

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA

**ESTUDIO ECONOMICO
DE AMERICA LATINA
1970**



NACIONES UNIDAS
Nueva York, 1971

E/CN.12/868/Rev.1

Agosto de 1971

NOTAS

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

Las denominaciones empleadas en esta publicación y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no implican, de parte de la Secretaría de las Naciones Unidas, juicio alguno sobre la condición jurídica de ninguno de los países o territorios citados o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras.

PUBLICACION DE LAS NACIONES UNIDAS

Nº de venta: S.72.II.G.I

Precio 6.00 dólares o su equivalente en otras monedas.

INDICE

Primera Parte

AMÉRICA LATINA Y EL SEGUNDO DECENIO DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO

| | <i>Página</i> |
|---|---------------|
| I. LA ESTRATEGIA INTERNACIONAL DEL DESARROLLO Y EL PAPEL DE LA CEPAL | 1 |
| 1. La estrategia internacional | 1 |
| 2. El análisis latinoamericano de la estrategia internacional y el papel de la CEPAL | 3 |
| II. LAS METAS DE CRECIMIENTO ECONÓMICO DE AMÉRICA LATINA EN RELACIÓN CON LA ESTRATEGIA INTERNACIONAL | 7 |
| 1. Las metas del crecimiento global | 7 |
| 2. Estructura y proyección social del proceso de desarrollo | 11 |
| 3. El problema de la aceleración rápida o gradual del ritmo de crecimiento | 13 |
| 4. Las metas de la producción agropecuaria e industrial | 13 |
| 5. La aceleración del crecimiento económico y el problema del financia- miento interno y externo | 16 |

Segunda Parte

TENDENCIAS Y ESTRUCTURAS DE LA ECONOMÍA LATINOAMERICANA EN EL DECENIO DE 1960

| | |
|---|----|
| I. APRECIACIÓN GENERAL SOBRE LA EVOLUCIÓN EN EL DECENIO | 28 |
| 1. Dinamismo y estabilidad | 28 |
| 2. Cambios estructurales | 28 |
| 3. La proyección social del desarrollo | 29 |
| 4. Las relaciones externas | 30 |
| II. DINAMISMO Y ESTABILIDAD | 32 |
| 1. El producto global | 32 |
| 2. Población | 34 |
| 3. Producto por habitante | 35 |
| 4. Producción industrial y de servicios básicos | 37 |
| 5. Producción agropecuaria | 38 |
| 6. Demanda interna y externa | 39 |
| 7. Evolución de los precios | 40 |
| III. CAMBIOS ESTRUCTURALES | 42 |
| 1. Evolución de la estructura del producto | 42 |
| 2. La composición del empleo y su evolución en el decenio | 44 |
| 3. Productividad sectorial | 47 |
| 4. Composición del sector manufacturero | 49 |
| 5. La evolución del gobierno general | 50 |
| 6. La evolución del coeficiente de inversión | 52 |

| | <i>Página</i> |
|--|---------------|
| 7. El ahorro interno y el financiamiento neto externo | 53 |
| 8. Composición de las inversiones | 54 |
| 9. Participación de los sectores público y privado en la inversión | 54 |
| 10. La evolución de los coeficientes de exportación e importación | 56 |
| IV. LA PROYECCIÓN SOCIAL DEL DESARROLLO | 58 |
| 1. Proyecciones sociales en la región | 58 |
| 2. Diferencias urbano-rurales | 63 |
| 3. Diferencias regionales | 65 |
| 4. Influencia de la distribución del ingreso | 68 |
| 5. Observaciones finales | 74 |
| V. EL SECTOR EXTERNO | 78 |
| 1. Evolución de las exportaciones y de la relación del intercambio | 78 |
| 2. Cambios estructurales | 96 |
| 3. Vulnerabilidad y dependencia externas | 101 |

Tercera Parte

LA ECONOMÍA DE AMÉRICA LATINA EN 1970

| | |
|--|------------|
| I. RASGOS GENERALES DE LA EVOLUCIÓN ECONÓMICA RECIENTE | 115 |
| 1. Apreciación de conjunto | 115 |
| 2. Rasgos sobresalientes de los principales sectores productivos | 117 |
| 3. El sector externo | 120 |
| 4. Hechos recientes en el proceso de integración latinoamericana | 134 |
| 5. El proceso de integración en la Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA) | 144 |
| II. LA SITUACIÓN ECONÓMICA POR PAÍSES | 146 |
| Argentina | 146 ✓ |
| Barbados | 154 |
| Bolivia | 159 |
| Brasil | 165 ✓ |
| Colombia | 172 ✓ |
| Costa Rica | 178 |
| Chile | 186 ✓ |
| Ecuador | 192 |
| El Salvador | 197 |
| Estados Asociados de las Indias Occidentales | 205 |
| Guatemala | 209 |
| Guyana | 217 |
| Haití | 221 |
| Honduras | 226 |
| Jamaica | 234 |
| México | 238 |
| Nicaragua | 247 |
| Panamá | 256 |
| Paraguay | 263 |
| Perú | 269 ✓ |
| República Dominicana | 276 |
| Trinidad-Tabago | 282 |
| Uruguay | 287 |
| Venezuela | 295 |

Cuarta Parte

ESTUDIOS ESPECIALES

| | <i>Página</i> |
|---|---------------|
| LA EXPANSIÓN DE LAS EMPRESAS INTERNACIONALES Y SU GRAVITACIÓN EN EL DESARROLLO LATINOAMERICANO | 301 |
| A. Expansión de las empresas estadounidenses en el exterior | 304 |
| 1. Distribución sectorial y regional | 304 |
| 2. Tasa de rentabilidad y ritmo de crecimiento | 307 |
| 3. Financiamiento de la expansión de la inversión estadounidense en el exterior | 310 |
| B. Las empresas internacionales estadounidenses y la economía de origen | 313 |
| 1. Introducción | 313 |
| 2. Nivel de actividad de las filiales y de la economía estadounidense | 316 |
| 3. La corriente de bienes | 319 |
| 4. La corriente de tecnología | 321 |
| 5. La corriente de capitales | 324 |
| C. Las empresas estadounidenses y los países en que actúan | 326 |
| 1. Introducción | 326 |
| 2. Comparación entre el nivel de actividad de las filiales y el crecimiento de la industria de los países en que actúan | 328 |
| 3. Comportamiento de las firmas estadounidenses en relación con la exportación de manufacturas | 332 |
| D. Interpretación del proceso de expansión de las empresas estadounidenses en el exterior y sus repercusiones para América Latina | 338 |
| 1. El proceso de expansión de las empresas estadounidenses en el exterior | 338 |
| 2. Repercusiones para América Latina | 343 |
| EVOLUCIÓN Y PERSPECTIVAS DE LAS RELACIONES ENTRE AMÉRICA LATINA Y LA COMUNIDAD | 349 |
| A. Evolución reciente del comercio entre América Latina y la Comunidad Económica Europea | 349 |
| B. Historia de esas relaciones entre 1958 y 1968 | 355 |
| C. Las nuevas perspectivas: el Informe Martino y la Declaración de Buenos Aires | 357 |
| D. Necesidad de un nuevo enfoque y de nuevas modalidades para la cooperación entre América Latina y la Comunidad | 359 |
| E. La política comercial común y la extensión de los acuerdos preferenciales con terceros países | 360 |
| 1. Los acuerdos de asociación y su proliferación reciente | 361 |
| 2. Los acuerdos comerciales preferenciales | 363 |
| 3. Consecuencias económicas e institucionales de la política comercial de la Comunidad | 366 |
| F. La política agrícola común y sus efectos sobre las exportaciones latinoamericanas | 369 |

| | <i>Página</i> |
|---|---------------|
| 1. Características generales de la política agrícola común | 369 |
| 2. Los efectos de la política agrícola común | 372 |
| | |
| EVOLUCIÓN Y PERSPECTIVAS DE LAS EXPORTACIONES DE AMÉRICA LATINA AL JAPÓN | 377 |
| A. Evolución de las exportaciones de América Latina al Japón | 377 |
| 1. Análisis global | 377 |
| 2. Evolución de la exportación por productos | 377 |
| B. Perspectivas de las exportaciones de América Latina al Japón | 381 |
| 1. Las perspectivas del mercado japonés | 381 |
| 2. La política comercial del Japón | 383 |
| 3. La expansión de la cooperación financiera y técnica relacionada con la importación | 385 |
| C. Evolución y perspectivas de la exportación de los principales productos de América Latina | 386 |
| 1. Productos alimenticios | 386 |
| 2. Materias primas | 391 |
| 3. Productos manufacturados | 392 |

Símbolos empleados

Tres puntos (...) indican que los datos faltan o no constan por separado.
 La raya (—) indica que la cantidad es nula o mínima.
 Un espacio en blanco () en un cuadro significa que el artículo no es aplicable.
 El punto (.) se usa para indicar decimales.
 Un espacio se usa para separar los millares y los millones (3 123 425).
 El uso de un guión en fechas de años (1948-1953) indica normalmente un promedio del período completo de años civiles que cubre los años inicial y final; cuando se trata de tasas de crecimiento, éstas se refieren al porcentaje acumulativo anual entre los años extremos del período indicado.
 La diagonal (/) indica un año agrícola o fiscal (por ejemplo 1955/1956).
 El término "tonelada" se refiere a toneladas métricas, y "dólares" al dólar de los Estados Unidos, a no ser que se indique otra cosa.
 Debido a que a veces se redondean las cifras, los datos parciales y los porcentajes presentados en los cuadros no siempre suman el total correspondiente.
 La contracción *ci* (cost including freight) indica el costo de una mercancía en puerto de destino, incluyendo el costo de transporte y el del seguro.
 La contracción *job* (freight on board) indica el costo de una mercancía en el puerto de embarque, con exclusión del costo del transporte y del seguro.
 Las iniciales "CEPAL" se refieren a la Comisión Económica para América Latina.

Primera Parte

AMÉRICA LATINA Y EL SEGUNDO DECENIO DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO

I. LA ESTRATEGIA INTERNACIONAL DEL DESARROLLO Y EL PAPEL DE LA CEPAL

1. *La estrategia internacional*

a) *Los aspectos conceptuales*

La Estrategia Internacional del Desarrollo aprobada por la Asamblea General es el instrumento fundamental del programa de acción del Segundo Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo.¹ Representa un acuerdo de los gobiernos, suscrito en el plano político más alto de las Naciones Unidas, sobre las acciones que deben iniciarse y las medidas que deben aplicarse en forma sistemática, en distintas esferas, con la finalidad inmediata de impulsar el progreso económico y social de los países en desarrollo durante este decenio.

Establece que, si bien la responsabilidad primordial en esta empresa recae en los propios países en desarrollo, ellos necesitan de una efectiva cooperación internacional en materia comercial, financiera y técnica, para dar al proceso de desarrollo el acelerado ritmo de crecimiento necesario para superar las precarias condiciones vigentes.

La Estrategia señala las metas y objetivos que debieran cumplirse en el curso de este decenio y las medidas y políticas que para ello tendrán que aplicarse en los órdenes internacional y nacional. Las primeras se enuncian con mayor detalle; las segundas, como es natural, se trazan en sus aspectos más bien conceptuales, pues se considera que la definición de las políticas nacionales de los países en desarrollo compete exclusivamente a sus gobiernos, y que éstos determinarán sus propias metas de crecimiento.

¹ Resolución 2626 (XXV). Véase Centro de Información Económica y Social, *Estrategia Internacional del Desarrollo para el Segundo Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo*, publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta: S.71.II.A 2.

Pero hay otro concepto que caracteriza el planteamiento de la Estrategia Internacional: la congruencia que debe existir entre las políticas nacionales e internacionales para que pueda llevarse a cabo una acción eficaz en pro del desarrollo.

En esencia la Estrategia representa un programa de cooperación internacional que tiene el mérito trascendental de estar vinculado al logro de determinadas metas y objetivos. Incorpora conocidos planteamientos que se han venido discutiendo en los foros internacionales y, en general, las medidas y recomendaciones aprobadas en el seno de la UNCTAD y de otras instituciones internacionales, como el GATT. En estos aspectos el documento es una nueva expresión de los compromisos que contrae la comunidad internacional, y en especial los países desarrollados, para llegar a decisiones concretas en materias largamente debatidas y de importancia crucial para los países en desarrollo.

b) *Metas y objetivos para los países en desarrollo*

La Estrategia establece para el conjunto de los países en desarrollo metas cuantitativas sobre el crecimiento, la expansión del comercio exterior, la contribución financiera externa y la movilización de recursos nacionales. Se postula una tasa media mínima del 6% de crecimiento anual en el producto interno bruto y se prevé la posibilidad de que pueda superarse esa tasa en el segundo quinquenio.

El índice correspondiente por habitante se fija en una tasa de 3.5%, en el entendimiento de que la expansión demográfica será algo inferior a la que es dable prever con las proyecciones actuales. Se supone pues que los países adoptarán medidas con estos propósitos, pero se aclara que las políticas de población serán decididas por los gobiernos, los que deberán

fijar sus objetivos demográficos encuadrándolos en los planes nacionales.

Se insiste en la necesidad de que el crecimiento económico vaya acompañado de cambios cualitativos y estructurales que reduzcan considerablemente las diferencias regionales, sectoriales y sociales en el ámbito nacional de los países. Estos deberán definir objetivos y políticas sobre empleo, educación, salud, nutrición, vivienda, bienestar del niño y participación de la juventud y de la mujer en el proceso de desarrollo.

En los aspectos económicos, la estrategia postula una estructura de crecimiento relativamente flexible por lo que respecta a las relaciones externas: las exportaciones deberán crecer a un ritmo (algo más de 7% anual) superior al del producto interno, lo mismo que las importaciones (algo menos del 7%). Este planteamiento se completa postulando la necesidad de elevar el coeficiente de ahorro nacional (0.5% por año).

c) *Las medidas de política*

Las medidas y políticas que se enuncian para conseguir esos y otros objetivos son de tres categorías, a saber: *i*) cooperación internacional, *ii*) cooperación regional y *iii*) medidas y políticas nacionales de orden general.

Estas últimas conciernen a los aspectos sociales del desarrollo —que se presentan bajo la denominación de “desarrollo humano”—, a la expansión y diversificación de la producción y a la formulación y ejecución de planes en los países en desarrollo.

Las medidas sobre cooperación internacional se refieren al comercio internacional; a los recursos financieros para el desarrollo; al transporte marítimo, fletes y otros rubros invisibles del balance de pagos; y a la cooperación externa en ciencia y tecnología. Se agregan, además, disposiciones especiales en favor de los países en desarrollo menos adelantados y de los países sin litoral.

Sobre la cooperación regional se alude a decisiones para intensificar los esfuerzos de integración regional y subregional y acrecentar el comercio recíproco.

En general, se trata de los planteamientos ya conocidos de la UNCTAD y el GATT, presentados con variado grado de compromiso, aunque en casi todos los casos se señalan los plazos dentro de los cuales tendrán que tomarse decisiones o cumplirse determinadas etapas en los estudios previos.

Las disposiciones sobre comercio internacional tienen especial significación en el contexto de la Estrategia, ya que corresponde interpretarlas como las acciones previstas para que los países

en desarrollo alcancen la meta de un incremento de más del 7% anual en sus exportaciones durante este decenio. Se consideran, en particular, los productos básicos (acceso y ampliación del mercado, precios y convenios internacionales de productos); los productos sintéticos y sus sucedáneos; la colocación de excedentes, y la promoción de exportaciones de manufacturas y semimanufacturas.

Sobre recursos financieros se establece el principio fundamental de que los países deben asumir la responsabilidad de financiar su desarrollo. Las medidas que se proponen representan una indicación clara de la necesidad de una acción convergente entre las políticas nacionales e internacionales. Así, se señala que los países en desarrollo deberán intensificar la movilización plena de sus recursos financieros disponibles, internos y externos, y se mencionan diversas medidas de carácter fiscal, monetario y administrativo. Se alude a las empresas públicas como agentes para contribuir al aumento de los recursos invertibles y a las instituciones financieras que se requieren para la movilización del ahorro interno.

Sobre el aporte de recursos externos se incluyen también las diversas disposiciones conocidas, como la continuidad y seguridad de la cooperación, el mejoramiento de los plazos y condiciones de los préstamos y la desvinculación en la aplicación de los recursos. En cuanto al monto, se acepta la proposición global del 1% y del 0.7% para la asistencia oficial.

Existen, además, disposiciones sobre tratamiento al capital privado extranjero; se menciona la necesidad de continuar con el estudio del financiamiento suplementario y de examinar las posibilidades de establecer un vínculo entre la asignación de nuevos activos de reservas internacionales y la creación de un financiamiento adicional para los países en desarrollo.

Otro punto de especial interés es el de la cooperación científica y tecnológica. Se incorporan diversas medidas sobre la cooperación que debieran prestar los países industrializados para impulsar la investigación en los países en desarrollo y la aplicación de tecnologías acordes con sus condiciones particulares. Se menciona la determinación de una meta de ayuda y asistencia técnica en función del producto nacional bruto de los países desarrollados, y se formulan disposiciones para facilitar a los países en desarrollo el acceso a la tecnología y hacer posible tanto la transferencia de ésta desde los países desarrollados como su aplicación. Además, es de interés destacar la indicación sobre el esfuerzo que deberán hacer los países en desarrollo para aumentar sus gastos en investigación hasta alcanzar un

nivel mínimo medio de 0.5% de su producto bruto.

d) *Examen y evaluación de los objetivos y medidas de política*

El desenvolvimiento general del Programa de Acción del Segundo Decenio y la ejecución de la Estrategia Internacional serán sometidos a un sistema de evaluación permanente. A este respecto, se dispone (párrafo 79) que deberá organizarse un "examen sistemático de los progresos realizados hacia el logro de las metas y los objetivos del Decenio, para determinar las deficiencias del proceso y los factores que las originan, y para recomendar la adopción de medidas positivas, incluso las nuevas metas y políticas que se necesiten". Se señala además (párrafo 20) "que las medidas de política deberán situarse en un contexto dinámico y ser sometidas a un examen constante para asegurar su eficaz aplicación y adaptación a la luz de los nuevos acontecimientos..." Estos exámenes y evaluaciones se harán en distintos planos y con la intervención de los países en desarrollo y de los países desarrollados.

En el plano nacional, cada país en desarrollo hará sus propios exámenes y evaluaciones; en el plano regional, se asigna la responsabilidad principal a las comisiones regionales de las Naciones Unidas, en cooperación con los bancos regionales de desarrollo y los grupos subregionales, así como con la asistencia de otros organismos del sistema de las Naciones Unidas; en el plano sectorial y funcional, la labor será realizada por la UNCTAD, la ONUDI y los organismos especializados de las Naciones Unidas. Finalmente, la Asamblea General, por conducto del Consejo Económico y Social, hará la evaluación global basándose en los exámenes anteriores y en los comentarios y recomendaciones que presente el Comité de Planificación del Desarrollo.

Se agrega que la evaluación general por parte de la Asamblea se efectuará bienalmente y que la segunda evaluación bienal tendrá el carácter de una evaluación de mitad del período.

