445.5	131.7	365.7	508.7	12 540.9
21	657.9*	511.6	78.4	60.6	269.8	26.7	458.5*	14.1	64.8	14.1	79.6	174.2	2 410.3
22	277.1	237.1	37.4	49.2	73.4	5.5	92.1*	5.0	13.7	7.1	25.7	83.6	906.9
23	1 750.0	2 831.2	52.2	170.4	390.8	26.4	858.1	-	167.0	4.5	333.5	106.1	6 693.2
24	1 089.2	728.2	118.0	79.7	127.3	3.5	225.1	8.9	41.0	5.0	72.5	224.6	2 723.0
25	272.3	460.7	28.2	40.1	30.1*	3.0	82.4	1.8	10.9*	2.3	19.4	20.6	971.8
26	164.4	276.0	22.0	9.7	18.5*	0.2	65.0	3.3	11.1*	0.7	8.5	70.0	649.5
27	293.4	587.2	2.4	50.0	69.6	2.9	277.1	1.7*	30.3	2.0	31.2	50.6	1 398.4
28	295.3	389.0	15.4	47.7	45.5	7.8	190.3	1.5*	29.0	1.7	48.8	40.4	1 116.4
29	202.3	234.7	13.8	26.4	32.2	2.8	51.7	1.0	14.5	1.0	12.4	20.3	613.1
30	269.6	393.8	6.7	31.0	75.9	4.6	140.0	0.4	21.7	1.2	52.2	49.0	1 046.1
31	945.7	1 756.3	42.5	129.9	237.0	10.8	840.0	4.1	62.6	9.2*	100.9	102.8	4 241.8
32	1 060.4	02.6	-	48.1	135.3	18.3	554.6	-	72.5	2.3*	71.4	531.9	3 397.4
33	472.2	908.2	27.8	51.0	126.2	9.5	295.6	8.9	42.7	5.6	54.3	96.4	2 099.7
34	845.4*	1 441.0	0.4	89.3	97.9	-	570.0*	0.9*	123.4	0.4	26.7	38.2	3 233.6
35	743.7*	896.9	11.4	58.0	93.5*	4.3	283.3*	3.3*	29.6*	1.1	34.5	43.8	2 203.4
36	105.3*	544.1	2.4	38.7	20.0*	-	60.2	0.3*	19.9*	-	25.8	3.6	828.3
37	726.1	1 005.3	2.4	35.7	65.9*	0.5	308.0	0.4*	5.9*	0.1	55.2	33.9	2 239.4
38	2 288.1*	1 939.5	12.7	114.9	48.6*	-	361.5	1.1*	44.5*	0.3	60.5	89.8	4 961.6
39	176.4	230.6	6.1	29.7	49.0	2.2	114.1	0.8	15.9	0.3	25.9	21.4	672.4
Total	15 850.7	21 010.1	852.3	1 539.3	2 682.3	214.8	7 427.3	94.0	1 266.5	190.6	1 509.4	2 309.9	54 947.2

Fuente: ILPES, en base a datos oficiales para el año 1963 e índices de la CEPAL.

1/ América Latina, excluída Bolivia, Haití y Paraguay.

* Cifra con estimación en que no existió información sobre su desagregación sectorial, pero en que existió el valor correspondiente a sectores agregados.

Cuadro A-26

AMERICA LATINA[1/] : VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION MANUFACTURERA EN 1963

(Millones de dólares de 1963)

Grupo CIIU	Argentina	Brasil	Centroamérica	Chile	Colombia	Ecuador	México	Panamá	Perú	Rep.Dominicana	Uruguay	Venezuela	Total
20	3 742.0*	5 227.5	521.0	435.0	760.2	113.5	1 830.6*	53.7	554.1	108.3	381.2	648.8	14 375.9
21	768.3*	596.2	81.7	67.7	313.7	29.4	529.5*	17.8	83.7	34.1	110.4	173.5	2 806.0
22	287.7	287.4	40.7	50.4	81.6	7.2	105.2*	5.8	11.8	13.8	30.7	103.7	1 026.0
23	1 307.0	3 011.9	82.1	227.5	463.6	33.7	940.9	-	177.1	5.6	333.2	146.7	6 729.3
24	757.9	778.0	133.9	98.7	166.2	4.2	251.5	9.0	57.4	6.3	71.4	215.1	2 549.6
25	211.6	568.1	32.4	44.8	30.8	3.5	79.5	2.9	14.2	2.5	18.0	24.7	1 033.0
26	157.2	340.4	26.4	10.7	18.9	0.2	78.5	5.5	14.5	1.2	10.2	90.2	753.9
27	342.8	728.5	14.1	69.2	98.8	6.9	347.3	6.2	39.5	4.3	26.5	75.6	1 759.7
28	269.2	479.6	18.4	53.7	75.1	8.7	254.1	5.5	40.4	2.6	31.9	52.1	1 291.3
29	140.0	219.8	15.7	28.1	42.5	3.1	60.8	1.3	15.8	1.3	12.6	23.3	564.6
30	275.7	487.4	13.3	34.7	87.5	5.8	184.4	0.5	20.0	1.5	22.3	57.4	1 190.5
31	905.8	2 735.7*	70.0	140.9	273.7	18.9	1 139.7	6.0	105.2	13.3	92.8	142.6	5 644.6
32	1 218.9	1 112.9*	0.3	70.2	152.4	16.6	683.0	-	87.0	3.4	79.3	649.5	4 075.7
33	437.6	1 011.3	32.1	73.7	153.7	11.9	339.4	11.1	54.8	7.8	35.7	99.3	2 268.4
34	908.5*	1 687.4*	1.8	119.9	120.3	-	705.9*	1.4	129.4	0.2	20.3	47.7	3 742.8
35	798.4*	1 166.3*	19.8	102.0	131.5	5.5	351.5*	5.3	42.1	1.5	31.3	55.8	2 711.0
36	93.6	670.9	3.7	39.2	28.1	-	87.1	0.5	28.3	-	22.7	6.0	980.1
37	573.1	1 315.8	4.0	40.5	92.8	0.7	372.2	0.7	8.5	0.4	47.4	42.3	2 498.4
38	2 024.5	2 509.0	13.1	87.2	68.4	0.1	495.9	1.7	63.4	2.9	66.0	103.9	5 436.1
39	168.8	284.3	12.4	32.7	58.8	4.4	137.3	2.0	22.1	0.8	24.0	34.4	782.0
Total	15 388.5	25 218.4	1 136.9	1 826.8	3 218.6	276.5	8 974.3	136.9	1 569.3	211.8	1 467.9	2 792.6	62 218.6