2. *El análisis latinoamericano de la Estrategia Internacional y el papel de la CEPAL*

a) *La necesidad de un planteamiento latinoamericano sobre la Estrategia Internacional*

Sería conveniente, por lo tanto, analizar el significado que tienen la Estrategia Internacional para América Latina, la acción concreta que deberán llevar adelante los países y la propia

Comisión, y, en especial, la organización del sistema de evaluación periódica que habrá de efectuarse de acuerdo con lo que dispone el documento aprobado por la Asamblea General.

Las disposiciones de la Estrategia Internacional sobre las metas de crecimiento, la cooperación internacional y las políticas son de carácter global y general. Se refieren al conjunto de los países en desarrollo, a los países desarrollados, a las instituciones financieras internacionales y, en fin, a la comunidad internacional. Las disposiciones sobre cooperación internacional tienen mayor precisión; en cambio, aquellas relacionadas con las metas de crecimiento y las políticas nacionales se refieren a un promedio global o tratan de abarcar en su generalidad a todo el mundo en desarrollo.

En esa materia —y no podría ser de otro modo por razones prácticas, técnicas y conceptuales— corresponde a los países determinar sus propias metas de crecimiento, así como son de su exclusiva incumbencia las decisiones sobre las políticas nacionales; la Estrategia acordada por los gobiernos proporciona un cuadro de referencia, señalando objetivos mínimos o deseables y conceptos sobre aquellas políticas que deberán articularse más directamente con las acciones externas para acelerar el desarrollo.

Los países latinoamericanos deberían decidir, cuanto antes, sobre algunos aspectos esenciales de sus programas de desarrollo para este decenio, sobre todo en aquellos más vinculados con los temas de la Estrategia Internacional. La secretaría de la CEPAL podría reunir, con la sistematización adecuada, la información técnica y los planteamientos de los países y tratar de conformar la versión latinoamericana de la Estrategia Internacional con los matices que aconsejen las variadas situaciones de la región. Este planteamiento regional tendrá una amplia significación: primero contribuirá a definir una posición y una actitud propia, más comprensiva de los problemas del desarrollo y de sus relaciones externas que la que se ha formulado hasta el presente; segundo, proporcionará a los países una información valiosa para que éstos puedan tomar decisiones, sobre todo en lo que toca a las metas y objetivos, con un mejor conocimiento y la orientación técnica de carácter general imprescindible en una labor de esta naturaleza; tercero, se tendrá un instrumento más eficaz para orientar la acción práctica del Segundo Decenio; y cuarto, se dispondría del marco de referencia necesario para efectuar la evaluación prevista en la región latinoamericana.

Apenas cabría insistir sobre la necesidad de este debate latinoamericano en torno a la in-

interpretación e instrumentación práctica de la Estrategia Internacional. Es evidente que la ubicación política y económica de América Latina en el cuadro mundial, la naturaleza de sus problemas, las formas que ha registrado su proceso económico, las etapas que atraviesan los países de la región y su capacidad para acelerar el desarrollo, difieren en aspectos sustanciales de las situaciones que se dan en otras áreas. Y es comprensible, por consiguiente, que las metas y objetivos de desarrollo que decidan los países latinoamericanos resulten distintos, en su magnitud y naturaleza, a los de carácter global formulados para el conjunto del mundo en desarrollo.

Con el conocimiento y la información general de que se dispone es posible evaluar el significado que tienen para América Latina algunas proposiciones de la Estrategia y, sobre todo, destacar los elementos básicos que debieran tomarse en cuenta en la determinación del planeamiento latinoamericano.

Así, por ejemplo, el análisis técnico proporciona elementos de juicio suficientes para demostrar que América Latina debiera proponerse un ritmo medio de crecimiento económico superior a la meta del 6%, y que por ello también debieran ser más ambiciosas las proposiciones sobre el desarrollo agropecuario, industrial, y de otros sectores económicos y sociales.

La magnitud del problema de la desocupación, el crecimiento demográfico y las precarias condiciones de vida de la gran masa de la población hacen necesario, como es obvio, el mayor crecimiento posible. Pero esto no bastaría para justificar en el plano técnico la sugerencia de una meta más alta. Hay que considerar otros factores. A este problema se dedica buena parte del capítulo siguiente. Por lo demás este aspecto ha sido tratado con frecuencia en los documentos de la secretaría de la CEPAL, en particular en el trabajo sobre los aspectos básicos del desarrollo,² y constituye el tema central del estudio reciente del Dr. Prebisch.³

Como es natural, la sugerencia de una meta más elevada está determinada por razones de necesidad y tiene su justificación en el hecho de que existen en América Latina condiciones efectivas y potenciales que hacen factible ese mayor dinamismo. Cabe señalar, por ejemplo, que el ingreso medio y el coeficiente del ahorro nacional son más elevados en América Latina

que en el resto del mundo periférico, y que existe una capacidad de desarrollo que puede desenvolverse rápidamente, tal como se ha puesto de manifiesto en la experiencia reciente. Es cierto que el sector externo, por el endeudamiento y el escaso dinamismo de las exportaciones, ha representado un factor de grave estrangulamiento. Y es precisamente en este aspecto donde la Estrategia tiene especial importancia para América Latina, si se admite que las medidas y políticas prescritas tienen la finalidad de incrementar los ingresos de exportación en más de 7% por año. En el capítulo siguiente se analiza la influencia que esto puede tener en la aceleración del ritmo de crecimiento.

Es indudable que en América Latina tiene que profundizarse el análisis de los objetivos sociales del desarrollo, considerados en la Estrategia como un aspecto íntimamente vinculado con el crecimiento económico. Esto es tanto más necesario cuanto que en el proceso que se está desarrollando es dable comprobar, en la región y en otras regiones en desarrollo, casos de crecimiento económico relativamente intenso que tienen limitadas proyecciones sociales.

Es sabido que las relaciones estructurales registradas en la evolución histórica latinoamericana entre el crecimiento económico y el comercio exterior son distintas a las que se derivan del modelo que presenta en esta materia la Estrategia Internacional. Aun en el grupo de países que tendieron a evolucionar según formas más aproximadas a las que se postulan, se da el hecho de que las importaciones superaron en su expansión a las exportaciones. Se acentuó así el endeudamiento externo y no se consiguió aumentar el coeficiente de ahorro nacional, que por otro lado la Estrategia postula como condición necesaria.

Como se ve, se trata de aspectos esenciales de la política de desarrollo vinculados con el problema de la utilización eficiente de los recursos externos que los países deberán considerar. Sobre esto existe variada experiencia en la región y estudios que serán útiles para ayudar a los países en sus propias formulaciones y para contribuir a la elaboración de este planteamiento latinoamericano.

Con la misma finalidad debieran examinarse las proposiciones de la Estrategia sobre medidas y políticas nacionales e internacionales. En materia de comercio y financiamiento externo, el documento recoge, al menos en su enumeración, la generalidad de las proposiciones que han venido formulando los países latinoamericanos. Con todo, se siente la necesidad de examinar el estado y las perspectivas de evolución de la po-

² Véase CEPAL "Aspectos básicos de la estrategia del desarrollo de América Latina" (E/CN.12/836/Rev. 1).

³ Véase Raúl Prebisch, "Transformación y desarrollo: La gran tarea de América Latina", informe presentado al Banco Interamericano de Desarrollo, Santiago de Chile, 17 de abril de 1970.

lítica económica internacional, con el fin de decidir acerca de la acción práctica que deberían desplegar los países latinoamericanos, sobre todo en relación con los mecanismos y decisiones concretas en el orden internacional y nacional que se necesitan para la aplicación de lo que está propuesto en la Estrategia. El próximo período de sesiones de la UNCTAD adquiere así especial importancia. De estos aspectos se ocupa un documento especial de la secretaría de la CEPAL.⁴

Sobra subrayar el significado que tienen para los países de la región las disposiciones sobre aporte de recursos externos. Y en relación con eso la necesidad de promover un examen cuidadoso sobre la eficiente utilización de esos recursos para la movilización de los recursos nacionales, acorde con la estructura y las finalidades que deben imprimirse al proceso de desarrollo, expansión y diversificación de las exportaciones.

Consideraciones análogas podrían formularse sobre las demás materias que comprende el documento aprobado por la Asamblea. Todas conducen a persuadir sobre la utilidad de un debate latinoamericano al iniciarse este año la aplicación del Programa del Segundo Decenio.

b) *Promoción de la Estrategia Internacional*

Es evidente que el cumplimiento de la Estrategia dependerá, en definitiva, de las decisiones en los países desarrollados, en los países en desarrollo, y en las instituciones internacionales y regionales correspondientes. Pero también las Naciones Unidas tienen que tomar iniciativas para promover y orientar su ejecución. En este aspecto, el acuerdo de los gobiernos sobre el establecimiento de un sistema de evaluación periódica representa un progreso notable y asigna responsabilidades precisas al sistema de las Naciones Unidas y a la CEPAL en particular. Además, se dispone (párrafo 20) que el sistema de las Naciones Unidas ayudará adecuadamente en la aplicación de las medidas y en la búsqueda de nuevos medios de cooperación internacional.

En el programa de trabajo de la CEPAL sobre esos diversos aspectos, tiene urgencia el de promover en los países de la región las actividades relacionadas con la preparación de los planes de desarrollo o al menos con la determinación de los elementos esenciales de las metas, objetivos, y políticas de que trata la Estrategia Internacional. La secretaría por su parte se organizará para reunir y sistematizar esa informa-

ción en el planteamiento regional de que se habló con anterioridad.

Es oportuno anticipar que la secretaría se propone distribuir estudios especiales sobre proyecciones económicas para un gran número de países, que se han venido elaborando con la colaboración del Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social (ILPES). Estos trabajos serían materia de discusión para una reunión técnica latinoamericana con la finalidad de contribuir al esclarecimiento de aspectos metodológicos y conceptuales que se necesitarán para estas tareas inmediatas de instrumentación de la Estrategia Internacional.

c) *Examen de los progresos y evaluación periódica del Segundo Decenio*

De acuerdo con los procedimientos establecidos, la CEPAL tendrá que asumir la responsabilidad principal de la evaluación en el plano regional, en cooperación con los bancos regionales de desarrollo, los grupos subregionales y con la asistencia de otras organizaciones del sistema de las Naciones Unidas. Por lo tanto a principios de 1973 la CEPAL debiera efectuar esa evaluación, a fin de presentarla al Consejo Económico y Social en tiempo oportuno, pues este Consejo ha sido encargado de la evaluación global bienal que debe considerar la Asamblea General.

La secretaría de la CEPAL está examinando distintos aspectos técnicos y prácticos de los estudios e informaciones que tendrá que preparar para que la Comisión pueda cumplir con la responsabilidad de dicha evaluación. Entre ellos, deben mencionarse los relativos a la naturaleza y alcances de la evaluación que debiera realizar la CEPAL, los métodos y esquemas técnicos, los procedimientos que debieran establecerse con los gobiernos para obtener las evaluaciones nacionales que éstos efectuarán y, finalmente, la coordinación con los demás organismos del Sistema de las Naciones Unidas y las instituciones económicas y financieras regionales.

La naturaleza y los alcances de la evaluación que debe efectuar la CEPAL configuran un tema que puede prestarse a diversas interpretaciones. Conviene definir con cierta precisión algunas orientaciones para evitar duplicaciones innecesarias.

Así, en primer lugar, la evaluación propiamente dicha tendría, tal como lo establece la Estrategia, alcance regional, sin perjuicio de examinar sectores, problemas y situaciones particulares y referirse a países o grupos de países, pues la exagerada generalidad le restaría eficacia. En segundo lugar se vincularía directamen-

⁴ Véase CEPAL "La cooperación económica internacional y la Tercera UNCTAD" (E/CN.12/889).

te a los temas de que se ocupa la Estrategia Internacional para examinar los progresos realizados en relación con las metas y objetivos generales de la Estrategia y los que decidan los países de la región latinoamericana. Consideraría, por supuesto, la aplicación y los avances en la adopción de las medidas y políticas, con la finalidad de determinar los factores que obstaculizan el proceso de desarrollo y proporcionar la información técnica para sugerir nuevas medidas y ajustes eventuales.

El examen de los progresos realizados en relación con las metas y objetivos ofrece menos dificultades desde el punto de vista conceptual que la evaluación de medidas y políticas. Se trata de una labor que ha venido efectuando la CEPAL desde su creación y que ahora requerirá una mayor sistematización. Aquí el obstáculo más importante es el de la escasez de información técnica y estadística.

En cambio, habrá que profundizar más en la evaluación de las medidas y políticas tanto de los países desarrollados como de los países en desarrollo, y, sobre todo, en el estudio de los efectos de esas políticas sobre el proceso de crecimiento y el desarrollo social. Esta tarea se complica porque la estrategia internacional incorpora distintos matices en relación con el grado de compromiso que contraen los gobiernos para la adopción de medidas. En esta materia sería de gran utilidad que los países desarrollados y las instituciones financieras elaboraran programas o presentaran indicaciones sobre lo que se proponen hacer para cumplir con los objetivos y medidas que se han acordado.

En la segunda parte de este Estudio se sintetizan las conclusiones de un trabajo más extenso sobre las tendencias y evoluciones de las economías latinoamericanas durante el decenio pasado. Este análisis se propuso evaluar el proceso latinoamericano en relación con tres aspectos: el dinamismo o ritmo del crecimiento económico, su estructura y su proyección social. Se trata de un ensayo que, aunque no fue diseñado para hacer una evaluación de la amplitud que requiere la estrategia internacional, ha resultado de

mucha utilidad, pues representa una valiosa experiencia en trabajos de esa índole; ha permitido realizar un inventario de la información disponible y apreciar problemas conceptuales sobre la representación y significado de los diversos indicadores.

La secretaría de la CEPAL continuará estudiando estos aspectos conceptuales y metodológicos de la evaluación, con el propósito de llegar a un esquema que especifique las distintas materias que debieran cubrirse, los indicadores más significativos y los métodos y fuentes de información. Se propone convocar a una reunión técnica para examinar estos problemas con los funcionarios latinoamericanos, promoviendo así orientaciones generales que, al mismo tiempo que ayuden a los países a formular sus propias evaluaciones, contribuyan a facilitar las tareas de la evaluación regional.

No puede olvidarse que la escasez de información estadística representa una grave limitación para llevar adelante estos trabajos. Será, pues, necesario promover acciones adecuadas en los países y en el plano regional para impulsar el mejoramiento de los servicios estadísticos.

La coordinación de las tareas de evaluación con la Sede y los organismos especializados de las Naciones Unidas se está considerando con toda atención; se trata de que las comisiones regionales sean el centro de la actividad por lo que atañe a las evaluaciones regionales.

El otro punto de especial importancia es el de la coordinación con los organismos regionales. Se procurará evitar duplicaciones, aprovechando al máximo los trabajos del Comité Interamericano de la Alianza para el Progreso (CIAP), del Banco Interamericano de Desarrollo, y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento. La secretaría de la CEPAL ha tenido conversaciones con estas instituciones y está persuadida de que es de mutuo interés continuar intensificando la coordinación, para evitar a los gobiernos trabajos innecesarios y aprovechar mejor los estudios y las informaciones que se preparan en las distintas instituciones.

II. LAS METAS DE CRECIMIENTO ECONÓMICO DE AMÉRICA LATINA EN RELACIÓN CON LA ESTRATEGIA INTERNACIONAL

1. Las metas del crecimiento global

La Estrategia Internacional establece que el producto bruto de los países en desarrollo deberá registrar un crecimiento anual mínimo de 6% que podría superarse en la segunda mitad del decenio.

Aunque los países latinoamericanos decidirán sus propias metas y de ellas resultará el promedio para la región en su conjunto, interesa preguntarse qué significado tendría para América Latina esa meta mínima del 6% así como la capacidad y perspectivas de la región para acelerar su ritmo de crecimiento en este decenio.

Estos y otros aspectos relacionados con el Segundo Decenio se consideraron en la documentación básica e informativa presentada al decimocuarto período de sesiones de la Comisión, especialmente en la versión revisada del trabajo sobre los aspectos básicos del desarrollo⁵ y en el análisis sobre proyecciones macroeconómicas.⁶ Además el estudio del Dr. Prebisch⁷ profundiza en esos temas y aborda concretamente el

⁵ Véase CEPAL E/CN.12/836/Rev.1, *op. cit.*
⁶ Véase CEPAL "Proyecciones macroeconómicas de América Latina en el decenio de 1970" (E/CN.12/865).
⁷ Véase Raúl Prebisch, "Transformación y desarrollo: La gran tarea de América Latina", *op. cit.*

Cuadro 1

AMÉRICA LATINA: EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO A PRECIOS DE MERCADO

(Tasas anuales, en porcentajes)

| País | Crecimiento global | | | Crecimiento por habitante | | |
|--------------------------|--------------------|------------------|----------------------|---------------------------|------------------|----------------------|
| | 1950-60 | 1960-70 | 1967-70 ^a | 1950-60 | 1960-70 | 1967-70 ^a |
| Argentina | 3.1 | 3.7 | 5.4 | 1.0 | 2.1 | 3.8 |
| Bolivia | 0.4 | 5.6 | 5.6 | -1.6 | 3.2 | 3.1 |
| Brasil | 6.8 | 5.8 | 8.6 | 3.7 | 2.9 | 5.6 |
| <i>Centroamérica</i> | 4.6 | 5.8 | 5.2 | 1.6 | 2.5 | 1.9 |
| Costa Rica | 7.1 | 6.8 | 7.3 | 3.2 | 2.9 | 3.3 |
| El Salvador | 4.7 | 5.8 | 3.7 | 1.9 | 2.5 | 0.3 |
| Guatemala | 3.8 | 5.2 | 5.5 | 0.9 | 2.2 | 2.5 |
| Honduras | 3.5 | 5.2 | 4.7 | 0.5 | 1.7 | 1.2 |
| Nicaragua | 5.2 | 6.7 | 4.5 | 2.3 | 3.6 | 1.5 |
| Colombia | 4.6 | 5.2 | 6.4 | 1.4 | 1.8 | 2.8 |
| Chile | 4.0 | 4.3 | 2.8 | 1.5 | 1.8 | 0.5 |
| Ecuador | 5.0 | 4.7 ^b | 5.2 ^b | 1.8 | 1.2 ^b | 1.7 ^b |
| Haití | 1.9 | 0.5 | 3.6 | -1.2 | -1.8 | 1.1 |
| México | 5.8 | 7.2 | 7.6 | 2.7 | 3.6 | 3.9 |
| Panamá | 4.9 | 8.0 | 7.6 | 1.9 | 4.6 | 4.2 |
| Paraguay | 2.7 | 4.7 | 4.8 | 0.1 | 1.3 | 1.2 |
| Perú | 5.3 | 4.9 | 3.0 | 2.9 | 1.7 | -0.1 |
| República Dominicana | 5.7 | 3.7 | 5.8 | 2.5 | 0.4 | 2.3 |
| Uruguay | 2.1 | 1.3 | 3.6 | 0.7 | -0.1 | 2.5 |
| Venezuela | 7.7 | 5.8 | 5.0 | 3.6 | 2.4 | 1.5 |
| <i>Total</i> | 5.1 | 5.5 | 6.6 | 2.2 | 2.5 | 3.7 |
| <i>Total, sin Brasil</i> | 4.6 | 5.3 | 5.9 | 1.8 | 2.3 | 3.0 |

FUENTE: CEPAL, a base de cifras oficiales.

^a Estimaciones provisionales.

^b Los datos de Ecuador no incluyen el año 1970 durante el cual se registró un aumento importante del producto a juzgar por informaciones parciales.

problema de la aceleración del desarrollo en el contexto de un planteamiento cuantitativo basado en proyecciones macroeconómicas.

Existe, por lo tanto, un caudal de investigación y conocimientos que permite, al menos para la región en su conjunto, esclarecer los aspectos esenciales de las metas de crecimiento y de las condiciones internas y externas que ellas exigen.

Esas investigaciones llevan a la conclusión de que la meta del 6% sería insuficiente, si América Latina se propusiera avanzar en un proceso de superación de los graves problemas económicos y sociales a que hacen frente los países de la región. No se trata sólo de la aceleración del ritmo de crecimiento; deben establecerse además las condiciones institucionales básicas de una estructura que acreciente las proyecciones sociales del desarrollo, en lo que se refiere a la incorporación productiva de la fuerza de trabajo, la distribución más equitativa de la propiedad y del ingreso y la solución de los desequilibrios sectoriales y del atraso regional en el ámbito de las economías nacionales.

Es interesante considerar la evolución histórica y reciente del ritmo de crecimiento en América Latina. El producto bruto interno de la región en su conjunto ha crecido durante los úl-

timos veinte años, a una tasa media anual que se aproxima al 5.3%.⁸ Entre los 19 países considerados, seis experimentaron un aumento de 6% y más, sólo dos entre 5 y 6% y los 11 restantes estuvieron por debajo del índice regional (véase el cuadro 1).

En el grupo de mayor crecimiento figuran dos países grandes que abarcan algo más del 60% de la población latinoamericana. La región en su conjunto mantuvo durante el último decenio aproximadamente el ritmo de crecimiento de los años cincuenta; sin embargo, numerosos países mejoraron su posición, según puede verse en la clasificación que presenta el cuadro 2 (véase el cuadro 2).

Durante estos últimos tres años el proceso latinoamericano ha adquirido un mayor dinamismo y se obtiene la tasa relativamente alta de alrededor de 6.6%, aunque se advierten diferencias notables entre países. En ese índice regional gravitan marcadamente las estimaciones provisionales de que se dispone sobre el rápido crecimiento del Brasil. Pero también el conjunto de los demás países mejoró su ritmo de crecimiento (véase de nuevo el cuadro 1).

⁸ La tendencia histórica de poco más de 5% se elevó por la intensificación en el ritmo de crecimiento ocurrida en los últimos tres años.

Cuadro 2

AMÉRICA LATINA: CLASIFICACIÓN DE LOS PAÍSES SEGÚN EL RITMO DE CRECIMIENTO^a

Ritmo de crecimiento anual del producto bruto interno, en porcentajes

| <i>0 a 3.4</i> | <i>3.5 a 4.4</i> | <i>4.5 a 5.4</i> | <i>5.5 a 6.4</i> | <i>6.5 y más</i> |
|---|--|--|--|--|
| <i>Decenio de 1950</i> | | | | |
| Bolivia Haití Uruguay Paraguay Argentina (5) | Chile Honduras Guatemala (3) | Colombia El Salvador Panamá Ecuador Nicaragua Perú (6) | Rep. Dominicana México (2) | Brasil Costa Rica Venezuela (3) |
| <i>Decenio de 1960</i> | | | | |
| Haití Uruguay (2) | Argentina Rep. Dominicana Chile (3) | Ecuador Paraguay Perú Colombia Guatemala Honduras (6) | Bolivia Brasil El Salvador Venezuela (4) | Costa Rica Nicaragua México Panamá (4) |

FUENTE: CEPAL, a base de datos oficiales.

^a Los países se enuncian dentro de cada grupo en orden creciente de su ritmo de crecimiento.

La comparación internacional muestra que el crecimiento histórico global de América Latina tiende a superar al promedio que se ha logrado en otras regiones en desarrollo, sobre todo si no se consideran los países petroleros. Se aproxima al que han experimentado los países industrializados y es más alto que el que registraron estos países en el pasado histórico; en cambio, es muy inferior al que se da en los países socialistas, el Japón y también en determinados países en desarrollo.

Si en esta comparación se toma en cuenta el crecimiento demográfico, se comprueba que desaparecen en buena medida esas evoluciones relativamente favorables y que se acrecientan considerablemente las diferencias con las áreas de crecimiento más acelerado.

Los índices de la evolución por habitante acentúan el retraso que sufre América Latina en el cuadro de la expansión económica y tecnológica que se viene desarrollando en el mundo y ponen de manifiesto en forma más patente cómo se amplían considerablemente las diferencias en las condiciones de vida con los países de más alto nivel de ingreso.

De esas comparaciones superficiales no deben deducirse conclusiones simplistas, como aquella, sustentada con frecuencia, de que en América Latina el problema fundamental no está tanto en la insuficiente aceleración del ritmo de crecimiento económico cuanto en las altas tasas con que se multiplica la población en la mayoría de los países. Ni tampoco podría decirse que la meta del 6% fijada en la Estrategia deba considerarse satisfactoria por el solo hecho de ser superior en cierta magnitud al promedio histórico de los últimos veinte años.

Es oportuno aquí un breve comentario sobre las estimaciones estadísticas de las cuentas nacionales, que podría parecer trivial, pero que alude a un problema que no debe continuar soslayándose. En efecto, no es improbable que, si se aplicaran criterios más rigurosos, se llegara a comprobar que los ritmos de crecimiento económico efectivos son algo menores que los que revelan las estadísticas convencionales. La ocupación desproporcionada en algunos servicios, el carácter parcial de las mediciones estadísticas referidas al sector moderno, las estimaciones indirectas por la escasez de datos estadísticos, la estructura de ponderación de los índices, distorsionada por los elevados costos de sustitución o por inflaciones particulares, influyen en alguna medida para disminuir el significado real de las series históricas.

Así, por ejemplo, si en las comparaciones internacionales se utilizaran los precios vigentes

en los países desarrollados o en el mercado internacional, podría cambiar significativamente la ponderación de rubros importantes del producto interno y si se introdujeran otros ajustes pertinentes, las comparaciones sobre el ritmo de crecimiento podrían llevar a resultados menos favorables.

Sea como fuere, aun en el plano de esas comparaciones generales, es indispensable profundizar en el análisis para evitar conclusiones imprevistas.

Así, por ejemplo, cabría esperar que el ritmo de crecimiento de América Latina fuera nítidamente superior al de las demás regiones en desarrollo, porque se cuenta con factores relativamente más favorables, como el nivel medio de ingreso y la capacidad de ahorro. No hay razones para que los países en desarrollo, y en particular los latinoamericanos, tengan que cumplir —como en verdad no lo están haciendo— etapas similares a las que atravesaron en el pasado los países que hoy tienen mayor nivel de ingreso. La capacitación y el mayor conocimiento en todos los órdenes, así como la disponibilidad virtual o efectiva del progreso científico y tecnológico, debieran permitir ahora un proceso mucho más rápido que el que registraron históricamente los países hoy desarrollados.

Por lo demás, cabría recordar que las grandes diferencias entre los promedios económicos de países centrales y periféricos hacen necesarias tasas de crecimiento más elevadas en los países en desarrollo. Si éstas no alcanzan magnitudes considerables, carece de significación el aporte que puedan hacer al mejoramiento de esas situaciones extremadamente desiguales. Precisamente éste es uno de los factores por los cuales se señala en la Estrategia la necesidad de una aceleración rápida del ritmo de crecimiento de los países en desarrollo. Con idéntica finalidad, el Comité de Planificación de las Naciones Unidas había postulado en su informe técnico metas mínimas de 6 a 7%.

Es interesante señalar que sobre esta materia ha venido cambiando la actitud intelectual y práctica en el orden internacional y en los países desarrollados; existe una predisposición más favorable para aceptar la factibilidad de ritmos más altos de crecimiento en los países en desarrollo, y el compromiso de los países industrializados para hacerlos efectivos. Las proposiciones del Comité de Planificación de las Naciones Unidas representa un indicio de esta nueva actitud que contrasta con la que se tenía a principios del decenio de 1950 cuando se fijó la modesta meta de llegar al 5% de crecimiento anual para fines de aquel decenio.

Es probable que en estos cambios de actitud influyan factores de variada naturaleza, y es expresivo el concepto que recoge la Estrategia Internacional cuando indica que los planes nacionales de desarrollo sean a la vez realistas y suficientemente ambiciosos como para encender la imaginación del pueblo (párrafo 78).

Lo cierto es que hay hechos objetivos que han impulsado ese cambio en la actitud técnica. Se trata de la expansión económica lograda en los países socialistas, el Japón, en algunos países en desarrollo y también en países latinoamericanos y, sobre todo, de la evaluación ponderada que puede hacerse sobre la importancia de la capacidad económica y tecnológica potencial de desarrollo que existe en los países latinoamericanos y que envuelve la posibilidad de un proceso dinámico de más vastos alcances.

La primera conclusión que puede sacarse de la evolución económica histórica y reciente de América Latina es que una meta del 6% para la región en su conjunto no implica en términos globales una modificación radical del ritmo de crecimiento, sin que esta apreciación pretenda, de manera alguna, restar importancia al significado que tiene un proceso de crecimiento de esa magnitud.

El hecho es que, de los 19 países considerados en el cuadro 2, por lo menos ocho han registrado durante el último decenio un crecimiento medio que se aproxima o sobrepasa esa meta y la región en su conjunto la ha logrado en los últimos tres años. Esta comprobación destaca un tema de particular interés en el plano técnico y práctico: la evolución de las perspectivas de una continuación regular de este dinamismo, en el contexto de las situaciones y políticas actuales.

No se pretende abordar aquí este análisis; habría que profundizar en el estudio de otros factores, considerar la situación concreta de los países y arriesgarse con importantes variables aleatorias.

En términos sucintos, cabría recordar que el mejoramiento no se ha extendido a todos los países; que han sido frecuentes en América Latina, especialmente, por la acción de los factores externos, movimientos o fluctuaciones de extrema irregularidad. En la evolución presente ese movimiento favorable se da con un incremento de los ingresos de exportación y elevado endeudamiento externo. En la medida en que no persistan estos factores como ha ocurrido con frecuencia por la ausencia de condiciones estables externas que aseguren la expansión de los ingresos de exportación y la cooperación financiera adecuada, el ritmo de crecimiento volverá a caer, como ya sucede en algunos países, si no

median otras circunstancias, como los cambios de política que postula la Estrategia Internacional.

Por otro lado, cabe destacar que esta experiencia está demostrando precisamente la capacidad que tienen las economías latinoamericanas para alcanzar altos ritmos de crecimiento; situación muy auspiciosa, por cierto, que alienta para perseverar en metas más ambiciosas.

Hasta aquí se ha hecho referencia a las necesidades y posibilidades de metas más altas, considerando la evolución actual de América Latina. Ahora corresponde insistir en el otro aspecto: las exigencias de un mayor dinamismo para superar los problemas sociales, sobradamente conocidos.

El estudio del Dr. Prebisch⁹ plantea precisamente el análisis de la estrategia del desarrollo fijándose metas específicas para corregir las distorsiones que se dan en la distribución de la fuerza de trabajo y superar los problemas del desempleo visible y encubierto. Se postula en él la necesidad de acelerar el ritmo de crecimiento hasta alcanzar una tasa de 8% anual a fines del decenio de 1970, que se mantendría en el decenio siguiente. Esto implica un ritmo medio de crecimiento para la región en su conjunto de cerca de 7% para este decenio.

En el documento de la CEPAL sobre los aspectos básicos del desarrollo, al examinarse las metas de crecimiento,¹⁰ se señala la meta latinoamericana de duplicar hacia fines de este decenio el producto interno global, lo que significa un incremento medio anual de algo más del 7%. Más adelante se examinan las exigencias de recursos internos y externos de una hipótesis de esta magnitud.

Por lo demás, corresponde destacar que los planes nacionales de desarrollo que se han elaborado en los últimos años en los países latinoamericanos incluyen, en la mayoría de los casos, metas de crecimiento del producto interno de 6 a más de 7%. (El cuadro 3 recoge la información pertinente.)

La Estrategia Internacional fija, además, metas de crecimiento en relación con la población. Dice que el producto bruto por habitante en los países en desarrollo deberá registrar un aumento medio anual de 3.5%, tasa que podría mejorarse durante la segunda mitad de este decenio. Explica la Estrategia que esta meta se deriva de considerar que la población aumentará en 2.5% por año, o sea a un ritmo inferior al que prevén, actualmente, los estudios demográficos.

⁹ Véase Raúl Prebisch, "Transformación y desarrollo: La gran tarea de América Latina", *op. cit.*

¹⁰ Véase CEPAL "Aspectos básicos de la estrategia del desarrollo de América Latina", *op. cit.*

Cuadro 3

AMÉRICA LATINA: METAS DEL PRODUCTO BRUTO INTERNO EN LOS PLANES NACIONALES DE DESARROLLO

| <i>País</i> | <i>Periodo del plan</i> | <i>Tasa anual (porcentaje)</i> |
|----------------------|-------------------------|--------------------------------|
| Argentina | 1970-74 | 5.6 |
| Brasil | 1969-73 | 7.0 a 9.0 |
| <i>Centroamérica</i> | | |
| Costa Rica | 1969-72 | 7.7 |
| El Salvador | 1968-72 | 6.0 |
| Honduras | 1968-71 | 7.2 |
| Nicaragua | 1965-69 | 7.0 |
| Colombia | 1969-77 | 7.5 |
| Chile | 1970-80 | 5.1 a 6.4 |
| <i>Ecuador</i> | | |
| México | 1970-76 | 6.5 |
| Perú | 1971-75 | 7.5 |
| República Dominicana | 1968-85 | 7.0 a 7.3 |
| Uruguay | 1965-74 | 4.0 |
| Venezuela | 1970-74 | 6.3 |

FUENTE: CEPAL a base de informaciones de los países.

Se supone, en consecuencia, que durante este decenio las políticas de población tendrán algún efecto sobre el crecimiento demográfico.

La Estrategia señala claramente que cada país en desarrollo debe formular sus propios objetivos demográficos encuadrándolos en el plan de desarrollo nacional.

Como es sabido, en América Latina se dan las más altas tasas regionales de aumento de la población. Son notables las diferencias con el dinamismo demográfico de los países de más alto nivel de ingreso. La región en su conjunto registra un aumento anual de 2.86% mientras que en América del Norte es de 1.37%; en la Unión Soviética 1.24%; en el Japón 1.05%; y de sólo 0.89% en Europa Occidental y más bajo aún en Europa oriental (0.72%).

El documento de la secretaría de la CEPAL sobre los aspectos básicos del desarrollo ya citado estudia las tendencias y proyecciones demográficas de América Latina y examina los lineamientos generales de la ubicación que debe tener una política de población en el contexto de la política de desarrollo. El tema se aborda con mayor información en otro documento especial de la secretaría.¹¹

En relación con el punto que aquí interesa, cabría señalar que la evolución demográfica de

¹¹ Véase CEPAL "Tendencias demográficas y opciones para políticas de población en América Latina" (E/CN.12/874).

América Latina parece encontrarse en una etapa de transición; las tasas del crecimiento demográfico muestran una tendencia a su estabilización, aunque con altas magnitudes. La información que recoge el cuadro 4 refleja este hecho en el conjunto de la región y en numerosos países.

Durante el decenio pasado la población aumentó en 2.86% por año. No es fácil prever la influencia que podrían tener en el curso de la natalidad, prácticas más difundidas sobre el control de la natalidad, que es el factor más importante de la evolución futura. En todo caso, las proyecciones señalan que el crecimiento demográfico para la región en su conjunto podría variar entre un mínimo de 2.8 a 2.7% y un máximo de 3.1 a 3.2%. Los datos que incluyen el cuadro mencionado corresponden a una variante media de esas proyecciones.

En estas condiciones la meta global de crecimiento postulada por la Estrategia (6%), se reduciría a un índice de 3% por habitante, lo que representa un mejoramiento bastante menor que el que se postula para el mundo en desarrollo. La evolución en América Latina sería más favorable si el incremento demográfico efectivo resultara más bajo que el que es dable esperar actualmente de los análisis de proyecciones.

Por otra parte la meta por habitante resultaría mayor que la establecida en la Estrategia si la región se propusiera un ritmo más alto de crecimiento global.

2. Estructura y proyección social del proceso de desarrollo

En una evaluación a largo plazo del proceso económico latinoamericano se destacan las situaciones de países cuyo dinamismo económico ha sido relativamente intenso y notorias las transformaciones económicas y sociales. Pero aún en esos casos las proyecciones sociales del desarrollo económico, por lo que respecta a la incorporación productiva de la fuerza de trabajo, y el mejoramiento de la distribución del ingreso y de las condiciones de vida de la gran masa de la población rural y de amplios estratos urbanos, han tenido alcances limitados o no se ha progresado con la celeridad que era dable esperar.

Adquiere, así, especial significación el conocimiento de las formas, estructura y funcionamiento de las economías latinoamericanas en relación con esos objetivos sociales y con otros atributos políticos y nacionales que no pueden dejar de considerarse en las estrategias del desarrollo.

Cuadro 4

AMÉRICA LATINA: EL CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN, POR PAÍSES

(Tasas media anual de crecimiento, en porcentajes)

| | Población 1970 (en miles) | 1940-1950 | 1950-60 | 1960-70 | 1970-80 | 1980-85 |
|---------------------------|---------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Argentina | 24 352 | 1.89 | 2.01 | 1.56 | 1.48 | 1.30 |
| Bolivia | 4 658 | 1.85 | 2.06 | 2.34 | 2.58 | 2.61 |
| Brasil | 93 245 | 2.42 | 3.00 | 2.86 | 2.89 | 2.88 |
| Colombia | 22 160 | 2.51 | 3.16 | 3.39 | 3.54 | 3.34 |
| Chile | 9 780 | 1.64 | 2.41 | 2.44 | 2.25 | 2.19 |
| Ecuador | 6 028 | 2.18 | 3.03 | 3.38 | 3.42 | 3.41 |
| México | 50 718 | 3.00 | 3.07 | 3.47 | 3.48 | 3.42 |
| Paraguay | 2 419 | 1.87 | 2.67 | 3.35 | 3.63 | 3.58 |
| Perú | 13 586 | 1.78 | 2.32 | 3.09 | 3.15 | 3.13 |
| Uruguay | 2 889 | 1.22 | 1.46 | 1.29 | 1.19 | 1.18 |
| Venezuela | 10 755 | 3.69 | 3.30 | 3.34 | 3.37 | 2.98 |
| Costa Rica | 1 798 | 3.21 | 3.80 | 3.84 | 3.95 | 3.82 |
| El Salvador | 3 441 | 1.64 | 2.71 | 3.20 | 3.61 | 3.79 |
| Guatemala | 5 179 | 2.82 | 2.90 | 2.96 | 2.93 | 3.01 |
| Honduras | 2 583 | 2.18 | 2.90 | 3.40 | 3.55 | 3.58 |
| Nicaragua | 2 021 | 2.41 | 2.85 | 3.02 | 3.38 | 3.50 |
| Cuba | 8 341 | 1.92 | 2.14 | 2.04 | 1.91 | 1.80 |
| Haití | 5 229 | 1.81 | 2.04 | 2.37 | 2.72 | 2.92 |
| Panamá | 1 406 | 2.55 | 2.93 | 3.25 | 3.26 | 3.27 |
| República Dominicana | 4 348 | 2.73 | 3.11 | 3.34 | 3.61 | 3.66 |
| Barbados | 256 | 1.66 | 1.00 | 0.95 | 0.23 | -0.86 |
| Guyana | 744 | 2.09 | 2.92 | 2.81 | 2.93 | 2.89 |
| Jamaica | 1 996 | 1.34 | 1.64 | 2.05 | 1.78 | 1.52 |
| Trinidad-Tabago | 1 070 | 2.17 | 2.77 | 2.56 | 1.59 | 1.27 |
| Resto de los países | 5 149 | 1.53 | 1.31 | 2.12 | 1.62 | 1.51 |
| <i>Total de la región</i> | <i>284 151</i> | <i>2.34</i> | <i>2.76</i> | <i>2.86</i> | <i>2.92</i> | <i>2.88</i> |

FUENTE: CELADE, *Boletín Demográfico*, Año III, N° 6, julio 1970. Las tasas para los quinquenios posteriores a 1960 corresponden a una variante media de las proyecciones.