Fuente: ILPES, en base a datos oficiales.

1/ América Latina, excluída Bolivia, Haití y Paraguay.

* Cifra con estimación en que no existió información sobre su desagregación sectorial, pero en que existió el valor correspondiente a 2 o más sectores agregados, para el año 1963. (Véase notas sobre fuentes).

Cuadro A-27

AMERICA LATINA[1/]: VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION MANUFACTURERA EN 1965

(Millones de U.S.$ de 1963)

Grupo CIIU	Argentina	Brasil	Centroamérica	Chile	Colombia	Ecuador	México	Panamá	Perú	Rep.Dominicana	Uruguay	Venezuela	Total
20	3 537.6*	5 049.8	619.8	463.3	944.1	135.6	2 209.1*	62.3	600.6	133.4	343.1	807.8	14 906.5
21	724.6*	722.6	86.6	78.4	342.2	35.1	636.3*	22.0	98.6	41.9	83.0	192.6	3 063.9
22	316.7	278.2	43.1	57.6	87.8	7.4	127.8*	6.2	14.0	16.2	32.0	120.3	1 107.3
23	1 935.6	2 650.4	104.2	245.7	476.6	38.4	1 157.3	-	216.1	6.5	481.8	172.2	7 484.8
24	1 033.1	778.0	147.6	103.7	193.0	4.3	290.5	10.8	69.7	7.4	79.5	246.7	2 964.3
25	271.4	571.8	33.6	51.3	30.8*	3.8	93.7	2.6	17.5*	2.5	19.6	31.8	1 130.4
26	200.6	342.6	28.6	13.0	18.9*	0.3	96.0	5.7	17.9*	1.7	11.1	135.0	871.4
27	439.1	755.5	28.6	76.7	110.0	9.9	443.8	8.3*	51.7	7.1	39.9	114.8	2 085.4
28	335.1	482.6	20.9	60.9	76.0	9.9	308.2	7.4*	50.8	2.9	38.9	47.8	1 441.3
29	167.8	292.3	17.0	31.9	46.9	3.2	63.0	0.9	14.6	1.5	13.7	24.7	677.5
30	401.6	493.8	21.1	42.5	89.6	7.2	234.7	0.5	30.6	1.7	29.1	72.7	1 425.4
31	1 149.5	2 979.2	87.7	137.1	304.4	21.8	1 403.0	8.5	132.3	17.0	114.3	192.9	6 547.7
32	1 451.7	1 120.0	0.4	75.1	172.2	22.2	793.6	-	98.3	4.4	86.4	706.0	4 530.3
33	802.1	963.8	35.0	63.3	167.0	14.9	412.7	13.7	71.9	9.7	38.9	139.8	2 737.8
34	1 371.2*	1 726.2	2.1	150.8	131.3	-	868.8*	1.9*	135.2	0.2	22.1	70.4	4 480.2
35	1 206.2*	1 039.2	26.0	115.5	159.9*	6.8	431.8*	7.2*	49.5*	1.8	35.3	71.0	3 150.2
36	140.4*	675.2	4.4	55.8	34.3*	-	112.6	0.7*	33.2*	-	24.7	11.1	1 092.4
37	797.7	1 593.4	5.0	45.2	112.7*	0.8	455.2	0.9*	10.0*	0.8	51.6	51.3	3 124.6
38	3 051.4*	2 579.3	14.7	88.2	83.1*	0.1	671.9	2.3*	74.4*	3.6	71.9	160.9	6 821.8
39	215.2	286.1	17.3	47.3	66.7	6.5	165.0	2.4	40.6	1.5	26.1	50.4	925.1
Total	19 548.6	25 380.0	1 343.7	2 008.3	3 647.5	328.2	10 975.0	164.3	1 827.5	261.8	1 643.2	3 440.2	70 568.3

Fuente: ILPES, en base a datos oficiales para el año 1963 e índices de la CEPAL.

1/ América Latina, excluída Bolivia, Haití y Paraguay.

* Cifra con estimación en que no existió información sobre su desagregación sectorial, pero en que existió el valor correspondiente a sectores agregados.