En verdad, es indispensable que el estudio de las políticas de desarrollo comience con la especificación de esos objetivos y finalidades sociales que conforman en definitiva la imagen de la sociedad, para examinar en estrecha relación con ellos las opciones económicas, tecnológicas, sectoriales y regionales del proceso de producción y distribución y de la consiguiente asignación de los recursos. En este plano, el ritmo de crecimiento es una resultante, en vez de una postulación, que parece más bien de carácter independiente. Si bien es cierto que en el campo técnico ambos planteamientos debieran ser complementarios, no lo es menos que en la práctica cada uno de ellos puede configurar un concepto distinto sobre la estrategia del desarrollo.

Es grande la preocupación que existe por la concentración de la actividad económica, de la propiedad y del ingreso, por la magnitud y naturaleza del problema de la desocupación, y por las marcadas diferencias y desequilibrios secto-

riales y regionales, que persisten y hasta se acentúan no obstante el proceso de crecimiento global, en los países en desarrollo y en América Latina en particular. Por ello son cada vez más frecuentes aquellos planteamientos que llegan a considerar que una opción de estrategia que satisfaga determinados objetivos sociales y nacionales puede ser preferible a otra que persiga un mayor ritmo de crecimiento global, pero que sea menos eficiente en esa materia.

Sin duda este planteamiento es demasiado simple e incompleto, pero el problema de que trata no puede dejar de examinarse en la planificación nacional.

También de él se ocupa la Estrategia Internacional, recalcando que los cambios cualitativos y estructurales de la sociedad deben ir a la par del rápido crecimiento económico; agrega indicaciones generales acerca de los objetivos y políticas que los países deberán definir sobre la distribución más equitativa del ingreso y la ri-

queza y sobre aspectos específicos como el empleo, nutrición, educación, sanidad, vivienda y asistencia social.

Será indispensable profundizar en el examen de ese planteamiento que presenta cierta alternativa entre la aceleración del crecimiento económico y su eficiencia social.

Por otra parte, es sabido que los propósitos de lograr determinados objetivos sociales en plazos determinados pueden estar en conflicto con la aceleración rápida ulterior del crecimiento económico global, o de la productividad. Esto no implica desconocer las situaciones favorables, que pueden presentarse en la disponibilidad de capacidad de producción para facilitar en cierta medida esos propósitos, sin caer en la contradicción anotada. Es un tema de la política de desarrollo ampliamente debatido en la teoría y sobre el cual hay también experiencia en la región; valga recordar los intentos de esa naturaleza frustrados en procesos inflacionarios por falta de previsión o porque las medidas no fueron al fondo estructural del problema.

Ahora bien, en el plano general de estos comentarios es útil considerar la capacidad potencial de que se dispone en la región para alcanzar un mayor dinamismo económico y la necesidad de esa rápida expansión para asegurar con mayor plenitud el logro de esos objetivos sociales, entre los que la ocupación tiene especial significación.

En ese contexto aparece claro, que en vez de aquel planteamiento que presenta cierta alternativa entre la aceleración del crecimiento y sus finalidades sociales, lo que corresponde es examinar los aspectos prácticos de una estrategia en que ambos objetivos sean complementarios: aprovechar al máximo la virtualidad del crecimiento económico y promover en ese contexto dinámico las transformaciones necesarias y una nueva orientación del proceso que satisfaga las finalidades señaladas. En resumen: crecer al máximo con una nueva estructura y una orientación distinta del desarrollo económico y social.

Por supuesto que, como lo establece la Estrategia Internacional, esta es una materia que corresponde a las políticas nacionales y tendrá, sin duda, varias soluciones de acuerdo con las condiciones prevalcientes y las decisiones que se adopten en cada país.

3. El problema de la aceleración rápida o gradual del ritmo de crecimiento

Generalmente se considera que la magnitud y naturaleza estructural de los obstáculos internos y externos que limitan el desarrollo sólo permitirían un avance gradual en la aceleración del

ritmo de crecimiento y en la difusión social de sus resultados. Este parece ser el rasgo característico que predomina en muchas proposiciones de la Estrategia Internacional, como en materia de elevación del coeficiente del ahorro nacional y en los ajustes que deben introducirse en la cooperación económica internacional.

Se comprende que, en la medida en que la aceleración del desarrollo depende de una movilización intensa de recursos nacionales y de reformas institucionales, puedan existir limitaciones para la aceleración inmediata del proceso de inversión y de expansión de la producción. Sin embargo, hay que tomar en cuenta que un programa de metas graduales, de magnitud relativamente pequeña, corre el riesgo de frustrarse en el tiempo, porque hay cambios y transformaciones que deben realizarse con la necesaria profundidad para conseguir resultados perdurables. No se trata aquí de cuestionar la justificación de un programa de aceleración creciente del dinamismo económico, sino que se desea aludir en términos críticos a esas proposiciones relativamente débiles por la magnitud de la gradualidad que postulan.

Si se atiende a los factores favorables ya señalados sobre la capacidad potencial y disponible para expandir la producción, así como las posibilidades inmediatas de mejorar la productividad y la eficiencia y, además, se toma en cuenta esa flexibilidad que muestran las economías latinoamericanas para acelerar su ritmo de crecimiento, debiera concluirse que, en principio, estos diversos elementos de juicio justifican proposiciones más ambiciosas para plazos relativamente cortos. Es claro que una solución de este tipo puede exigir el aporte de mayores recursos financieros externos en una primera etapa de los programas de desarrollo.

También en éste, como en otros aspectos, la factibilidad técnica y práctica de distintas alternativas dependerá de las diversas condiciones que puedan ofrecerse en los países. Sea como fuese, valga esta generalización para insistir en que la dilatada gradualidad en la adopción de las políticas y medidas sobre comercio y financiamiento que postula la Estrategia impedirá que se hagan efectivas las posibilidades de un mayor crecimiento en los países en desarrollo, tal como ocurre con las políticas nacionales.

4. Las metas de la producción agropecuaria e industrial

a) La producción agropecuaria

El crecimiento de la producción agropecuaria en el conjunto de América Latina ha sido algo

inferior a la meta que establece la Estrategia Internacional para los países en desarrollo. Ésta postula una tasa anual de 4%, y en la región, a juzgar por las estimaciones de las cuentas nacionales, el aumento medio ha sido de 3.7%, en el curso del decenio pasado.¹²

En verdad, estos índices no son estrictamente cotejables. Mientras la Estrategia se refiere a las exigencias de expansión de la producción agropecuaria para satisfacer la demanda interna vinculada con la meta global de crecimiento de 6%, la tasa latinoamericana ha sido determinada no sólo por la demanda interna que se derivó de un crecimiento del ingreso inferior a aquella meta, sino también por el curso de las exportaciones que continúan representando una parte relativamente importante de la producción.

Numerosos países muestran una evolución más favorable que la que expresa el índice regional, según puede verse en el cuadro 5; y también ha sido mayor el ritmo de crecimiento de la producción destinada a satisfacer la demanda interna (véase el cuadro 6).

¹² Otras estimaciones estadísticas reflejan crecimientos de menor magnitud.

Cuadro 5

AMÉRICA LATINA: EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN AGROPECUARIA

(Porcentajes)

| País | Tasa de crecimiento anual | | |
|----------------------|---------------------------|-----------------------|------------------|
| | 1951-1953 | 1959-1961 | 1966-1968 |
| | <i>a</i> 1959-1961 | <i>a</i> 1966-1968 | <i>a</i> 1969 |
| Argentina | 1.8 | 2.3 | 2.2 |
| Bolivia | 0.3 | 2.7 | 3.6 |
| Brasil | 4.8 | 4.1 | 4.4 |
| <i>Centroamérica</i> | | | |
| Costa Rica | 3.6 | 4.8 | 7.4 |
| El Salvador | 3.9 | 2.7 | 1.6 |
| Guatemala | 3.4 | 3.9 | 3.9 |
| Honduras | 2.4 | 4.6 | 1.0 |
| Nicaragua | 2.8 | 5.7 | 1.0 |
| Colombia | 3.3 | 3.1 | 5.5 |
| Chile | 3.1 | 2.9 | 0.2 |
| Ecuador | 3.3 | 3.0 | 2.3 |
| México | 4.9 | 4.3 | 2.6 |
| Panamá | 4.1 | 5.6 | 5.6 |
| Paraguay | 2.3 | 2.7 | 2.7 |
| Perú | 3.7 | 2.4 | -0.1 |
| República Dominicana | 4.6 | 1.1 | 5.0 |
| Uruguay | -0.3 | 0.7 | 3.0 |
| Venezuela | 4.7 | 6.1 | 4.2 |
| <i>Total</i> | 3.7 | 3.7 | 3.5 |

FUENTE: CEPAL, a base de las estimaciones de las cuentas nacionales.

Cuadro 6

AMÉRICA LATINA (11 PAÍSES): PRODUCCIÓN AGROPECUARIA, COMERCIO EXTERIOR Y CONSUMO APARENTE 1955-1965^a

(Tasas anuales de crecimiento)

| Rubros | Producción | Exportación | Importación extrarregional | Consumo aparente |
|--------------|------------|-------------|----------------------------|------------------|
| Agrícola | 4.5 | 3.5 | 4.3 | 4.8 |
| Pecuario | 3.1 | — | 3.0 | 3.1 |
| <i>Total</i> | 4.1 | 3.4 | 4.0 | 4.2 |

FUENTE: Estimaciones de la División Agrícola Conjunta CEPAL/FAO.

^a No incluye a la Argentina, al Uruguay ni a los países del Caribe.

Como es natural, la meta de producción latinoamericana para este decenio dependerá de la evolución de la demanda interna para consumo y ciertos usos industriales, del curso de las exportaciones y de la participación que pueda corresponder a las importaciones de productos agropecuarios.

En las condiciones actuales, la demanda interna es el factor más importante en la determinación del ritmo de crecimiento de la producción de este sector, pues los estudios técnicos realizados revelan perspectivas francamente desfavorables para la aceleración de las exportaciones de productos agropecuarios tradicionales y las importaciones que se realizan de fuera del área representan una proporción relativamente pequeña, menos del 10%.

Esta es una apreciación de carácter global y regional que no corresponde, necesariamente, a la situación y perspectivas que puedan ofrecer los distintos países.

Las exportaciones tienen decisiva importancia en determinados rubros y su influencia se acrecentaría en la medida que se cumplieran los objetivos y políticas que preconiza la Estrategia Internacional.

Los estudios realizados proporcionan cierta información útil para dar una idea sobre los principales factores de las metas de la producción agropecuaria referidas a las condiciones globales de América Latina. Así, podría estimarse que si el producto creciera de 6 a 7% por año, la demanda interna de productos agropecuarios se expandiría a una tasa de 4 a 4.5%; y si las exportaciones continuaran con el mismo ritmo del pasado, la producción total crecería en poco más del 4%.

Sin embargo, esa evolución de la demanda interna exigiría que el crecimiento económico postulado se tradujera en un mayor acrecentamiento del ingreso real de la gran masa de la población que tiene actualmente muy bajos niveles de ingreso. Y esto por el conocido hecho de que la elasticidad de la demanda de alimentos en los sectores de ingresos altos y medianos es de magnitud relativamente pequeña y mucho mayor en los sectores de ingresos bajos.

Si el ritmo del crecimiento económico fuera más intenso, por ejemplo si tendiera hacia el 8% para fines de este decenio y se satisficieran con más intensidad aquellas finalidades sociales, la producción agropecuaria tendría que crecer más; podría llegar a un ritmo de 5% que después caería a 4.5%, porque con la elevación del ingreso disminuiría la elasticidad de la demanda de alimentos.

Estudios realizados en la División Conjunta CEPAL/FAO sobre un grupo de 16 países ilustran este análisis con una información adicional más representativa de la evolución que prevalece en América Latina, al excluir la Argentina y el Uruguay.

En este grupo de países esa evolución ha sido relativamente más favorable. (Véase de nuevo el cuadro 6.) La producción y el consumo aparente aumentaron en más de 4%, registrándose diferencias notables entre los rubros agrícolas y pecuarios; los índices de este último, al corregirlo por el aumento de la población, denotan una situación de relativo estancamiento.

Si para ese grupo de países se postulara una hipótesis de crecimiento de 6 a 7% por año la demanda interna de productos agropecuarios podría expandirse de 4.5 a 5%, según que el consumo popular creciera a un ritmo mucho mayor que el consumo de los estratos de alto ingreso.

En suma, si el crecimiento económico de América Latina se acelerara para alcanzar en este decenio la tasa de 7% anual y se verificara un proceso más dinámico de ocupación y de mejoramiento en la distribución del ingreso, la demanda interna de productos agropecuarios tendería a crecer más que la meta de 4% que fija la Estrategia Internacional. Pero si las exportaciones continuaran con el escaso dinamismo del pasado la meta de producción del sector excedería en poco a ese 4%.

Las perspectivas de un crecimiento relativamente lento en la producción agropecuaria plantean graves problemas a la política de desarrollo. Hacen más difícil la realización de los ajustes que se necesitan en el ritmo de la productividad y de los ingresos sectoriales, así como la solución del problema de la desocupación, y, por

ende, se limitan las posibilidades de una rápida elevación de las condiciones de vida de la población rural.

De ahí que la aceleración del ritmo de crecimiento de la economía en su conjunto y las reformas agrarias, institucionales y sociales en la economía rural sean factores esencialmente interdependientes del proceso de desarrollo; y que la intensificación de las exportaciones tradicionales o de productos agropecuarios elaborados, que está prevista en las metas y políticas de la Estrategia Internacional, sea también una contribución valiosa para facilitar la solución de aquellos problemas, además de lo que eso representa para el equilibrio del balance de pagos.

Hay otros dos aspectos que deben mencionarse no obstante la generalidad de estos comentarios: uno es el de los cambios que habrán de operarse en la estructura de la demanda y de la producción agropecuaria, y el otro es el de la evaluación de la capacidad de la región para lograr esas metas de producción en las condiciones institucionales y tecnológicas que una adecuada política exigiría.

Con respecto a lo primero, cabría prever modificaciones importantes; así, se estima que en relación con el crecimiento de 4 a 4.5% en la demanda interna, la de productos agrícolas aumentaría en alrededor de 3.7% por año, mientras que la de productos pecuarios lo haría con mayor intensidad, probablemente en 4.8%. Sobre lo segundo, una apreciación global indicaría que precisamente en este rubro pecuario habría ciertas dificultades para satisfacer esa demanda y se requeriría un esfuerzo de mayor envergadura para introducir transformaciones técnicas y elevar los índices de productividad.

b) *La producción manufacturera*

Las etapas por las que atraviesa el desarrollo industrial en numerosos países y el intenso proceso de sustitución de importaciones, podrían llevar a pensar que el sector manufacturero ha experimentado en la región un alto ritmo de crecimiento. Así ha sucedido, indudablemente, en varios países y la información del cuadro 7 ilustra ese hecho.

Sin embargo, los datos adicionados de la región revelan una evolución relativamente lenta: no más de 6.5% por año según las series históricas; sólo en estos últimos años, y debido, en buena parte, a la fuerte recuperación del dinamismo industrial en el Brasil, la tasa se está elevando al 7.5%.

La Estrategia Internacional fija una meta de crecimiento de 8% que está vinculada a la meta del producto total (6%). Es interesante obser-

Cuadro 7

AMÉRICA LATINA: EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

| País | Tasa de crecimiento anual en porcentajes | | |
|----------------------|--|---------------------------|----------------------|
| | 1951-1953 | 1959-1961 | 1966-1968 |
| | ^a 1959-1961 | ^a 1966-1968 | ^a 1969 |
| Argentina | 5.0 | 4.1 | 6.2 |
| Bolivia | -1.3 | 7.9 | 7.0 |
| Brasil | 9.9 | 5.2 | 10.0 |
| <i>Centroamérica</i> | | | |
| Costa Rica | 7.2 | 9.3 | 8.7 |
| El Salvador | 5.7 | 10.1 | 4.8 |
| Guatemala | 5.1 | 7.7 | 8.0 |
| Honduras | 6.0 | 8.5 | 7.7 |
| Nicaragua | 6.7 | 10.7 | 9.9 |
| Colombia | 6.8 | 5.5 | 6.3 |
| Chile | 4.8 | 5.9 | 2.9 |
| Ecuador | 4.5 | 6.0 | 4.8 |
| México | 6.3 | 8.8 | 7.8 |
| Panamá | 8.6 | 11.8 | 11.3 |
| Paraguay | 2.0 | 5.0 | 5.6 |
| Perú | 6.9 | 8.7 | 3.6 |
| República Dominicana | 5.4 | 2.9 | 4.5 |
| Uruguay | 2.5 | 1.1 | 3.4 |
| Venezuela | 10.1 | 6.9 | 5.1 |
| <i>Total</i> | 7.0 | 5.9 | 7.4 |

FUENTE: CEPAL, a base de las estimaciones de las cuentas nacionales.

var que América Latina tiende a alcanzar aquel 8%, precisamente cuando el ritmo de crecimiento global supera al 6%.

En la medida en que América Latina se proponga metas globales de crecimiento más elevadas que la postulada por la Estrategia, requerirá también de un mayor dinamismo industrial.

Análisis de proyecciones sectoriales indicarían que para una meta del 7% de crecimiento global, la producción adicionada de la industria, la construcción y la minería tendría que crecer en alrededor de 8.3% y las manufacturas probablemente al 9%. Si la aceleración del ritmo de crecimiento de la economía en su conjunto fuera más ambiciosa, por ejemplo 8%, aquel gran sector debiera expandirse a 9.7% y en mayor magnitud el rubro manufacturero.

5. La aceleración del crecimiento económico y el problema del financiamiento interno y externo

a) Un análisis de proyecciones

Se ha planteado la necesidad de acelerar el desarrollo de América Latina a fin de lograr

metas más altas que las postuladas por la Estrategia Internacional para el conjunto de los países en desarrollo. Es necesario, pues, examinar ahora cuáles serían las exigencias de inversión, ahorro nacional, financiamiento externo y comercio exterior de un proceso que tuviera esos alcances.