Cuadro A-28

AMERICA LATINA [1/]: ESTRUCTURA PORCENTUAL DEL VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION MANUFACTURERA EN 1950

Grupo CIIU	Argentina	Brasil	Chile	Centroamérica	Colombia	Ecuador	México	Panamá	Perú	Rep. Dominicana	Uruguay	Venezuela	Total
20	26.4	28.6	27.3	37.1	29.9	36.5	22.8	30.6	38.4	59.6	34.8	26.4	27.8
21	5.4	4.7	3.7	14.2	13.6	9.5	6.6	28.9	4.5	14.1	4.8	8.8	5.9
22	2.3	1.7	3.4	6.3	4.3	6.2	1.3	7.8	2.2	6.7	1.2	3.6	2.2
23	15.2	18.6	14.3	3.8	15.2	14.8	17.3	-	16.4	0.9	29.1	3.1	16.6
24	9.6	4.8	4.7	15.5	4.9	3.5	4.2	11.9	3.3	5.2	4.0	6.8	6.6
25	2.5	2.0	1.7	5.5	1.2	2.1	2.4	2.0	1.4	2.4	2.3	1.6	2.3
26	1.0	1.2	0.9	3.5	0.8	0.1	0.9	1.0	1.4	1.2	0.5	3.6	1.1
27	2.0	3.1	2.0	-	1.7	0.6	4.0	-	1.2	0.5	0.6	0.5	2.4
28	2.8	1.8	3.9	1.8	2.0	3.8	3.4	-	2.1	0.9	2.1	1.5	2.5
29	2.6	2.0	2.2	2.0	1.9	2.6	1.1	0.3	1.6	0.9	1.8	0.9	1.7
30	1.1	1.7	1.6	0.1	2.0	1.5	1.7	0.3	1.3	2.9	1.0	1.2	1.4
31	4.6	4.8	8.1	3.5	7.3	7.7	7.1	5.3	3.3	0.7	4.7	3.2	5.2
32	5.1	4.1	2.3	-	3.6	6.5	5.7	-	8.9	2.0	3.2	23.7	5.0
33	3.6	6.0	3.5	4.1	5.5	2.9	3.9	7.6	3.3	0.1	2.5	6.2	4.5
34	3.8	6.2	5.0	-	0.6	-	4.5	0.5	4.5	0.2	1.9	1.6	4.3
35	3.4	3.5	2.4	0.5	1.5	1.4	2.2	1.7	1.5	0.2	1.6	0.5	2.9
36	0.3	2.4	2.6	0.3	0.3	-	0.7	0.3	1.0	-	0.6	0.3	1.1
37	1.3	1.0	1.8	0.2	1.1	-	4.1	0.3	0.3	0.2	1.2	1.5	1.5
38	0.9	0.8	7.3	1.3	0.8	-	4.5	0.5	2.3	0.6	1.3	4.7	3.9
39	1.1	1.0	1.3	0.3	1.8	0.3	1.6	1.0	1.1	0.4	0.8	0.3	1.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: ILPES, datos elaborados en base a los cuadros anteriores de valor bruto de la producción manufacturera en dólares de 1963, respecto a cada año.

a/ Excluída: Bolivia, Paraguay y Haití por falta de datos estadísticos.

Cuadro A-29

AMERICA LATINA[1/]:ESTRUCTURA PORCENTUAL DEL VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION MANUFACTURERA EN 1955

Grupos CIIU	Argentina	Brasil	Centroamérica	Chile	Colombia	Ecuador	México	Panamá	Perú	Rep. Dominicana	Uruguay	Venezuela	Total
20	23.8	26.5	41.5	24.0	29.1	38.0	22.6	36.5	36.0	65.3	29.5	23.6	25.8
21	4.9	3.8	10.5	3.1	11.2	12.3	6.5	21.8	5.5	10.4	5.3	6.4	5.2
22	2.2	1.5	5.2	3.0	3.2	3.6	1.4	6.7	1.8	5.1	1.3	2.7	1.9
23	13.0	16.4	5.0	14.0	15.5	14.3	14.0	-	15.4	1.4	27.6	3.2	14.5
24	8.1	4.2	14.5	6.2	4.6	2.8	3.6	11.2	3.1	3.7	4.3	12.3	6.0
25	2.0	2.2	4.5	2.4	1.0	1.9	1.4	2.1	1.2	1.7	2.1	1.6	2.0
26	1.0	1.3	3.1	1.3	0.6	0.1	0.9	2.1	1.3	0.9	0.7	3.2	1.2
27	2.0	3.2	0.1	2.4	2.3	1.0	3.7	0.4	1.9	0.8	0.9	1.1	2.5
28	1.9	1.9	1.8	3.9	2.2	3.4	3.1	0.3	2.3	0.9	2.4	1.9	2.2
29	1.3	1.6	1.8	2.3	1.5	2.1	0.8	0.7	1.4	0.7	1.1	0.3	1.4
30	1.7	1.9	0.3	1.8	2.7	2.0	1.7	0.3	1.8	-	1.0	1.6	1.8
31	5.4	6.9	4.5	8.1	8.1	6.2	9.2	2.6	3.9	4.0	5.8	4.3	6.5
32	5.5	4.4	-	2.3	3.9	5.5	6.1	-	7.4	1.0	5.1	22.3	5.6
33	3.4	5.4	3.7	3.5	4.9	4.5	4.2	9.0	4.0	2.5	2.7	5.6	4.3
34	5.5	6.7	-	5.3	2.7	-	6.4	0.7	5.3	0.2	2.3	1.7	5.4
35	4.9	4.2	1.0	3.5	1.9	1.7	3.2	2.7	2.0	0.4	2.3	0.9	3.8
36	0.4	2.7	0.3	2.6	0.4	-	0.7	0.2	1.4	-	0.3	0.2	1.3
37	3.1	2.0	0.3	2.1	1.4	-	4.1	0.3	0.4	0.2	1.6	1.5	2.5
38	8.8	2.1	1.4	6.7	1.0	-	4.8	0.9	3.1	0.5	2.2	4.6	4.9
39	1.1	1.1	0.5	1.5	1.8	0.6	1.6	1.0	0.8	0.3	0.3	0.5	1.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: ILPES, datos elaborados en base a los cuadros anteriores de valor bruto de la producción manufacturera en dólares de 1963, respecto a cada año.

1/ Excluída: Bolivia, Paraguay y Haití por falta de datos estadísticos.

Cuadro A-30

AMERICA LATINA[1/]:ESTRUCTURA PORCENTUAL DEL VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION MANUFACTURERA EN 1960

Grupos CIIU	Argentina	Brasil	Centroamérica	Chile	Colombia	Ecuador	México	Panamá	Perú	Rep. Dominicana	Uruguay	Venezuela	Total
20	20.3	22.5	43.7	24.6	25.2	40.0	21.4	38.7	35.2	69.1	24.3	22.0	22.8
21	4.1	2.4	9.2	3.9	10.1	12.4	6.2	14.9	5.1	7.4	5.3	7.5	4.4
22	1.7	1.1	4.4	3.2	2.7	2.6	1.2	5.6	1.1	3.7	1.7	3.6	1.7
23	11.0	13.5	6.1	11.1	14.6	12.3	11.6	-	13.2	2.4	22.3	4.6	12.2
24	6.9	3.5	13.8	5.2	4.7	1.6	3.0	9.4	3.2	2.6	4.8	9.7	5.0
25	1.7	2.2	3.3	2.6	1.1	1.4	1.1	1.9	0.9	1.2	1.3	0.9	1.8
26	1.0	1.3	2.6	0.7	0.7	0.1	0.9	3.5	0.8	0.4	0.5	3.0	1.2
27	1.9	2.8	0.3	3.2	2.6	1.4	3.7	1.8	2.4	1.0	2.1	2.2	2.5
28	0.9	1.9	1.8	3.1	1.7	3.6	2.6	1.6	2.3	0.9	3.2	1.7	2.0
29	1.3	1.1	1.6	1.7	1.2	1.3	0.7	1.1	1.2	0.5	0.8	0.9	1.1
30	1.7	1.9	0.8	2.0	2.8	2.2	1.9	0.4	1.7	0.6	3.5	2.1	1.9
31	6.0	8.4	5.0	8.4	8.8	5.0	11.3	4.4	4.9	4.8	6.7	4.5	7.7
32	6.7	4.3	-	3.1	5.1	8.5	7.5	-	5.7	1.2	4.7	23.0	6.2
33	3.0	4.3	3.3	3.4	4.7	4.4	4.0	9.4	3.4	2.9	3.6	4.2	3.8
34	5.3	6.9	-	5.8	3.7	-	7.7	1.0	9.7	0.2	1.8	1.7	5.9
35	4.7	4.2	1.3	3.8	3.5	2.0	3.8	3.5	2.3	0.6	2.3	1.9	4.0
36	0.7	2.6	0.3	2.5	0.7	-	0.9	0.3	1.6	-	1.7	0.2	1.5
37	4.6	4.8	0.3	2.3	2.5	0.2	4.1	0.4	0.5	0.1	3.7	1.5	4.1
38	14.4	9.2	1.5	7.5	1.8	-	4.9	1.2	3.5	0.2	4.0	3.9	9.0
39	1.1	1.1	0.7	1.9	1.8	1.0	1.5	0.9	1.3	0.2	1.7	0.9	1.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: ILPES, datos elaborados en base a los cuadros anteriores de valor bruto de la producción manufacturera en dólares de 1963, respecto a cada año.

1/ Excluída: Bolivia, Paraguay y Haití por falta de datos estadísticos.

Cuadro A-31

AMERICA LATINA[1/]: ESTRUCTURA PORCENTUAL DEL VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION MANUFACTURERA EN 1963

Grupo CIIU	Argentina	Brasil	Chile	Centroamérica	Colombia	Ecuador	México	Panamá	Perú	Rep. Dominicana	Uruguay	Venezuela	Total
20	24.3	20.7	23.8	45.8	23.6	41.0	20.4	39.2	35.3	51.1	26.0	23.2	23.1
21	5.0	2.4	3.7	7.2	9.8	10.6	5.9	13.0	5.3	16.1	7.5	6.2	4.5
22	1.9	1.1	2.8	3.6	2.5	2.6	1.2	4.2	0.8	6.5	2.1	3.7	1.6
23	8.5	11.9	12.5	7.2	14.4	12.2	10.5	-	11.3	2.7	22.7	5.3	10.8
24	4.9	3.1	5.4	11.8	5.2	1.5	2.8	6.6	3.7	2.9	4.9	7.7	4.1
25	1.4	2.3	2.5	2.8	1.0	1.3	0.9	2.1	0.9	1.2	1.2	0.9	1.7
26	1.0	1.4	0.6	2.3	0.6	0.1	0.9	4.0	0.9	0.6	0.7	3.2	1.2
27	2.2	2.9	3.8	1.2	3.1	2.5	3.9	4.5	2.5	2.0	1.3	2.7	2.8
28	1.7	1.9	2.9	1.6	2.3	3.1	2.8	4.0	2.6	1.2	2.2	1.9	2.1
29	0.9	0.9	1.5	1.4	1.3	1.1	0.7	1.0	1.0	0.6	0.9	0.8	0.9
30	1.8	1.9	1.9	1.2	2.7	2.1	2.1	0.4	1.3	0.7	1.5	2.1	1.9
31	5.9	10.9	7.7	6.2	8.5	6.8	12.7	4.4	6.7	6.3	6.3	5.1	9.1
32	7.9	4.4	3.8	-	4.7	6.8	7.6	-	5.5	1.6	5.4	23.3	6.6
33	2.8	4.0	4.0	2.8	4.8	4.3	3.8	8.1	3.5	3.7	2.4	3.6	3.6
34	5.9	6.7	6.6	0.2	3.7	-	7.8	1.0	8.2	0.1	1.4	1.7	6.0
35	5.2	4.6	5.6	1.7	4.1	2.0	4.0	3.9	2.7	0.7	2.1	2.0	4.4
36	0.6	2.7	2.1	0.3	0.9	-	0.9	0.4	1.8	-	1.6	0.2	1.6
37	3.7	5.2	2.2	0.4	2.9	0.3	4.1	0.5	0.5	0.2	3.2	1.5	4.0
38	13.2	9.9	4.8	1.2	2.1	0.1	5.5	1.2	4.1	1.4	4.5	3.7	8.7
39	1.1	1.1	1.8	1.1	1.8	1.6	1.5	1.5	1.4	0.4	1.6	1.2	1.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: ILPES, datos elaborados en base a los cuadros anteriores de valor bruto de la producción manufacturera en dólares de 1963, respecto a cada año.