Conviene insistir en que sólo se pretende reseñar un análisis para la región en su conjunto, sin que haya la intención de decidir sobre la meta de crecimiento que debiera fijarse América Latina para el programa del Segundo Decenio. Ella resultará de las proposiciones que formulen los países, como la propia Estrategia lo establece. Se trata, esencialmente, de esclarecer la naturaleza de los cambios estructurales y de las medidas y políticas de orden interno y externo que requiere la aceleración del crecimiento económico, y de precisar los factores que son comunes a los problemas de la generalidad de los países latinoamericanos.

En los análisis técnicos básicos se plantearon —como es usual— varias hipótesis para cada uno de los 18 países estudiados.¹³ Aquí nos limitaremos a comentar los resultados adicionados de dos hipótesis centrales: una de crecimiento relativamente lento (5.5%), que significa proyectar para este decenio la tendencia histórica, y otra de aceleración del ritmo de crecimiento que se llamará del 7%, pues es la tasa que aproximadamente resulta para la evolución del producto interno. Se consideró conveniente trabajar con tres hipótesis sobre exportaciones: relativamente baja, intermedia y alta. En las condiciones actuales, aun la hipótesis relativamente baja, que se traduce en una tasa de incremento anual del poder de compra de algo más de 4%, supone un mejoramiento con respecto a las tendencias históricas; sin embargo, tiende a proyectar para este decenio la evolución más satisfactoria registrada durante el decenio pasado.

La hipótesis de exportación relativamente alta (6%) ha sido establecida arbitrariamente con el propósito analítico de demostrar los efectos que tienen las exportaciones en la aceleración del ritmo de crecimiento y poner de manifiesto la importancia extraordinaria que tendría para América Latina lograr la meta de algo más del 7% que señala la Estrategia para las exportaciones del conjunto de los países en desarrollo.

Las exigencias de importaciones se han estimado aplicando las relaciones dinámicas que se registraron en el pasado entre los abastecimientos externos y el producto y la inversión. Las proyecciones correspondientes incorporan, por

¹³ Véase CEPAL "Proyecciones macroeconómicas de América Latina en el decenio de 1970", *op. cit.*

lo tanto, para unos países las tendencias del proceso de sustitución, y para otros, la expansión más intensa de las importaciones con respecto al producto según lo ocurrido en el pasado. En términos un tanto imprecisos, podría decirse que estas estimaciones representan necesidades mínimas referidas al conjunto de países.

Finalmente cabe agregar que los servicios financieros —intereses y utilidades— de los préstamos e inversiones, externos, se han calculado sobre la base de las condiciones y plazos que prevalecen actualmente, pero adicionados los servicios que corresponderían al nuevo endeudamiento que hipotéticamente se contraería por los déficit potenciales acumulados en las proyecciones de balance de pagos.

Anotadas estas aclaraciones —cuyos detalles pueden verse en el documento técnico mencionado— veamos las conclusiones más importantes que pueden derivarse del análisis.

b) *Las proyecciones en la hipótesis de crecimiento lento (5.5%)*

Los cuadros 8 y 9 recogen la síntesis de estas proyecciones para la región en su conjunto. Es interesante ver en el cuadro 8 los contrastes que aparecen al comparar la evolución histórica con

la experiencia reciente y las proyecciones para este decenio.

Si el producto interno bruto continúa aumentando según la tendencia histórica, el coeficiente de inversión no se elevaría por sobre el promedio del decenio pasado, y sería inferior al de estos últimos años. Estimaciones provisionales indican que ese coeficiente ha llegado en 1969 a la alta cifra de 19.6%, asociándose con incrementos del producto de más del 6%, en tanto que estas proyecciones, al postular un ritmo menor de crecimiento, exigirían un coeficiente de inversión de poco más de 18%. Asimismo, estas proyecciones tampoco significarían un mayor esfuerzo en la movilización de los recursos nacionales, porque también ha venido subiendo el coeficiente del ahorro nacional.

Los datos de la primera sección del cuadro 9 ilustran en parte esa conclusión. Allí se recogen las diferencias que han resultado al comparar el ahorro nacional y la inversión. El ahorro fue determinado aplicando en las proyecciones sus relaciones históricas con el ingreso nacional. Señala dicho cuadro que, hacia 1980, 13 países tendrían un déficit potencial de ahorro de unos 2 000 millones de dólares y cinco países un superávit de 1 600 millones de dólares. Este último grupo tendría posibilidades de financiar un

Cuadro 8

AMÉRICA LATINA: ANÁLISIS DE PROYECCIONES DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO

Hipótesis de crecimiento lento (5.5%)

| | <i>Tendencia histórica 1951-1953 a 1966-1968</i> | <i>1966-1968 a 1969</i> | <i>Proyecciones</i> | |
|--|--|-----------------------------|-----------------------------|------------------------|
| | | | <i>1966-1968 a 1975</i> | <i>1975 a 1980</i> |
| <i>Tasa anual de crecimiento (porcentaje)</i> | | | | |
| Producto interno bruto | 5.2 | 6.0 | 5.8 | 5.5 |
| Inversión bruta total | 4.6 | 8.8 | 5.5 | 5.6 |
| Importaciones de bienes y servicios, según relación histórica | 3.2 | 7.3 | 3.9 | 4.4 |
| Exportaciones de bienes y servicios (hipótesis baja) | | | | |
| i) Poder de compra | 3.1 | 6.4 | 4.7 | 4.0 |
| ii) Volumen | 4.6 | 6.1 | 4.8 | 4.0 |
| <i>Coficiente con respecto al producto interno bruto, en porcentajes</i> | | | | |
| | | <i>1966-68</i> | <i>1975</i> | <i>1980</i> |
| Inversión bruta total | | 18.6 | 18.1 | 18.1 |
| Importaciones de bienes y servicios | | 11.5 | 9.9 | 9.4 |
| Exportaciones de bienes y servicios (hipótesis baja) | | | | |
| i) Poder de compra | | 11.9 | 11.7 | 10.8 |
| ii) Volumen | | 12.6 | 10.9 | 10.2 |

FUENTE: CEPAL.

Cuadro 9

AMÉRICA LATINA: PROYECCIONES DEL DÉFICIT POTENCIAL DE AHORRO NACIONAL Y DE BALANCE DE PAGOS

Hipótesis de crecimiento lento (5.5%)

| | <i>Déficit potencial de ahorro nacional</i> | | <i>Déficit potencial de balance de pagos</i> | | |
|----------------------|---|----------------------------|--|--|--|
| | <i>Número de países</i> | <i>Millones de dólares</i> | <i>Número de países</i> | <i>Saldo potencial de comercio (millones de dólares)</i> | <i>Déficit potencial de balance de pagos (millones de dólares)</i> |
| <i>1975</i> | | | | | |
| Países con déficit | 14 | 1 454 | 12 | 1 083 | 2 610 |
| Países con superávit | 4 | — 984 | 6 | —2 303 | — 553 |
| <i>Total</i> | <i>18</i> | <i>470</i> | <i>18</i> | <i>—1 220</i> | <i>2 057</i> |
| <i>1980</i> | | | | | |
| Países con déficit | 13 | 2 068 | 15 | 1 810 | 4 882 |
| Países con superávit | 5 | —1 612 | 3 | —2 846 | —1 279 |
| <i>Total</i> | <i>18</i> | <i>456</i> | <i>18</i> | <i>—1 036</i> | <i>3 603</i> |

FUENTE: CEPAL.

crecimiento más rápido; los demás necesitarían aumentar sus coeficientes de ahorro o dependerían del financiamiento externo, aun para mantener el ritmo de crecimiento.

Las proyecciones de balance de pagos consideran la hipótesis relativamente baja de exportaciones. Se desprende de la segunda sección del cuadro 9 que varios países tendrían superávit de balanza comercial y de balanza de pagos, lo que representa, en principio, un indicio de las posibilidades de un mayor crecimiento económico.

El otro hecho significativo es el monto considerable a que alcanzarían los intereses y utilidades externos en la suposición de que se llevara a cabo un programa de esta naturaleza. En efecto, hacia 1980, 15 países tendrían un déficit potencial de comercio exterior de unos 1 800 millones de dólares que se acrecentaría en otros 3 000 millones por los intereses y utilidades que virtualmente corresponderían al endeudamiento e inversión externos.

En síntesis, como era lógico, las cifras globales de estas proyecciones tienden a reproducir a grandes rasgos la evolución del último decenio. Muestran situaciones de países que tendrían posibilidades de acelerar el ritmo de crecimiento. Igual apreciación puede hacerse para el con-

junto, si se compara con la evolución reciente del ahorro y las inversiones. Veamos pues la hipótesis de aceleración del ritmo de crecimiento.

c) *La hipótesis de aceleración del ritmo de crecimiento (7%)*

En esta hipótesis se proyecta una aceleración del crecimiento económico hasta alcanzar la tasa media de 7.3% de aumento anual del producto en la segunda mitad del decenio. Los cuadros 10 y 11 sintetizan los resultados para la región en su conjunto.

Examinaremos en primer lugar el problema de la movilización de los recursos nacionales y de la participación de los recursos externos en el financiamiento del proceso.

Como es de esperar, la intensificación del ritmo de crecimiento exigirá un aumento considerable en las inversiones; éstas tendrán que crecer más que el producto interno en la primera mitad del decenio y después acompañarán su rápido dinamismo (véase el cuadro 10). Se elevará, en consecuencia, el coeficiente de inversión de 18.6% a casi 24% hacia 1975, para mantenerse en esa cifra por la regularidad proyectada en la tasa del producto a partir de ese año.

Cuadro 10

AMÉRICA LATINA: ANÁLISIS DE PROYECCIONES DE CRECIMIENTO
ECONÓMICO*Hipótesis de aceleración del ritmo de crecimiento (7%)*

| | <i>Tendencia histórica 1951-1953 a 1966-1968</i> | <i>1966-1968 a 1969</i> | <i>Proyecciones</i> | |
|--|--|-----------------------------|-----------------------------|------------------------|
| | | | <i>1966-1968 a 1975</i> | <i>1975 a 1980</i> |
| <i>Tasa anual de crecimiento (porcentaje)</i> | | | | |
| Producto interno bruto | 5.2 | 6.0 | 6.7 | 7.3 |
| Inversión bruta total | 4.6 | 8.8 | 10.1 | 7.3 |
| Importaciones de bienes y servicios, según relación histórica | 3.2 | 7.3 | 7.8 | 6.3 |
| Exportaciones de bienes y servicios | | | | |
| a) Hipótesis intermedia | | | | |
| i) Poder de compra | 3.1 | 6.4 | 5.8 | 4.8 |
| ii) Volumen | 4.6 | 6.1 | 5.7 | 4.8 |
| b) Hipótesis relativamente alta | | | | |
| i) Poder de compra | 3.1 | 6.4 | 6.5 | 6.0 |
| ii) Volumen | 4.6 | 6.1 | 6.4 | 5.9 |
| <i>Coficiente con respecto al producto interno bruto, en porcentajes</i> | | <i>1966-1968</i> | <i>1975</i> | <i>1980</i> |
| Inversión bruta total | | 18.6 | 23.9 | 23.9 |
| Importaciones de bienes y servicios | | 11.5 | 12.4 | 11.9 |
| Exportaciones de bienes y servicios | | | | |
| a) Hipótesis intermedia | | | | |
| i) Poder de compra | | 11.9 | 11.2 | 10.0 |
| ii) Volumen | | 12.6 | 11.8 | 10.5 |
| b) Hipótesis relativamente alta | | | | |
| i) Poder de compra | | 11.9 | 11.7 | 11.1 |
| ii) Volumen | | 12.6 | 12.3 | 11.6 |

FUENTE: CEPAL.

Ese aumento de las inversiones no podría financiarse, por razones obvias, con el aporte de recursos externos. Estos, no obstante el alto endeudamiento que se registra, con las consecuencias sobradamente conocidas, han representado últimamente de 1.5 a 1.7% del producto interno bruto. Por lo tanto, la aceleración del crecimiento económico dependerá de la capacidad de movilización del ahorro nacional, o de la eficacia de las medidas y cambios institucionales que se requieren para aumentar la proporción de los recursos invertibles.

El coeficiente del ahorro nacional bruto se ha elevado últimamente, y tal vez alcance ya a 17.9% del producto bruto; sin embargo, está lejos de satisfacer aquellas necesidades de inversión. Este hecho se pone de manifiesto con claridad en las cifras que se recogen en la primera parte del cuadro 11. Allí se ve que si se mantuvieran las relaciones entre el ahorro y el

ingreso nacional registrado en el pasado, habría un déficit potencial de ahorro que alcanzaría a 10 000 y 15 000 millones de dólares hacia 1975 y 1980.

Estos son los déficit que tienen que llenarse con la movilización de recursos invertibles internos y con el financiamiento externo que dependerá, a su vez, de las proyecciones de balance de pagos.

La Estrategia Internacional, incorporando recomendaciones de la UNCTAD, establece que los países industriales procurarán proporcionar anualmente a partir de 1972 transferencias netas de recursos financieros equivalentes al 1% de su producto nacional bruto y que los que no puedan hacerlo para esa fecha se esforzarán por lograrlo a más tardar para 1975.

En su estudio, el Dr. Prebisch¹⁴ estima los

¹⁴ Véase Raúl Prebisch, "Transformación y desarrollo: La gran tarea de América Latina", *op. cit.*

Cuadro 11

AMÉRICA LATINA: PROYECCIONES DEL DÉFICIT POTENCIAL DE AHORRO NACIONAL Y DE BALANCE DE PAGOS

Hipótesis de aceleración del ritmo de crecimiento (7%)

| Años y grupos de países | Déficit potencial de ahorro nacional | | Déficit potencial de balance de pagos | | | | | |
|-------------------------|--------------------------------------|---------------------|---|---|---|---------------------------------|---|---|
| | | | Hipótesis intermedia de las exportaciones | | | Hipótesis alta de exportaciones | | |
| | Número de países | Millones de dólares | Número de países | Saldo potencial de comercio (millones de dólares) | Déficit potencial de balance de pagos (millones de dólares) | Número de países | Saldo potencial de comercio (millones de dólares) | Déficit potencial de balance de pagos (millones de dólares) |
| 1975 | | | | | | | | |
| Países con déficit | 18 | 10 405 | 15 | 2 270 | 5 902 | 13 | 1 492 | 4 337 |
| Países con superávit | 0 | 0 | 3 | — 119 | 157 | 5 | — 313 | 616 |
| <i>Total</i> | 18 | 10 405 | 18 | 2 151 | 6 059 | 18 | 1 179 | 4 953 |
| 1980 | | | | | | | | |
| Países con déficit | 18 | 14 899 | 18 | 4 624 | 11 071 | 14 | 2 522 | 6 262 |
| Países con superávit | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4 | — 543 | 1 584 |
| <i>Total</i> | 18 | 14 899 | 18 | 4 624 | 11 071 | 18 | 1 979 | 7 846 |

FUENTE: CEPAL.

recursos externos que podría obtener América Latina, si se cumpliera gradualmente esa meta hacia 1975 y la región mantuviera durante todo el decenio su participación actual del 15% en la distribución de esos recursos.

En relación con las proyecciones que se están analizando, eso significaría un financiamiento neto externo —según la definición convencional de las cuentas nacionales— del 2% del producto hacia 1975 y de 1.7% hacia 1980.

Si con propósitos analíticos se incorporase un aporte de recursos externos de esa magnitud en las proyecciones, se obtendría que el coeficiente del ahorro nacional bruto tendría que aumentar de 17.9% en 1969 a 21.9% en 1975 y a 22.2% en 1980 (véase el cuadro 12).

Esto podría implicar una contención en la tasa de aumento del consumo global en los primeros años del programa. Y para que ello no afecte a los sectores de bajo ingreso, cuyo consumo debería crecer aceleradamente, la movilización de los recursos invertibles tendrá que hacerse sobre la base de la contención del aumento del consumo de los sectores de altos ingresos. La magnitud y la extensión de esa política dependerán, en parte, de la aceleración del

proceso de inversión; sobre ello podrían considerarse varias hipótesis.

Este planteamiento, sintetizado en el cuadro 12, representa sólo una variante analítica que debiera evaluarse en sus efectos prácticos junto con otras. Así, en la medida en que se considera

Cuadro 12

UNA PROYECCIÓN DEL FINANCIAMIENTO INTERNO Y EXTERNO DE LAS INVERSIONES

*Hipótesis de aceleración del ritmo de crecimiento (7%)**(Coeficientes porcentuales con respecto al producto interno bruto)*

| Año | Ahorro nacional bruto | Entrada neta de capital extranjero | Inversión bruta |
|-----------|-----------------------|------------------------------------|-----------------|
| 1966-1968 | 17.1 | 1.5 | 18.6 |
| 1969 | 17.9 | 1.7 | 19.6 |
| 1975 | 21.9 | 2.0 | 23.9 |
| 1980 | 22.2 | 1.7 | 23.9 |

FUENTE: CEPAL.

un endeudamiento externo menor, tendría que elevarse el coeficiente del ahorro nacional y examinarse el problema del desplazamiento de recursos y distribución del consumo por estratos sociales.

En todo caso, el análisis demuestra que si América Latina se fijara la meta de acelerar en un plazo relativamente corto el ritmo de crecimiento para alcanzar la tasa de 7% considerada en este ejercicio, tendría necesidad de elevar el coeficiente del ahorro nacional en más del 0.5% por año fijado en la Estrategia. En cambio, los países de América Latina, a juzgar por sus cifras adicionales, estaría en mejores condiciones que países en desarrollo de otras regiones para lograr la meta del 6%; entre otros aspectos, tiene un coeficiente de ahorro más alto: 17.5% contra un promedio de 15% en el mundo en desarrollo.

Para completar este análisis corresponde incluir las proyecciones de balance de pagos. Véanse, en primer lugar, las necesidades de importación vinculadas con esta aceleración del ritmo de crecimiento. Como se desprende del cuadro 10, las importaciones tenderán a crecer en una primera etapa con rapidez mayor que el producto, lo que se explica, en buena parte, por el intenso dinamismo de las inversiones que tienen un alto contenido de abastecimientos externos; en la segunda etapa se expandirán en menor magnitud, aunque a una tasa de más de 6% por año.

La hipótesis intermedia de exportaciones que es la que se considera en primer lugar en estas

proyecciones, supone un crecimiento medio de poco más de 5% por año, es decir inferior al de las importaciones. En esta circunstancia, se acrecientan rápidamente los déficit potenciales en el comercio exterior.

El cuadro 11 muestra que hacia 1980 el déficit potencial de comercio alcanzaría a los 4 600 millones de dólares, y el de balance de pagos a casi 11 000 millones de dólares. La diferencia entre ambas cifras representa el monto de la carga financiera externa potencial, sólo por intereses y beneficios, lo que pone de manifiesto la magnitud del problema que configura esa carga en la solución del equilibrio del balance de pagos.

Para una correcta interpretación del análisis, cabe recordar que estos cálculos corresponden a una situación hipotética: por un lado se aplican al endeudamiento los plazos y condiciones actuales y por el otro se supone un acrecentamiento de la deuda y de las inversiones externas de igual magnitud a los saldos potenciales del balance de pagos, como si se llevara efectivamente a cabo un programa con diferencias tan notables como las señaladas en el curso de las exportaciones e importaciones. Esta manera de plantear el análisis es útil para discutir precisamente las formas que podrían ofrecerse para cubrir o ajustar esos déficit potenciales.