1/ Excluída: Bolivia, Paraguay y Haití por falta de datos estadísticos.

Cuadro A-32

AMERICA LATINA[1/]: ESTRUCTURA PORCENTUAL DEL VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION MANUFACTURERA EN 1966

Grupos CIIU	Argentina	Brasil	Centroamérica	Chile	Colombia	Ecuador	México	Panamá	Perú	Rep. Dominicana	Uruguay	Venezuela	Total
20	18.1	19.9	46.1	23.1	25.9	41.3	20.1	37.9	32.9	51.0	20.9	23.4	21.1
21	3.7	2.8	6.4	3.9	9.4	10.7	5.8	13.4	5.4	16.0	5.1	5.6	4.3
22	1.6	1.1	3.2	2.9	2.4	2.3	1.2	3.8	0.8	6.2	1.9	3.5	1.6
23	9.9	10.4	7.8	12.3	13.0	11.7	10.5	-	11.8	2.5	25.3	5.0	10.6
24	5.3	3.1	11.0	5.2	5.3	1.3	2.6	6.6	3.8	2.8	4.8	7.2	4.2
25	1.4	2.3	2.5	2.6	0.8	1.2	0.9	1.6	0.9	0.2	1.2	0.9	1.6
26	1.0	1.3	2.1	0.6	0.6	0.1	0.9	3.5	1.0	0.6	0.7	3.9	1.2
27	2.2	3.0	2.1	3.8	3.0	3.0	4.0	5.0	2.8	2.7	2.4	3.3	3.0
28	1.7	1.9	1.6	3.0	2.1	3.0	2.6	4.5	2.8	1.1	2.4	1.4	2.0
29	0.9	1.2	1.3	1.6	1.3	1.0	0.6	0.5	0.8	0.6	0.8	0.7	1.0
30	2.1	1.9	1.6	2.1	2.5	2.2	2.1	0.3	1.7	0.6	1.8	2.1	2.0
31	5.9	11.7	6.5	6.8	8.3	6.6	12.8	5.2	7.2	6.5	7.0	5.6	9.3
32	7.4	4.4	-	3.7	4.7	6.8	7.2	-	5.4	1.7	5.3	20.5	6.4
33	4.1	3.3	2.6	3.4	4.6	4.5	3.8	8.3	3.9	3.7	2.4	4.1	3.9
34	7.0	6.8	0.2	7.5	3.6	-	7.9	1.2	7.4	0.1	1.3	2.1	6.4
35	6.2	4.1	1.9	5.6	4.4	2.1	4.0	4.4	2.7	0.7	2.1	2.1	4.5
36	0.7	2.7	0.3	2.8	0.9	-	1.0	0.4	1.8	-	1.5	0.3	1.5
37	4.1	6.3	0.4	2.3	3.1	0.2	4.2	0.5	0.6	0.3	3.1	1.5	4.4
38	15.6	10.2	1.1	4.4	2.3	-	6.1	1.4	4.1	1.4	4.4	5.3	9.7
39	1.1	1.1	1.3	2.4	1.8	2.0	1.5	1.5	2.2	0.6	1.6	1.5	1.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: ILPES, datos elaborados en base a los cuadros anteriores de valor bruto de la producción manufacturera en dólares de 1963, respecto a cada año.

1/ Excluída: Bolivia, Paraguay y Haití por falta de datos estadísticos.

Cuadro A-33

AMERICA LATINA[1/]: VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL RESPECTO AL TOTAL DE CADA RAMA MANUFACTURERA EN 1950

(Porcentajes)

Grupo CIIU	Argentina	Brasil	Centroamérica	Chile	Colombia	Ecuador	México	Panamá	Perú	Rep.Dominicana	Uruguay	Venezuela	Total A.Latina
20	35.2	32.0	2.1	3.9	4.6	0.4	10.0	0.2	2.9	0.7	5.8	2.2	100.0
21	34.2	25.0	3.8	2.5	9.8	0.5	13.8	0.7	1.6	0.8	3.8	3.5	100.0
22	38.6	24.0	4.6	6.2	8.5	0.9	7.3	0.5	2.0	1.0	2.6	3.8	100.0
23	33.9	34.9	0.4	3.4	3.9	0.3	12.7	-	2.0	-	8.1	0.4	100.0
24	53.4	22.4	3.7	2.8	3.2	0.2	7.7	0.2	1.0	0.2	2.8	2.4	100.0
25	40.7	28.4	3.9	3.1	2.4	0.3	13.2	0.1	1.3	0.3	4.7	1.6	100.0
26	33.3	34.0	4.8	3.3	2.9	-	9.4	0.1	2.6	0.3	2.0	7.3	100.0
27	30.5	40.0	-	3.2	3.0	0.1	20.4	-	1.1	0.1	1.1	0.5	100.0
28	42.0	22.2	1.2	6.4	3.4	0.5	17.1	-	1.8	0.1	3.9	1.4	100.0
29	34.7	37.3	1.8	5.2	4.8	0.5	7.6	-	1.9	0.2	4.8	1.2	100.0
30	30.1	36.8	0.1	4.4	6.0	0.4	15.0	-	1.9	-	3.3	2.0	100.0
31	33.1	29.1	1.1	6.3	6.0	0.5	16.6	0.1	1.3	0.2	4.2	1.5	100.0
32	38.1	25.3	-	1.9	3.0	0.4	13.7	-	3.6	0.1	3.0	10.9	100.0
33	30.0	41.8	1.4	3.1	5.2	0.2	10.7	0.2	1.5	0.1	2.6	3.2	100.0
34	32.8	44.3	-	4.6	0.6	-	12.6	-	2.2	-	2.0	0.9	100.0
35	42.9	37.8	0.2	3.3	2.2	0.2	9.3	0.1	1.1	-	2.5	0.4	100.0
36	10.2	66.5	0.4	9.0	1.2	-	8.0	-	1.8	-	2.4	0.5	100.0
37	31.9	21.1	0.2	4.6	3.0	-	32.9	-	0.4	0.1	3.6	2.2	100.0
38	65.2	6.2	0.6	7.4	0.9	-	14.1	-	1.2	0.1	1.5	2.8	100.0
39	36.2	28.8	0.5	4.6	6.9	0.1	17.1	0.1	1.8	0.1	3.3	0.5	100.0
Total	37.0	31.2	1.6	4.0	4.3	0.3	12.2	0.1	2.1	0.3	4.6	2.3	100.0

Fuente: ILPES, en base a datos oficiales para el año 1963 e índices de la CEPAL.

1/ América Latina, excluída Bolivia, Haití y Paraguay.

Cuadro A-34

AMERICA LATINA[1/]: VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL RESPECTO AL TOTAL DE CADA RAMA MANUFACTURERA EN 1963

(Porcentajes)

Grupo CIIU	Argentina	Brasil	Centroamérica	Chile	Colombia	Ecuador	México	Panamá	Perú	Rep.Dominicana	Uruguay	Venezuela	Total A.Latina
20	26.0	36.3	3.6	3.0	5.3	0.8	12.7	0.4	3.9	0.8	2.7	4.5	100.0
21	27.4	21.2	2.9	2.5	11.2	1.0	18.9	0.6	3.0	1.2	3.9	6.2	100.0
22	28.0	28.0	4.0	4.9	8.0	0.7	10.3	0.6	1.2	1.3	3.0	10.0	100.0
23	19.4	44.8	1.2	3.4	6.9	0.5	14.0	-	2.6	-	5.0	2.2	100.0
24	29.7	30.5	5.3	3.9	6.5	0.1	9.9	0.4	2.3	0.2	2.8	8.4	100.0
25	20.5	55.0	3.1	4.3	3.0	0.3	7.8	0.3	1.4	0.2	1.7	2.4	100.0
26	20.9	45.2	3.5	1.4	2.5	-	10.4	0.7	1.9	0.1	1.4	12.0	100.0
27	19.5	41.4	0.8	3.9	5.6	0.4	19.7	0.4	2.2	0.3	1.5	4.3	100.0
28	20.8	37.1	1.5	4.3	5.8	0.7	19.7	0.4	3.1	0.2	2.4	4.0	100.0
29	24.8	38.9	2.8	5.0	7.5	0.5	10.7	0.2	2.8	0.2	2.4	4.2	100.0
30	23.2	40.9	1.1	2.9	7.3	0.5	15.5	0.1	1.7	0.1	1.9	4.8	100.0
31	16.1	48.5	1.2	2.5	4.8	0.3	20.2	0.1	1.9	0.2	1.6	2.6	100.0
32	29.9	27.3	-	1.7	3.7	0.5	16.8	-	2.1	0.1	1.9	16.0	100.0
33	19.3	44.6	1.4	3.2	6.8	0.5	15.0	0.5	2.4	0.3	1.6	4.4	100.0
34	24.3	45.1	-	3.2	3.2	-	18.9	-	3.5	-	0.5	1.3	100.0
35	29.5	42.9	0.7	3.8	4.9	0.2	13.0	0.2	1.6	-	1.2	2.0	100.0
36	9.6	68.4	0.4	4.0	2.9	-	8.9	-	2.9	-	2.3	0.6	100.0
37	22.9	52.7	0.3	1.6	3.7	-	14.9	-	0.3	-	1.9	1.7	100.0
38	37.2	46.2	0.2	1.6	1.3	-	9.1	-	1.2	0.1	1.2	1.9	100.0
39	21.6	36.4	1.6	4.2	7.5	0.6	17.6	0.2	2.8	-	3.1	4.4	100.0
Total	24.7	40.5	1.8	2.9	5.2	0.5	14.4	0.2	2.5	0.3	2.5	4.5	100.0

Fuente: ILPES, en base a datos oficiales para el año 1963 e índices de la CEPAL.

1/ América Latina, excluída Bolivia, Haití y Paraguay.