Esas formas podrían referirse a estos tres factores principales: financiamiento externo, exportaciones y sustitución de importaciones.

En el cuadro 13 se presentan los resultados globales de una alternativa de solución. Las ci-

Cuadro 13

FORMA EN QUE PODRÍA CUBRIRSE LA DEMANDA DE IMPORTACIONES

Hipótesis de aceleración del ritmo de crecimiento (7%)

| Concepto | Evolución reciente 1966-1968 a 1969 | Proyecciones 1966-1968 a 1980 | |
|---|-------------------------------------|-------------------------------|----------------------------|
| | | Alternativa A ^a | Alternativa B ^b |
| <i>Importaciones:</i> | | | |
| Crecimiento anual de la demanda | 7.3 | 7.2 | 7.2 |
| <i>Forma en que se podría cubrir esa demanda:</i> | | | |
| Exportaciones proyectadas (hipótesis intermedia) | 6.6 | 5.1 | 5.1 |
| Nuevas exportaciones industriales | — | 0.5 | 0.5 |
| Sustitución adicional de importaciones | — | 1.1 | 1.7 |
| Ingreso neto de recursos financieros externos | 0.7 | 0.5 | -0.1 |

FUENTE: CEPAL.

^a Servicios financieros deuda externa = amortización 4%, interés 2%.

^b Servicios financieros deuda externa = amortización 4%, interés 6%.

fras sobre las contribuciones que podrían hacer cada una de aquellas tres fuentes se presentan con los ajustes correspondientes para indicar la participación que tendrían en relación con la tasa de aumento de la demanda de importaciones.

Por otra parte, se consideran las dos alternativas sobre condiciones del financiamiento externo examinadas por el Dr. Prebisch: alternativa A (4% de amortización y 2% de interés); y alternativa B (4% de amortización y 6% de interés). En ambos casos se supone que las entradas netas de capital habrán de corresponder con aquella proyección que se comentó con anterioridad en relación con el cumplimiento de la meta del 1% por los países industriales.

Según puede verse en el cuadro 13, más del 70% del aumento registrado en la demanda de importaciones se cubriría con el crecimiento proyectado por las exportaciones, pues éstas se expandirían a una tasa de más de 5% por año. Los recursos netos externos contribuirían en la alternativa A con 0.5 puntos del 7.2% en que aumenta la demanda potencial de importaciones.

Faltarían, en consecuencia, 1.6 puntos que tendrían que provenir de un mayor acrecentamiento de las exportaciones o de la intensificación del proceso de sustitución de importaciones. En el estudio del Dr. Prebisch¹⁵ se examinan las posibilidades y perspectivas de nuevas exportaciones industriales y se estima un aporte adicional que significaría 0.5 puntos de la tasa de aumento de las importaciones.

Resta, pues, 1.1% del aumento de las importaciones que se atribuye a la mayor intensificación del proceso de sustitución. En este aspecto cabe recordar que la proyección de la demanda de importaciones incorpora las tendencias sustitutivas del pasado, de modo que esta sustitución adicional representa un esfuerzo considerable. Con todo, los estudios efectuados demuestran la posibilidad de llevarla a cabo en el contexto de programas de integración industrial regional.

¹⁵ Véase Raúl Prebisch, "Transformación y desarrollo: La gran tarea de América Latina", *op. cit.*

En la alternativa B, el saldo neto de los fondos externos es negativo, no obstante el gran incremento considerado para las entradas netas de capital, y, en esta situación, para cubrir la demanda de importaciones, se requeriría o aumentar más las exportaciones o acentuar el proceso de sustitución; en el cuadro se indica esta última solución sólo con propósitos ilustrativos. En verdad, este análisis ofrecerá diversas posibilidades complementarias cuando se le refiera al caso concreto de los países.

Una hipótesis más satisfactoria en las exportaciones permitiría realizar este programa de aceleración del ritmo de crecimiento con menor endeudamiento externo o en el cuadro de una estructura más flexible de crecimiento económico por lo que respecta a las relaciones externas del proceso. Las cifras de la última sección del cuadro 11 ilustran sobre las magnitudes en que disminuirían los déficit potenciales de comercio y de balances de pagos si las exportaciones se expandieran a una tasa más alta.

Los cálculos que allí se recogen corresponden a un incremento de algo más de 6% en las exportaciones; se trata indudablemente de una diferencia bastante grande con respecto a la evolución del decenio pasado. Significaría mantener durante todo este decenio los altos ritmos de incremento de las exportaciones logrados últimamente.

El 1% adicional en la tasa de incremento de las exportaciones tendría un efecto considerable para facilitar las soluciones al problema planteado en el cuadro 13. Sobra insistir, por consiguiente, en la importancia de los objetivos y medidas de la Estrategia Internacional en materia de cooperación comercial y financiera externa y particularmente en lo que significaría, para la dinamización del desarrollo latinoamericano, lograr durante este decenio acrecentar el poder de compra de las exportaciones en un 7% anual, que es lo que considera indispensable la Estrategia para el conjunto de los países en desarrollo.

Segunda Parte

TENDENCIAS Y ESTRUCTURAS DE LA ECONOMÍA LATINOAMERICANA EN EL DECENIO DE 1960

En el último tiempo se ha observado una preocupación cada vez mayor por encontrar la forma y metodología más apropiadas para evaluar los progresos y las debilidades del desarrollo.

El Estudio Económico Mundial de 1969¹ señala a este respecto: "El presente Estudio trata del proceso del desarrollo económico y social y de la posibilidad de medirlo de forma que pueda ser útil no sólo para evaluar la naturaleza y el ritmo del progreso que se está realizando, sino también para evaluar la eficacia de las políticas que se aplican. Con el objeto de llevar a cabo ese tipo de evaluación, es necesario dividir el complejo concepto del desarrollo en algunos de sus componentes. Es útil, por ejemplo, distinguir entre aquellos aspectos del desarrollo que se reflejan directamente en el bienestar humano y aquellos que interesan a la economía como mecanismo mediante el cual los individuos tratan de cooperar en la consecución de sus múltiples objetivos. Por el mismo motivo, hay que tener en cuenta el elemento tiempo, ya que las características de la situación actual se miden con arreglo a acciones cuyos frutos únicamente se producirán en el futuro. Es también útil distinguir entre aquellas particularidades del desarrollo cuyos efectos se limitan en gran parte a la comunidad o entidad nacional interesada y aquellas otras que relacionan a esa entidad con el resto del mundo."

La CEPAL ha ampliado sus estudios en estos últimos años, y mejorado su sistematización, con esas mismas finalidades. Así, en su decimotercer período de sesiones (Lima, 1969), especialmente, presentó un conjunto de trabajos encaminados a esbozar el desenvolvimiento y la situación regionales en el decenio de 1960. Por otro lado, en el *Estudio Económico de América*

*Latina, 1969*² expuso el cuadro general de la evolución pasada, los problemas actuales y las líneas matrices de la política de desarrollo susceptible de adoptarse en el decenio de 1970.

Para continuar ese esfuerzo se procuró elaborar un esquema metodológico que permitiera tener simultáneamente una visión sistemática e integrada de la evolución regional y por países en el último decenio, que mostrara los principales problemas actuales y que, por derivación, contribuyera a establecer la importancia relativa y el carácter de las políticas que habría que elaborar para resolverlos o aliviarlos. Se pretendió, en suma, ampliar la base objetiva para analizar y formular la estrategia del desarrollo tanto en el plano regional como en el de grupos de países relativamente emparentados o, incluso, de países en particular, aunque esta última tarea correspondería a una etapa más avanzada del proyecto. De todos modos, debe tenerse muy presente que el esquema que se ensaya abarca un área mucho más restringida de la que considera la proposición de la Estrategia Internacional sobre evaluación del Segundo Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo. En ésta no sólo se plantea el análisis de los resultados del proceso económico y social sino también la evaluación sistemática de las acciones de la política económica internacional y de la conducta de los países desarrollados.³

Para cumplir el objetivo que se persigue en esta segunda parte del *Estudio* se consideró la ya abundante literatura sobre la materia y so-

¹ Véase Naciones Unidas, *Estudio Económico Mundial, 1969*, Parte I: Introducción y capítulo I, documento E/4841, 8 de mayo de 1970, pág. 3 (versión preliminar).

² Véase CEPAL, *Estudio Económico de América Latina, 1969*, primera parte: Aspectos básicos de la estrategia del desarrollo en América Latina, publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.71.II.G.I.

³ Véase Naciones Unidas, "Esquema para evaluar los progresos durante el Segundo Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo" —Informe de un grupo de trabajo del Comité de Planificación del Desarrollo— Documento E/AC.54/L.37, 22 de septiembre de 1970.

bre otras cuestiones relacionadas,⁴ aunque se siguieron criterios ligeramente distintos por estimar que se adaptaban mejor a la realidad latinoamericana.

El primer aspecto que hubo que decidir fue la elección de indicadores apropiados para examinar el proceso de desarrollo.⁵ Sobre esto existe ya cierto consenso, aunque se encuentran diferencias de alguna importancia según los propósitos (por ejemplo, establecer grados de desarrollo relativo, determinar los elementos cualitativos del desarrollo, etc.)⁶

Otro problema —quizá más importante— consistió en agrupar los indicadores en conjuntos de categorías de manera de facilitar el análisis de los diferentes temas básicos en estudio. Se llegó a la conclusión de que los antecedentes podrían organizarse considerando los aspectos básicos correspondientes a: *a*) dinamismo y estabilidad del crecimiento; *b*) los cambios estructurales experimentados en ese proceso; *c*) los aspectos sociales de crecimiento y *d*) el comportamiento del sector externo.

Al primer tema, sobre dinamismo y estabilidad del crecimiento, se le ha dado especial importancia en los diagnósticos y las estrategias —sea considerados ambos aspectos en conjunto o por separado— a tal punto que, al menos en el pasado, se estimaba que esos elementos eran los dominantes, y quizá suficientes, para cualquier apreciación de la evolución económica.

En esta materia se presentan y comparan los antecedentes más generales, correspondientes a las tendencias registradas en el incremento del producto global y en la magnitud de la población. Las cifras generales se descomponen en cada caso para tener una visión más precisa de algunos aspectos que habitualmente se miran con

mayor atención. En lo que respecta a la población, se destacan las tendencias relativas a la población urbana (lo que establece al mismo tiempo la evolución del contingente rural) y la de la población menor de 14 años.

En lo que se refiere al producto total, se tienen en cuenta las tasas de crecimiento de los principales sectores, definiendo al sector industrial en su sentido amplio, esto es, con inclusión de la construcción, la minería y los servicios básicos. Así también se ha procedido en otros estudios por las ventajas evidentes que presenta esa clasificación.

Con el propósito de comprobar el origen y significación relativa de los impulsos que activan el proceso productivo se muestra, por otro lado, el comportamiento de la demanda interna y externa, aunque sin entrar a detallar, en la primera, las partidas representativas del consumo y la inversión pública y privada.

Por último, y en lo que tiene que ver con la estabilidad del proceso de crecimiento, se han ordenado los antecedentes sobre los movimientos de los precios al consumidor, que dan una idea general de la mayor o menor presencia de tensiones inflacionarias y permiten relacionar este fenómeno con otros emparentados.

En cuanto a los cambios estructurales, podrían estimarse como objetivos generales cualitativos del proceso de desarrollo. La difusión y arraigo del progreso técnico, la expansión de la economía y el incremento correspondiente de los ingresos, van necesariamente modificando la estructura productiva. Aunque sea efectiva la especificidad o modalidad particular de cada caso y no valga suponer, por lo tanto, una mera repetición del modelo de los países centrales, no es menos cierto que existen rasgos y mutaciones generales y comunes que tienden a repetirse y que constituyen otros tantos elementos para la evaluación y, desde otro ángulo, para la definición de la política que debe seguirse.

En esta materia se han distinguido tres áreas principales de análisis.

La primera, se refiere a los cambios en la estructura productiva desde el ángulo de las representaciones sectoriales, que se conjugan con los ocurridos en la estructura de la ocupación. De la comparación de ambos aspectos y de los datos sobre los productos sectoriales por persona empleada se desprenden los niveles de productividad de cada sector principal, y los cambios relativos que ella experimenta, lo que tiene gran importancia para algunos análisis, como se verá más adelante, al comentar los resultados de la evolución.

⁴ Véanse, por ejemplo, Naciones Unidas, *Estudio Económico Mundial, 1969, op. cit.* e *International Social Development Review* N° 2, publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.70.IV.10, "The concept of development and its measurement", págs. 1 a 6.

⁵ Sobre este punto, baste tener en cuenta lo anotado en el *Estudio Económico Mundial, 1969, op. cit.*, pág. 4: "los indicadores tendrían que limitarse a los aspectos más importantes y generales del progreso económico social, y su forma tendría que reflejar en la medida de lo posible la práctica estadística corriente".

⁶ No se han considerado aquí, como una unidad, los elementos correspondientes a la "capacidad de la economía para proporcionar en lo futuro los bienes y servicios necesarios" (*Estudio Económico Mundial, op. cit.*, pág. 3). No obstante, los más decisivos (tasas de ahorro-inversión, desarrollo de actividades creadoras de capital, dependencia del exterior en materia de componentes de la inversión, etc.), se incorporaron a otras áreas de análisis. Por otro lado la CEPAL ha abordado más específicamente la cuestión en varios trabajos sobre la movilización de recursos internos.

Por otro lado, se han querido apreciar con más detalle las transformaciones internas de la producción manufacturera, considerada habitualmente como el núcleo más dinámico en esta etapa del desarrollo latinoamericano. Para ese propósito se exponen las variaciones en la representación de las industrias llamadas “tradicionales”, de las intermedias y de las metalmeccánicas.

En la segunda área de análisis se toma otra perspectiva con el objeto de distinguir al “sector” gobierno. Para el examen respectivo se han considerado los cambios en la relación gasto fiscal-producto interno y en las estructuras de ingresos y gastos públicos.

Por último, se toma otro punto de vista para evaluar las magnitudes y transformaciones en la participación global y en el ahorro y la inversión. Se examinan, en consecuencia, los coeficientes de inversión con relación al producto y a la composición de la misma; y por otro lado, en relación con el ahorro, se distinguen los cambios en la contribución interna y externa y en la de los sectores público y privado.

En cuanto a los aspectos sociales, la relación entre la expansión económica y su proyección social parece ser mucho más incierta y difusa en los países de la periferia, incluso (y a veces principalmente) en aquellos cuya evolución ha sido más dinámica, en los cuales suele encontrarse que grandes sectores de la población han quedado al margen del ascenso en los niveles de vida. Por lo mismo, cobra mayor relieve y se torna indispensable aquilatar lo que se ha llamado proyección social del crecimiento, tanto desde el ángulo de los cambios globales en las situaciones más pertinentes como de su traducción particular para distintos estratos y grupos de la comunidad.

Todos los objetivos y arbitrios para el desarrollo económico pueden considerarse “intermedios” si se tiene en cuenta que el fin esencial y superior es la satisfacción de las necesidades y aspiraciones particulares y colectivas de la sociedad. De allí que se justifique plenamente la agrupación de los antecedentes más representativos al respecto. Debe tenerse presente, por otro lado, que el propósito es, a la vez, más importante y complejo en los países en vías de desarrollo que en los centrales. Respecto a los segundos, podría admitirse que, salvo las excepciones del caso, el crecimiento económico ha ido suponiendo una participación generalizada de la población en el caudal en aumento de bienes y servicios, incluso respecto a muchos que en otro tiempo se estimaron como privilegios de una mino-

ría. Esto, por cierto, no debe apreciarse como un efecto espontáneo u obligado, ya que es manifiesta la gravitación de decisiones y políticas deliberadas, sobre todo en la posguerra (pleno empleo, extensión de la seguridad social, etcétera).

En el último tiempo, y gracias a la creciente atención prestada al asunto, se ha ido determinando y ampliando los antecedentes que se supone que iluminan mejor la realidad destacada.⁷ De ese modo, se han utilizado una serie de indicadores, que atienden, por un lado, al consumo de bienes y servicios esenciales y, por el otro, a cuestiones más calificadas, como grados de desarrollo cultural o de participación en el proceso político-social.

Por desgracia, los requisitos en este plano vital son los más precarios en la estadística latinoamericana y los vacíos y negligencias se agigantan cuando se trata de exponer las diferencias —a menudo considerables— que se esconden tras las cifras globales de que se dispone. Como se verá más adelante, en estos aspectos se ha adoptado un criterio restringido y que sigue las normas prevaletentes en lo que atañe a indicadores básicos, a la vez que se ha tratado de poner de manifiesto el aspecto fundamental de la significación particular y discriminatoria de los registros generales.

Se parte en esta materia de las magnitudes y cambios en el consumo por persona en los diferentes países, para examinar en seguida cuatro dimensiones sobresalientes de las condiciones de bienestar: alimentación, salud, educación y vivienda. Respecto a la primera se han escogido dos aspectos que abarcan y resumen numerosos datos específicos, esto es, las disponibilidades de calorías y proteínas.

En la misma forma se ha procedido en el rubro salud, para el cual se han tomado otros dos indicadores, relacionados con dos situaciones de indiscutible representación y significación general en los extremos del ciclo vital: la mortalidad infantil y la esperanza media de vida.

Sobre educación, campo en que se encuentran mayores antecedentes, se ha puesto el acento en lo que más incide sobre la gran masa de educandos y sobre la condición de los adultos: los porcentajes de matriculados y la retención en la enseñanza primaria y los índices de alfabetización en la población de 15 años y más y el número

⁷ Véase Naciones Unidas, *Estudio Económico Mundial, 1969*, op. cit. e *International Social Development Review*, N° 2 op. cit., y DESAL, *América Latina, una y múltiple*.

absoluto de analfabetos en varios años y al final del decenio de 1960.

El área más desprovista de antecedentes fidedignos y comparables históricamente es la correspondiente a la vivienda. Los registros generales provienen de los censos de comienzos de los decenios 1950 y 1960, ya que no se dispone aún de los resultados del censo levantado alrededor de 1970. Por otro lado, ha habido modificaciones en los criterios de clasificación y éstos tampoco son uniformes en todos los países. Por esto, sólo se han tomado los datos del censo de 1960, con lo cual, por lo menos, se tiene un cuadro aproximado del estado del problema a la luz de algunos indicadores sobresalientes (porcentajes de vivienda con agua corriente, con servicios sanitarios y con luz eléctrica, y promedio de personas por cuarto).

Además, en el examen se ha intentado descomponer los antecedentes globales a fin de dar una idea de los profundos contrastes que se revelan al considerar las desigualdades en la distribución del ingreso y en las situaciones urbanas y regionales.

La cuarta unidad o categoría de análisis engloba las relaciones del sector externo. Aquí, otra vez, sería dable comprobar la diferencia entre países centrales y periféricos. Para los primeros, seguramente bastaría atenerse a las categorías y enfoques anteriores si se quisiera evaluar el proceso de desarrollo. Pero esa no parece ser la condición de las economías periféricas, en las cuales el llamado "sector externo" tiene una importancia singular, sea por la considerable especialización exportadora de las actividades ligadas al intercambio, sea por la significación estratégica de algunos abastecimientos externos (por ejemplo, los bienes de capital de mayor complejidad tecnológica), sea porque la naturaleza de las transacciones reales y financieras establece, en lo principal, la condición de dependencia (o a la inversa, de autonomía relativa) de las economías nacionales.

A causa de la variedad y número de los elementos representativos del funcionamiento y de la estructura del sector externo, ellos se han agrupado en tres unidades, que tienen que ver con los siguientes aspectos: *a*) el dinamismo y estabilidad de las transacciones; *b*) los cambios estructurales experimentados por ellas; y *c*) las situaciones relativas a vulnerabilidad y dependencia externas.

Son estrechas, como se comprende, las relaciones entre las cuatro diferentes categorías o unidades de análisis escogidas. Sin embargo, de ningún modo son simétricas y pueden vincularse

de muy distintas maneras en la experiencia y realidad de los países considerados. Así, por ejemplo, puede darse el caso de economías de evolución dinámica, estable o inestable, con cambios estructurales más o menos pronunciados y en diversas direcciones, con una irradiación social concentrada o difundida y un cuadro de relaciones externas que agrava o modera las condiciones de dependencia o de vulnerabilidad. El esquema analítico diseñado parece ser apto para identificar el cariz y curso de esos elementos en los casos nacionales, tanto para su propio examen como para cotejarlo con el que se manifiesta en otras experiencias.

En lo que toca a los indicadores del dinamismo y de la estabilidad de las transacciones, se muestran inicialmente las tasas de crecimiento de las exportaciones y de las importaciones en los últimos dos decenios. Por otro lado, se señalan los movimientos de algunos fenómenos de gran significación cualitativa, como son la variación de la relación de intercambio, del poder de compra de las exportaciones y la fluctuación media anual que han experimentado las ventas de bienes y servicios de la región y de cada país en los períodos señalados.

En el segundo rubro, se presenta la evolución en las estructuras de las exportaciones y las importaciones de bienes. Respecto a las exportaciones, y para mostrar si se ha producido alguna diversificación, se distingue la representación del principal producto de exportación, de los tres principales, y de los bienes manufacturados. Asimismo, en lo que toca a las importaciones, se registran las proporciones correspondientes a las compras de artículos de consumo, de insumos y bienes de capital en distintos años.

Otros indicadores tienen el propósito de ilustrar las modificaciones ocurridas en cuanto al destino y al origen de las transacciones, con lo cual se revela la importancia relativa de los distintos mercados abastecedores y compradores.

En la última unidad de este rubro se presentan las tendencias y cambios sobresalientes que inciden sobre la vulnerabilidad y dependencia exterior de las economías latinoamericanas. Para este efecto se muestra, en primer término, la magnitud del desequilibrio externo y las formas de financiarlo. Aparecen, entonces, el saldo acumulado de la cuenta corriente del balance de pagos, la entrada neta acumulada de fondos externos y el monto de la deuda exterior y sus cambios entre mediados del decenio de 1950 y fines del decenio de 1960. Por otra parte, se reúne un conjunto de indicadores sobre la evolución e importancia relativa de las modalidades del financiamiento extranjero (capitales autó-

nomos y compensatorios, préstamos a plazos largo y mediano, pasivos de corto plazo y donaciones oficiales).

Otras informaciones básicas recogidas en esta sección tienen que ver con la magnitud de los

servicios del capital extranjero y lo que ellos han representado como porcentaje de los ingresos corrientes de divisas en diferentes períodos. Por último se exponen los valores corrientes de la inversión directa extranjera acumulada.

I. APRECIACIÓN GENERAL SOBRE LA EVOLUCIÓN EN EL DECENIO

1. *Dinamismo y estabilidad*

En términos comparativos y globales se comprueba que el ritmo de expansión de la economía latinoamericana en el decenio de 1960 excedió ligeramente al registrado en el decenio anterior y fue similar al de la economía mundial, aunque no alcanzó las tasas registradas en regiones y países más dinámicos. En este plano, se aprecia que el curso no ha sido desfavorable, pero su evaluación debe comprender además la estructura y la proyección social del crecimiento, como podrá verse en las secciones siguientes.

Por otro lado, hubo altibajos marcados, que se aprecian al considerar las tasas de crecimiento en los períodos 1959-1964 y 1964-1969. En general, el proceso fue más activo a comienzos del decenio y en los últimos años (1968-1969 que se extendió a 1970). Las fluctuaciones obedecieron en buena medida a lo ocurrido en la Argentina y el Brasil en distintos años del decenio. (Ambos países representaban alrededor del 43% del producto interno latinoamericano a fines del decenio de 1960 y en ambos tuvieron importancia problemas relacionados con la inflación y las políticas de estabilización.)

Se observa que un grupo, que representa más de la mitad de la población latinoamericana, creció a tasas medias entre el 6 y el 8% anual. En cambio, ocho países quedaron por debajo del promedio regional. En ambos grupos se colocaron economías de muy distinta estructura y grados de desarrollo lo que impide generalizaciones y obliga al análisis particular de los casos.

El ritmo de expansión demográfica apenas varió con respecto a la evolución del decenio anterior. Con esto el crecimiento del producto por persona resultó más bajo que en otras regiones de dinamismo global parecido. Por otra parte, tampoco hubo cambios sensibles en las tasas de crecimiento de las poblaciones urbana y rural, salvo en algunos países de menor desarrollo relativo y en el Perú; y lo mismo ocurrió con la población infantil.

A raíz de los incrementos en el producto y la población, el producto medio por habitante hacia 1969 alcanzó a unos 514 dólares anuales. Las diferencias entre países van desde un máximo de 1 000 dólares por habitante a un mínimo de 100 dólares. Desde otro ángulo, siempre en

una apreciación global por países, podría considerarse que alrededor del 56% de la población mostraría un producto por habitante inferior a los 400 dólares.

El sector industrial, en el sentido amplio que se usa aquí, continuó siendo el más dinámico, aparte de no haber acusado oscilaciones pronunciadas. Si bien sus actividades y las de servicios superaron con alguna holgura el incremento de la población, no sucedió igual con el sector agropecuario, que sólo lo excedió por estrecho margen.

Correspondió, por otro lado, a la demanda interna, un papel más dinámico que a la externa en la expansión del producto regional.

En líneas generales, la evolución económica se realizó en un marco de relativa estabilidad en la mayoría de los países. En los de inflación más activa, el fenómeno tendió a reducirse o a mantenerse en la segunda mitad del decenio, salvo en algunos países, en los años finales del período.

2. *Cambios estructurales*

La importancia relativa de los principales sectores productivos no se modificó apreciablemente en el último decenio, si se considera la región en su conjunto. La moderada disminución de la participación del producto agropecuario estuvo acompañada de un incremento casi idéntico de la correspondiente al sector industrial (incluidos los servicios básicos). En consecuencia, no varió la de los demás servicios.

Esas modificaciones fueron más marcadas en algunas economías de menor desarrollo relativo cuyo desarrollo fue más dinámico en el decenio.

Los cambios en la estructura del empleo siguen la misma dirección, pero solamente en lo que se refiere a la pérdida de representación de los ocupados en la agricultura, cuyo número absoluto, sin embargo, se elevó. En otro aspecto primordial, la distribución del empleo no agrícola entre el sector industrial y el de servicios, confirma que, por regla general, éstos han absorbido, al menos en parte, el incremento de la población activa y a los desplazados de la agricultura.

De la disociación entre los cambios en la estructura del producto y de la ocupación, que se registra en casi todos los países, han derivado

mayores diferencias en la productividad relativa de los sectores, con obvias desventajas para los servicios y la agricultura. Se ha agudizado, en consecuencia, la llamada heterogeneidad estructural, incluso desde el ángulo global de los sectores, que no muestra, por lo demás, las diferencias más notorias y seguramente crecientes entre las actividades más capitalizadas o "modernas" y las rezagadas o estancadas.

Si se atiende a las transformaciones internas de la producción manufacturera es dable observar la disminución de la importancia de las industrias llamadas tradicionales y el crecimiento de las adscritas al área metalmeccánica. De todos modos, son notables los desniveles al respecto en distintos grupos de economías.

El examen de las principales variaciones del "sector" gobierno permite deducir el incremento generalizado de la representación de los gastos públicos en el producto interno. De otro lado, y en lo que atañe a las estructuras de gastos e ingresos, predominan las reducciones en la cuota de los gastos de consumo y la elevación del aporte de los impuestos directos entre los ingresos tributarios. En cambio, no se vislumbran variaciones claras en las proporciones del ahorro gubernativo y la inversión pública.

Hacia fines del decenio de 1960 la mayor parte de los países había logrado acrecentar sus porcentajes de inversión, que fluctuaban entre 15 y 21%, en tanto que había decaído ligeramente la cuota de la construcción en la formación de capital. Por lo general, tendió a elevarse la participación de las inversiones públicas.

Respecto al ahorro, no hubo mayores alteraciones en las contribuciones externa e interna en el conjunto de la región, pero fueron bastante dispares las experiencias particulares. La cuota de financiamiento neto externo tendió a ser menor en las economías de mayor desarrollo relativo.

Los coeficientes de exportación, en especial en los países centroamericanos, mostraron aumento en numerosos casos, como reflejo del aumento del comercio recíproco y exterior. Sin embargo, se registran excepciones como Venezuela, el Perú y la República Dominicana.

Respecto a la participación de las importaciones, parecerían perfilarse dos situaciones básicas. En una, el coeficiente disminuye a causa de la prosecución de la industrialización sustitutiva y a despecho del mejoramiento o la mantención de la capacidad para importar. En este grupo estarían economías como la de la Argentina, el Brasil y, en menor grado, Colombia y Chile. En el otro caso, la reducción se debería principalmente a la evolución de la capacidad

para importar. De todos modos, en muchos países, y con predominio de los de menor desarrollo relativo, se registraron aumentos del coeficiente de importación.

3. La proyección social del desarrollo

Dada la importancia creciente que han adquirido las materias relacionadas con este rubro, la relativa novedad de su inclusión en los diagnósticos de las situaciones nacionales y las dificultades particulares que reviste su análisis, se ha creído necesario señalar los principales criterios que se han tenido en vista para su examen.

Si en América Latina las estadísticas en general se prestan a muchas críticas, ello es aún más cierto para los datos sociales. Su confiabilidad, en varios casos, deja mucho que desear. Hay tasas de crecimiento que están visiblemente sobrevaluadas y por otro lado se pierde información sobre posibles avances. Casi podría decirse que hay una estrecha relación entre el nivel de desarrollo de los países de la región y el rigor de sus estadísticas. Por esa razón los datos deben tomarse como indicadores de tendencias generales que llevan implícitos grados de error, en algunos casos bastante considerables.

Al seleccionar indicadores que muestren las tendencias generales en los últimos años hubiera sido preferible tener como fechas la mitad del decenio de 1950 y el final del decenio de 1960. La dificultad de obtener esos datos obligó a tomar frecuentemente como fecha inicial el año 1950, para el cual existen los resultados censales de varios países.

Como mostrará el análisis, ha aumentado en toda la región la disponibilidad de bienes y servicios esenciales. En salud y en educación se registran variaciones bastante significativas. Sin embargo, junto a ello se mantiene una sensible desigualdad en la distribución social de los frutos del desarrollo.⁸ Al comparar los diferentes países latinoamericanos entre sí se advierten profundas diferencias en lo que se refiere a bienes y servicios como educación, vivienda, salud, alimentación, seguridad social, etc., así como diferentes ritmos de crecimiento que, lejos de superar los desequilibrios, podrán ir agravándolos.

Sin embargo, los promedios nacionales ocultan todo lo que hay de heterogeneidad y de desequilibrios internos en los países. Así, la distribución de bienes y servicios muestra una fuerte reducción cuando se pasa de la zona urbana a la rural. Las desigualdades que se notan entre

⁸ Véase CEPAL, *Estudio Económico de América Latina, 1969*, publicación de las Naciones Unidas, N° de venta S.71.II.C.1, págs. 1 a 32.

países con diferentes ritmos de desarrollo se dan también en el interior de un mismo país, con regiones dinámicas donde se concentran los frutos sociales del desarrollo y regiones rezagadas donde su ausencia se hace cada vez más grave. En los últimos años, los estudios sobre desarrollo regional empiezan a poner de manifiesto esos desequilibrios estructurales.

Tampoco basta descubrir las diferencias ecológicas. La mala distribución no se agota al comparar países, zonas o regiones, sino que coexiste en todas partes y en otras dimensiones, como en la distribución del ingreso.

Sin perjuicio de las advertencias puede intentarse una breve síntesis de los principales aspectos y cambios que sobresalen con los antecedentes reunidos. Desde luego, cabe reiterar la impresión global de movimiento y progreso que dejan los principales indicadores elegidos, aunque varíen sensiblemente los niveles y evoluciones nacionales y su contenido efectivo para los distintos grupos sociales.⁹

Si se atiende a los datos sobre alimentación, se comprueban aumentos generalizados, aunque más bien lentos, de los cuales sólo se exceptúan países en posiciones absolutas muy disímiles, como la Argentina y El Salvador.

Mucho más marcados son los avances que registran los indicadores de salud. Tanto en materia de esperanza de vida al nacer como, y especialmente, en la tasa de mortalidad infantil, hay progresos importantes, que resaltan en muchos países de menor desarrollo relativo.

Lo mismo ocurre en el campo de la educación al considerar los porcentajes de población alfabetizada y de los matriculados en la enseñanza primaria. Sin embargo, también se aprecia la gravedad que todavía revisten problemas como el número absoluto de analfabetos y la retención de alumnos en el grado básico.

Los antecedentes sobre vivienda sólo permiten apreciar la precariedad de la situación respectiva en casi todos los países.

En materia de empleo y seguridad social se comprueban algunas opiniones corrientes. Por un lado, que, aun si se toma nada más que la desocupación abierta, registrada, los porcentajes son altos y han crecido levemente en los períodos de comparación. Por el otro, que la proporción de los activos acogida a los sistemas de previsión social sólo sobrepasa el 50% del total en dos países.

El examen de estas circunstancias generales

⁹ CEPAL, *El cambio social y la política de desarrollo social en América Latina, 1969*, publicación de las Naciones Unidas, N° de venta S.70.II.G.3, págs. 159 a 161.

por el prisma de las diferencias sociales, urbanorurales y regionales, aunque fragmentario y sin posibilidad de extenderse a períodos adecuados y a la mayoría de los países, de todos modos deja de manifiesto con extraordinaria crudeza la magnitud e intensidad de los contrastes internos.

No es posible extraer conclusiones generales al respecto. Basta como ejemplo la referencia a las desigualdades de ingreso que envuelven algunos desequilibrios regionales. En el caso del Brasil, por ejemplo, el 41% de los componentes del estrato inferior en la distribución del ingreso (esto es, del 20% más pobre) se hallaba en el Nordeste; en cambio, en esa localidad sólo estaba el 8% de los adscritos al estrato superior (el 5% de los ingresos más altos). Desde el ángulo opuesto, en México, el Distrito Federal albergaba poco más del uno del estrato más pobre, pero el 38% del de mayores rentas.

4. Las relaciones externas

El sector externo de América Latina evolucionó en el decenio de 1960 en forma más favorable que en el decenio anterior.

Aunque en el primer quinquenio fueron negativos algunos elementos claves (como la relación de intercambio), el auge del comercio mundial, más pronunciado en la segunda parte del decenio, permitió que se recuperara el sector externo latinoamericano.

Con todo, no se alcanzaron las extraordinarias tasas de crecimiento del intercambio mundial en esos períodos. Entre 1960 y 1969 las exportaciones mundiales crecieron a razón de 8.8% al año, frente al 5.5% de América Latina en el mismo período.

Por otro lado, el desarrollo latinoamericano presentó también grandes diferencias entre países. La organización del Mercado Común Centroamericano a comienzos del decenio hizo que los cinco países integrantes disfrutaran de una situación externa excepcional en los primeros años del período, aunque no pudieron mantenerla en el segundo. En otros países, por el contrario, la expansión del comercio exterior superó el promedio latinoamericano en el período 1965-1969. El Brasil ofrece el ejemplo más característico de ese tipo de evolución.

En cambio, Chile, el Perú y Bolivia durante casi todo el decenio registraron un dinamismo mucho mayor que el que habían experimentado en los diez años anteriores. México también podría incluirse en este grupo, salvo que superó el promedio latinoamericano en los dos decenios.

Contrariando la tendencia general, el sector

externo de Venezuela desmejoró en el decenio de 1960 y Colombia ha tenido una lenta evolución en los últimos 20 años acusando, en todas las variables, ritmos de crecimiento inferiores a los de la región.

El único país que experimentó un deterioro absoluto en su situación externa durante el último decenio fue Haití, después de haber tenido ritmos de crecimiento muy bajos en los diez años anteriores.

Con respecto a las exportaciones latinoamericanas, la evolución de su estructura presentó dos tendencias principales. En primer lugar, disminuyó la importancia de los tres principales productos de exportación, aunque esa mayor diversificación haya obedecido, en gran medida, a sustitución entre productos primarios. De otro lado, hubo un aumento relativo de las exportaciones de manufacturas, si bien él no llegó a representar un cambio fundamental en la estructura de las exportaciones.

En cuanto a las importaciones, los cambios en su composición no fueron acentuados. En general, la única tendencia global que se advierte es hacia una menor participación relativa de los bienes de consumo en el total de las importaciones, lo que no es más que la continuación de una etapa característica del proceso de sustitución de importaciones en los países latinoamericanos.

Por lo que toca ahora a las condiciones de dependencia y vulnerabilidad de la región, éstas se han agravado. En primer lugar se han agudizado los desequilibrios de balance de pagos en las transacciones corrientes. Aunque las exportaciones latinoamericanas crecieron con relativa celeridad, sobre todo en el segundo quinquenio, no lograron sobrepasar el ritmo de crecimiento de las importaciones, con lo cual se formaron

importantes saldos comerciales negativos.

Por otra parte, el notable aumento de los pagos de intereses y utilidades al exterior, a una tasa tal que en el decenio se doblaron los totales alcanzados en el decenio de 1950, agravó el desequilibrio en las transacciones corrientes; en la mayoría de los casos, a este renglón es atribuible una proporción superior a la mitad del déficit en cuenta corriente.

Dadas estas circunstancias, hubo que recurrir en gran medida al financiamiento externo para permitir el crecimiento necesario de la capacidad para importar, lo que se tradujo en mayor endeudamiento con el exterior.

Se produjo, así, una especie de círculo vicioso, en que los desequilibrios en la cuenta corriente obligaron a un creciente financiamiento del exterior; lo que, a su vez, exigió un incremento persistente de los pagos al exterior; esto redundó en presiones sobre la capacidad para importar, que plantearon nuevamente la necesidad de mayores financiamientos externos.

Por otro lado, el balance de capitales acusó cambios acentuados en el período, disminuyendo la proporción que representó la inversión directa neta en el total de los capitales autónomos, con respecto al decenio anterior. Concomitantemente, se registró un fuerte aumento en los préstamos a plazos mediano y largo, así como en los pasivos a corto plazo.