Cuadro A-35

CHILE: ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LA PRODUCCION MANUFACTURERA

(En base a escudos constantes de 1960)

Grupo	Código	1953	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966*
20	Alimentos	28.0	28.9	26.0	24.8	25.8	25.0	24.7	24.3	24.1	23.6	24.0
21	Bebidas	3.6	4.0	3.9	3.7	4.3	4.1	4.4	3.9	3.4	4.1	5.2
22	Tabaco	2.3	1.9	2.0	2.0	2.2	2.3	2.3	1.9	1.9	2.0	2.1
23	Textiles	14.2	12.4	12.3	12.6	11.3	11.5	11.3	12.4	12.2	12.2	11.4
24	Calzado y vestuario	5.4	6.0	6.2	6.1	5.8	6.3	6.5	5.9	5.6	5.6	5.4
25	Madera y corcho	1.7	1.9	2.1	2.3	2.3	2.2	2.2	2.1	2.2	2.2	2.3
26	Muebles	1.1	0.8	0.8	0.8	0.9	0.8	0.9	0.8	0.8	0.9	0.9
27	Papel y sus productos	2.6	2.9	3.8	4.1	3.7	4.5	4.0	4.2	4.1	4.2	4.2
28	Imprenta y editoriales	3.3	2.8	2.9	2.4	2.8	2.9	2.6	2.6	2.5	2.6	2.5
29	Cuero y sus productos	2.1	2.1	2.1	1.8	1.6	1.7	1.5	1.4	1.4	1.4	1.4
30	Caucho y sus productos	1.7	1.4	1.5	1.8	2.0	2.1	1.8	1.9	2.2	2.2	2.2
31	Químicos	7.1	7.6	8.1	7.2	7.5	7.6	7.0	6.7	6.2	5.9	5.2
32	Derivados del petróleo	3.5	3.3	3.7	3.5	4.1	4.3	5.1	4.9	5.0	4.8	5.3
33	Minerales no metálicos	4.9	4.3	4.5	5.0	4.6	4.7	4.9	5.3	4.7	4.5	4.4
34	Metálicas básicas	7.3	8.0	7.8	9.2	7.9	7.0	8.6	8.7	10.3	10.0	9.7
35	Fabricación prod. metálicos	3.3	3.6	3.8	4.0	4.2	5.0	5.3	6.1	6.2	6.2	6.1
36	Construcción de maquinaria	1.9	1.8	2.4	2.1	1.9	1.7	1.4	1.6	1.9	2.1	1.8
37	Material eléctrico	1.4	1.5	1.6	1.6	1.8	1.8	1.7	1.6	1.6	1.7	2.0
38	Material de transporte	3.3	3.6	3.1	3.5	3.7	3.2	2.4	2.3	2.2	2.1	2.5
39	Diversas	1.3	1.2	1.4	1.5	1.6	1.3	1.4	1.4	1.5	1.7	1.4
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuentes: Para el año 1960: Dirección de Estadísticas y Censos Industrias manufactureras 1960-64 y para los demás años, índice industrial publicado por CEPAL.

* Preliminar.

FE DE ERRATAS

Capítulo I

Erratas advertidas

Capítulo II

Erratas advertidas

Capítulo III

Página 3, última línea:

estructura de la demanda de bienes

Página 5, antepenúltima línea:

sea fundamentalmente privado en América Latina

Página 9, segunda línea:

personal del ingreso

Página 11, cuadro 1, subtítulo tercero:

Promedio del ingreso personal anual por habitante

Página 16, tercer párrafo, línea 15:

es posible que la

Página 21, cuadro 3:

20-21-22	8.5	42	39	28
Servicios	1	20	24	33

Página 27, cuadro 5, título:

AMERICA LATINA: TASAS ESTIMADAS DE CRECIMIENTO QUINQUENAL EN EL VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION DE LOS DIFERENTES SECTORES INDUSTRIALES, 1950-65

Capítulo IV

Página 2, segundo párrafo:

y empleen poco capital. Esto es, concebir una técnica apropiada

línea 8:

técnicas alternativas han sido el fruto de los países desarrollados.

línea 10:

si pasan de la exhortación general, terminan en en un examen

Página 3, segundo párrafo, línea 2:

ninguno de los extremos

tercer párrafo, línea 7:

servicios son inconcebibles

tercer párrafo, última línea:

aparentemente, ofrece una visión

Página 5, nota 1/,línea 6:

es el de hacer nuevos aportes al conocimiento, con independencia

último párrafo:

otro ejemplo. El examen de un proceso metalúrgico

última línea:

es más bien la investigación de desarrollo.

Página 9, segundo párrafo, antepenúltima línea:

confusión similar de propósitos inmediatos y consecuencias mediatas

Página 10, último párrafo, línea 9:

con mayor razón aún que en la industria

Página 11, nota 2/:

Urquidi, V. y Ljous, A.

Página 12, primer párrafo, línea 3:

regional, y en extrapolación de la que se cuenta para otros países

cuadro 2:

	Total
Básicas	30

último párrafo

En cuanto a las investigaciones de carácter industrial hay,

Página 17, segundo párrafo, línea 12:

y las exportaciones a que se hizo referencia,

Página 21, segundo párrafo, línea 8:

el estado de la creación o profundidad tecnológica

Página 22, segundo párrafo, primera línea:

V. Urquidi y A. Lajous,

Capítulo V

Erratas advertidas

Fe de erratas, 3.

Capítulo VI

Página 1, nota 1, línea 2:

(Ley Pública 480 de los Estados Unidos, por ejemplo)

Página 12, segundo párrafo, línea 1:

Además, muchos productos importados son de alto valor:

Página 16, número cuadro:

Cuadro 6

Capítulo VII

Página 5, segunda línea:

y en el cuadro VII-2 se destaca el

último párrafo, línea 1:

En el cuadro VII-4

Página 43, segundo párrafo, línea 9:

rubro mencionado para disminuir su importancia relativa

Página 55, segundo párrafo, línea 4:

En el cuadro VII-18 se intenta resumir estos resultados

Página 56, número cuadro:

Cuadro VII-18

Página 57, número cuadro:

Cuadro VII-19

Página 58, segunda línea:

de esas políticas, se ilustra en el cuadro VII-19.

Capítulo VIII

Página 13, línea 15:

1) QM(I, Jm) = QM(I, Jm) *SI(I, m)

línea 17:

iniciales, multiplicados por un factor,

línea 26:

QM por los de A da como resultado

Página 17, línea 21:

4) QC(I,m) = QC(I,m) *SC (I,m)

línea 24:

(QC), multiplicados por

Fe de erratas, 4.

Página 18, línea 3:

6) QK (I,m) = QK (I,m) * SK (I,m)

línea 5:

y QK las proporciones

línea 19:

y construcciones asociadas a los mismos, las viviendas nuevas y la reposición tanto de viviendas viejas como equipo viejo y sus construcciones

línea 24, suprimir:

VIV son los gastos destinados a la construcción de vivienda.

Página 19, línea 14:

9b) REPOPRO(Jk, t) = ALFA(Jk) * (INVPRO(Jk, t) + CAPPRO(Jk, t-1))

línea 18:

el stock de capital productivo existente

Página 20, línea 4:

9d) PROFUT(Jk,t + a(J)) = PROD(Jk,t-1) * (1 + ZPRO(Jk, t-s))^{a}

línea 5:

la producción futura del período t+a es

línea 7:

9e)PROPOT(Jk,t) = CAPRO(Jk,t)/CAPO(Jk)
La producción potencial o capacidad de producción es el capital productivo dividido por la relación capital-producción donde
CAPPRO(Jk,t) = CAPPRO(Jk,t-1) + INVPRO(Jk,t)

línea 6:

proyectada a períodos con la

línea 13:

con el prorrateador W. Se cumple que $\underset{I}{\text{SUNA}}$ W(Ik) = 1.

ANEXO ESTADISTICO GENERAL

Página 1, cuadro A-1:

Fuente: Cifras elaboradas por el ILPES, sobre la base de datos proporcionados por la División de Estadísticas de la CEPAL.

Página 4, cuadro A-4:

Fuente: ILPES, en base a los Anuarios de Comercio exterior de cada país.

Página 6, cuadro A-6:

AMERICA LATINA: IMPORTACIONES POR SECTORES DE ORIGEN INDUSTRIAL EN RELACION AL TOTAL DE IMPORTACIONES DE BIENES DE 1963.

Fuente: Anuarios de comercio exterior de 1963, datos elaborados por el ILPES.

Fe de erratas, 5.

Página 7, cuadro A-7:

PERU: IMPORTACIONES SEGUN CIIU Y CUODE, 1960.

Página 12, agregar:

- Además de la artesanía registrada que suele ser una fracción, generalmente pequeña de la artesanía total, hay un conjunto significativo de ocupaciones que no cubren los censos industriales, pero que sí están registradas en los censos de población. Este conjunto se considera también artesanal.

Página 15, cuadro A-9:

Argentina 1/

1/ En argentina la ocupación fabril tiene carácter conjetural, pues se disponía de la población economicamente activa solamente.

Página 16, cuadro A-10:

AMERICA LATINA 1/: ESTRUCTURA DE LA OCUPACION FABRIL 2/ DE LA ....

Argentina 5/

5/ Ver nota 1/ del cuadro A-9

	Paraguay	A. Latina
38	1.3	465.8
Total	22.6	5 023.4

Página 18, cuadro A-12:

AMERICA LATINA: ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LA OCUPACION FABRIL EN RELACION AL TOTAL FABRIL DE LA REGION EN 1960
(En porcentajes)

Página 19, cuadro A-13

AMERICA LATINA: ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LA OCUPACION FABRIL EN 1960, POR PAISES (en porcentajes)

	América Latina		América Latina
20	13.3	34	5.1
21	3.7	35	4.9
22	0.8	36	2.5
23	17.2	37	3.9
24	6.8	38	9.3
25	3.7	39	2.1
26	2.8	Total	100.0
27	2.2		
28	3.0		
29	2.1		
30	1.3		
31	7.0		
32	0.9		
33	7.4		

Fe de erratas, 6.

Página 20, cuadro A-14:

Agregar: (miles de personas)

Página 21, cuadro A-15:

Nota: Salvo en el caso de la Argentina y de la República Dominicana, en que la información surge en su totalidad, de fuentes nacionales. En todos los demás países las cifras tienen elevado carácter conjetural y sólo se presentan con el fin de mostrar esta información, aunque con defectos, para estimular la discusión sobre la manera de captarla mejor. Lo que le da carácter conjetural a las cifras presentadas, es sobre todo, la estimación realizada de una parte importante de la estructura ocupacional de la artesanía.

Página 24, cuadro A-18:

AMERICA LATINA[1/]: PROPORCION FABRIL Y ARTESANAL DE LA OCUPACION MANUFACTURERA EN UNA MUESTRA DE PAISES Y EN LA REGION EN CONJUNTO

Página 30, cuadro A-22:

a/ Estos tipos de cambio de paridad, utilizados para comparar las informaciones en moneda nacional de los diferentes países, fueron publicados en ILPES: La brecha comercial y la integración latinoamericana, pág. 273. Se optó en el caso del Brasil y Chile usar como tipo de cambio el oficial.