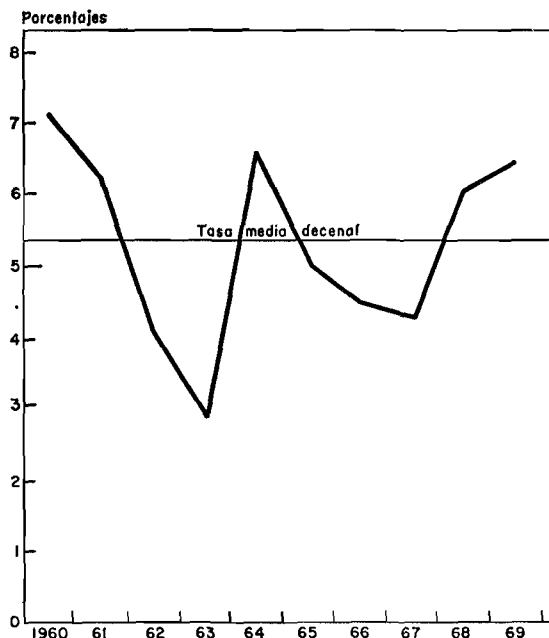
En lo que toca a la inversión privada, con ser módica su tasa de crecimiento en el período, alcanzó en 1969 un total superior en dos veces y media al de 1950, lo que sigue representando un importante factor de desplazamiento del poder de decisión nacional en las economías latinoamericanas y repercute también en los pagos crecientes al exterior.

II. DINAMISMO Y ESTABILIDAD

1. El producto global

Durante el decenio de 1960 el producto global de América Latina creció a una tasa media anual de 5.4% superando así el 5.1% alcanzado en el decenio anterior. Si se divide el decenio de 1960 en sus dos períodos quinquenales, se aprecia que la tasa media decenal persiste en cada uno, aunque con una evolución algo distinta en cada período. Las fluctuaciones en el ritmo anual de crecimiento durante los años 1959-1964 son más acentuadas que las del período 1964-1969. (Véase el gráfico 1.) En los cuatro primeros años la tasa media anual de la región bajó constantemente, desde alrededor del 7% en 1960, hasta 3% en 1964, pero recuperó en 1965 un valor cercano al de 1960. En los primeros tres años del segundo quinquenio, también se redujo la tasa media anual de crecien-

Gráfico I
AMÉRICA LATINA: TASAS ANUALES DE
CRECIMIENTO DEL PRODUCTO
ESCALA NATURAL



to pero la baja fue menos acentuada, y en los dos años finales se superó el 6%.

La evolución de la tasa global encubre trayectorias muy distintas del producto total en cada país. Tomando como punto de referencia la tasa media de aumento regional, los países pueden agruparse en tres categorías, según la intensidad del crecimiento económico en cada uno. (Véase el cuadro 1 y la primera sección del cuadro 9.)¹⁰ En un primer grupo están los países con tasas medias superiores al promedio de la región, que son los que tuvieron el ritmo más alto de crecimiento en el decenio (entre 6% y 8%): Brasil, México, Panamá, Costa Rica y Nicaragua. Un segundo grupo, de crecimiento mediano, está constituido por seis países con tasas de aumento parecidas al promedio latinoamericano: Colombia, Guatemala, Perú, El Salvador, Honduras y Bolivia. Por último, el tercer grupo está formado por países que no alcanzaron el promedio de la región. Estos países de lento crecimiento son: Argentina, Venezuela, Chile, Uruguay, Haití, República Dominicana, Ecuador y Paraguay. Sus tasas medias de aumento van de 4.7% para Chile a 1.1% para el Uruguay.

En el decenio de 1960, los cinco países del Mercado Común Centroamericano, más Panamá y México, tuvieron un ritmo de crecimiento medio parecido o superior al promedio regional; en cambio los países sudamericanos (con excepción del Brasil, Colombia, Perú y Bolivia) y los dos del Caribe lograron tasas inferiores al promedio regional.

Las marcadas fluctuaciones que caracterizan el crecimiento económico de la mayor parte de los países de la región en el decenio de 1960, hacen que se modifique la composición de los grupos si se consideran períodos más breves. De los cinco países cuya tasa media de aumento decenal fue superior al promedio regional, tres (Brasil, México y Panamá) mantienen su tasa de crecimiento global tanto en el primero como en el segundo quinquenio. (Véase nuevamente el cuadro 1.) Los dos restantes (Costa Rica y Nicaragua) registran fluctuaciones acentuadas. Costa Rica, en los primeros cinco años creció

¹⁰ Del cuadro 9 derivan los demás cuadros de esta sección.

Cuadro 1

AMÉRICA LATINA: RITMO DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO GLOBAL

(Tasas anuales en porcentajes)

| | 1959-1969 | 1959-1964 | 1964-1969 |
|--|-----------|-----------------------|-----------------------|
| <i>Promedio latinoamericano</i> | 5.4 | 5.4 | 5.3 |
| <i>Sobre el promedio regional</i> | | | |
| Brasil | (6.0) | Brasil (5.9) | Brasil (6.0) |
| México | (6.9) | México (7.3) | México (6.5) |
| Panamá | (8.0) | Panamá (7.7) | Panamá (8.2) |
| Costa Rica | (7.1) | Perú (7.4) | Costa Rica (8.5) |
| Nicaragua | (5.9) | El Salvador (6.6) | Honduras (6.0) |
| | | Nicaragua (6.4) | Bolivia (5.9) |
| <i>Alrededor del promedio regional</i> | | | |
| Colombia | (4.9) | Colombia (4.8) | Colombia (5.0) |
| Guatemala | (4.9) | Guatemala (4.8) | Guatemala (5.0) |
| Perú | (5.6) | Chile (5.3) | Nicaragua (5.3) |
| El Salvador | (5.4) | Costa Rica (5.6) | Paraguay (5.0) |
| Honduras | (4.9) | Rep. Dominicana (4.8) | |
| Bolivia | (5.3) | | |
| <i>Bajo el promedio regional</i> | | | |
| Argentina | (3.9) | Argentina (3.4) | Argentina (4.5) |
| Venezuela | (4.3) | Venezuela (4.4) | Venezuela (4.1) |
| Uruguay | (1.1) | Uruguay (1.4) | Uruguay (0.8) |
| Haití | (2.0) | Haití (2.1) | Haití (1.8) |
| Ecuador | (4.6) | Ecuador (4.7) | Ecuador (4.5) |
| Chile | (4.7) | Honduras (3.8) | Perú (3.9) |
| Rep. Dominicana | (3.5) | Paraguay (3.7) | El Salvador (4.2) |
| Paraguay | (4.3) | Bolivia (4.6) | Chile (4.0) |
| | | | Rep. Dominicana (2.2) |

FUENTE: CEPAL, a base de estadísticas oficiales.

NOTA: La información contenida en los cuadros de esta Segunda Parte, puede presentar disparidades con la del resto del *Estudio*, porque se elaboró con datos disponibles a mediados de 1970.

a una tasa cercana al promedio regional, pero en el segundo quinquenio elevó su tasa media de crecimiento en más de 50%; y la tasa de Nicaragua, que entre 1959 y 1964 promediaba 6.4% bajó entre 1964 y 1969 en cerca de 20%.

Del grupo de países que lograron en el decenio una tasa media de crecimiento global cercana al promedio latinoamericano, sólo Colombia y Guatemala mantuvieron ese ritmo tanto en el primero como en el segundo quinquenio. Los otros cuatro países (Perú, El Salvador, Honduras y Bolivia) registraron amplias fluctuaciones. El Perú y El Salvador, que en el primer quinquenio habían superado el promedio de la región, bajaron considerablemente en el segundo, a raíz de la contracción que experimentó la actividad agrícola e industrial de ambos países. Honduras y Bolivia muestran fluctuaciones se-

mejantes, pero en sentido inverso: sus tasas se mantuvieron por debajo del promedio en el primer quinquenio y lo superaron en el segundo.

En los países de crecimiento lento, las tasas presentan en general fluctuaciones de cierta magnitud y en todos, con excepción de la Argentina y el Paraguay, el promedio del segundo quinquenio fue inferior al del primero. En cinco países (Argentina, Venezuela, Uruguay, Haití y Ecuador) la tasa media de crecimiento fue siempre inferior al promedio regional, pero en los tres restantes hubo modificaciones. Chile y la República Dominicana lograron en los primeros cinco años una tasa media cercana al promedio latinoamericano, la que se redujo apreciablemente en el segundo quinquenio. El Paraguay, en cambio, después del lento crecimiento global del primer quinquenio, registró un aumento con-

siderable en el segundo y pudo así alcanzar una tasa media muy cercana al promedio de la región en su conjunto.

2. Población

Persistió, en el decenio de 1960, la elevada tasa de crecimiento que caracterizó a la población latinoamericana en los años cincuenta e incluso tendió a aumentar ligeramente. En más de la mitad de los países de la región la tasa de crecimiento demográfico aumentó en el decenio de 1960 en relación con el decenio anterior. (Véase el cuadro 2 y también el cuadro 9 más adelante.)

El Perú, Paraguay, El Salvador, Honduras, México y el Ecuador se destacan entre ellos por su acelerado crecimiento demográfico. En general, las tasas de este grupo superaron el 3% en

Cuadro 2

AMÉRICA LATINA: DISTRIBUCIÓN DE LOS PAÍSES SEGÚN LA TASA DE CRECIMIENTO DEMOGRÁFICO

(Porcentajes)

| | 1950-1959 | 1960-1969 |
|--|-----------|-----------|
| <i>América Latina</i> | 2.8 | 2.9 |
| <i>Países que elevaron su tasa de crecimiento</i> | | |
| México | 3.1 | 3.5 |
| Colombia | 3.2 | 3.4 |
| Perú | 2.3 | 3.1 |
| El Salvador | 2.7 | 3.2 |
| Honduras | 2.9 | 3.4 |
| Panamá | 2.9 | 3.2 |
| Haití | 2.0 | 2.3 |
| Ecuador | 3.0 | 3.4 |
| Paraguay | 2.7 | 3.3 |
| República Dominicana | 3.1 | 3.3 |
| Bolivia | 2.1 | 2.3 |
| <i>Países que mantuvieron su tasa de crecimiento</i> | | |
| Brasil | 3.0 | 2.9 |
| Chile | 2.4 | 2.4 |
| Costa Rica | 3.8 | 3.8 |
| Guatemala | 2.9 | 3.0 |
| Nicaragua | 2.9 | 3.0 |
| <i>Países que redujeron su tasa de crecimiento</i> | | |
| Argentina | 2.0 | 1.6 |
| Venezuela | 3.8 | 3.3 |
| Uruguay | 1.5 | 1.3 |

FUENTE: Cifras en valores absolutos: CEPAL, *Boletín Estadístico de América Latina*, Vol. VI, N° 2, septiembre de 1969.

Cuadro 3

AMÉRICA LATINA: DISTRIBUCIÓN DE LOS PAÍSES SEGÚN LA TASA DE CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN URBANA

(Porcentajes)

| | 1950-1959 | 1960-1969 |
|--|-----------|-----------|
| <i>América Latina</i> | 4.8 | 4.4 |
| <i>Países que elevaron su tasa de crecimiento</i> | | |
| México | 4.7 | 5.0 |
| Perú | 4.5 | 5.6 |
| El Salvador | 4.0 | 5.1 |
| Honduras | 4.8 | 6.4 |
| Panamá | 4.8 | 5.0 |
| Haití | 4.2 | 5.8 |
| Paraguay | 3.3 | 5.3 |
| Bolivia | 3.6 | 4.1 |
| <i>Países que mantuvieron su tasa de crecimiento</i> | | |
| Costa Rica | 4.5 | 4.6 |
| Guatemala | 4.2 | 4.2 |
| Nicaragua | 4.8 | 4.8 |
| Ecuador | 5.9 | 5.9 |
| <i>Países que redujeron su tasa de crecimiento</i> | | |
| Argentina | 3.2 | 2.3 |
| Brasil | 5.8 | 4.6 |
| Colombia | 6.2 | 5.5 |
| Venezuela | 6.5 | 4.7 |
| Chile | 3.8 | 3.5 |
| Uruguay | 2.5 | 2.0 |
| República Dominicana | 6.2 | 5.9 |

FUENTE: CEPAL, a base de estadísticas del CELADE, *Boletín Demográfico*, Año 2, vol. III, enero de 1969.

el decenio de 1960, salvo Bolivia y Haití, que apenas superaron el 2%.

Otro grupo, de cinco países, se caracteriza por la estabilidad de sus tasas de aumento demográfico en los últimos dos decenios. El Brasil —el país más poblado de la región—, Guatemala y Nicaragua mantienen esas tasas con ligeras variaciones, alrededor del 3%; Costa Rica no muestra alteraciones en el elevado ritmo de crecimiento que había alcanzado ya en el decenio de 1950 y Chile mantiene el 2.4%.

Un tercer grupo, formado por tres países, se caracteriza porque bajaron sus tasas demográficas en el decenio de 1960. La Argentina y el Uruguay tienen las tasas de aumento de la población más bajas de la región, que no llegan al 2%. En otro país de este grupo —Venezuela— disminuyó el elevado ritmo que había alcanzado en el decenio de 1950.

El ritmo de crecimiento de la población urbana de América Latina disminuyó en el decenio de 1960 a 4.4% en circunstancias que había llegado a 4.8% en el decenio de 1950. (Véase el cuadro 3.)

Entre los países en que aumenta considerablemente el ritmo de crecimiento urbano figuran, en orden decreciente, Paraguay, Haití, Honduras, El Salvador y Perú. Los otros tres países (México, Panamá y Bolivia) elevaron sus tasas en porcentajes mucho más bajos.

De los países que mantuvieron la tasa de aumento de la población urbana, sólo merece mencionarse el Ecuador, que había alcanzado ya un ritmo de crecimiento elevado en el decenio de 1950 con una tasa que casi duplicaba la de la población total. Los tres países centroamericanos (Costa Rica, Guatemala y Nicaragua) aumentaron su población urbana en porcentajes que fluctuaron entre un 4.2% y un 4.8% anual.

Once de los 12 países aumentaron o mantuvieron el promedio de crecimiento que habían alcanzado en el decenio de 1950; al finalizar el decenio de 1960 tenían una proporción de población urbana inferior al 50% de la población total, e incluso en 8 de ellos (los 5 centroamericanos, Haití, Paraguay y Bolivia) el porcentaje no superaba el 40%. El único país incluido en estos grupos con predominio de la población urbana es México, con un porcentaje de 62 en el año 1969.

Por último, de los países que disminuyeron la intensidad de su crecimiento urbano, la Argentina, el Uruguay, Chile y Venezuela tienen una población predominantemente urbana. Para el año 1969 alcanzaba proporciones cercanas al 80% en los dos primeros y de alrededor de 70% en los dos últimos. Los demás países de este grupo (Colombia, el Brasil y la República Dominicana) alcanzaron porcentajes de 57, 47 y 36 respectivamente.

La proporción de población infantil, que es una característica demográfica notable en América Latina, no experimentó variaciones significativas durante el decenio de 1960, y permaneció en 43%. En el cuadro 9, más adelante, se observa que la población de 0 a 14 años mantuvo un ritmo de crecimiento parecido al de la población total tanto en la región considerada en su conjunto como en cada país. Tal vez las únicas excepciones de importancia sean la Argentina, cuya población infantil aumentó a una razón inferior a la de la población total, y El Salvador y el Ecuador, cuyas tasas de crecimiento del grupo de 0 a 14 años fue algo superior al incremento demográfico total. Como consecuencia, la proporción de población infantil

en la Argentina se redujo de 31% en 1960 a un 29% en 1969 mientras que la de El Salvador y el Ecuador aumentó, entre los mismos años, de 45% a 47%. En el resto de los países latinoamericanos, el grupo de 0 a 14 años mantuvo en 1969 una proporción igual a la de 1960 —entre 40% y 48% de la población total— con excepción del Uruguay cuyo porcentaje es de sólo 28%.

3. *Producto por habitante*

En el decenio de 1960 el producto por habitante del conjunto de la región registró un ritmo de crecimiento medio anual de 2.5%; en el mismo período todo el grupo de países en vías de desarrollo lograba una tasa media de aumento de alrededor de 3% y los países desarrollados en conjunto crecían a una tasa media anual de poco más de 4%. Las elevadas tasas de crecimiento demográfico que tienen los países latinoamericanos, en comparación con las de otras regiones, repercuten desfavorablemente sin duda en el crecimiento que ha mostrado el producto por habitante de América Latina. La posición un tanto desmejorada de la región en el decenio de 1960, en cuanto al ritmo de crecimiento del producto por habitante comparado con el de otras regiones, no persiste cuando se comparan las tasas de aumento del producto global. En efecto, el incremento del producto global latinoamericano es similar al promedio alcanzado en las regiones en vías de desarrollo y está un poco por encima del aumento correspondiente al conjunto de las economías desarrolladas.

En la región latinoamericana la tasa de crecimiento del producto por habitante de los países muestra una gran dispersión en torno al promedio de 2.5% (véase el cuadro 4). En el extremo superior figura Panamá con una tasa cercana al 5%; en el otro extremo están países con economías prácticamente estancadas, como la República Dominicana, Haití y el Uruguay.

Seis países lograron tasas de aumento que estuvieron por encima del promedio de la región (Panamá, México, Costa Rica, Brasil, Bolivia y Nicaragua). Otros cuatro crecieron a un ritmo cercano al promedio regional (Perú, Argentina, Chile y El Salvador). Los nueve países restantes acusaron ritmos de crecimiento por debajo del promedio latinoamericano (Guatemala, Colombia, Honduras, Ecuador, Paraguay, Venezuela, República Dominicana, Uruguay y Haití).

La diferente posición relativa que ocupan varios países latinoamericanos en cada uno de los tres grupos, según se les ordene por la tasa media de aumento del producto global o por la

✓
Cuadro 4
AMÉRICA LATINA: TASAS DE CRECIMIENTO
DEL PRODUCTO POR HABITANTE EN EL
DECENIO DE 1960
(Porcentajes)

| | |
|--|------|
| <i>Promedio latinoamericano</i> | 2.5 |
| <i>Sobre el promedio regional</i> | |
| Panamá | 4.8 |
| México | 3.4 |
| Costa Rica | 3.3 |
| Brasil | 3.1 |
| Bolivia | 3.0 |
| Nicaragua | 2.9 |
| <i>Alrededor del promedio regional</i> | |
| Perú | 2.5 |
| Argentina | 2.3 |
| Chile | 2.3 |
| El Salvador | 2.2 |
| <i>Bajo el promedio regional</i> | |
| Guatemala | 1.9 |
| Colombia | 1.5 |
| Honduras | 1.5 |
| Ecuador | 1.2 |
| Paraguay | 1.0 |
| Venezuela | 1.0 |
| República Dominicana | 0.2 |
| Uruguay | -0.2 |
| Haití | -0.3 |

FUENTE: CEPAL a base de estadísticas nacionales.

del producto por habitante, no hace sino revelar la diferente incidencia que tiene el ritmo de crecimiento demográfico en la evolución económica de los países de la región.

De otra parte, el grupo de países que se clasificó como de crecimiento mediano del producto global (véase de nuevo el cuadro 1) cambió de composición al efectuar el ordenamiento sobre la base de la tasa de crecimiento del producto por habitante. De los seis países cuyas tasas de crecimiento durante el decenio de 1960 se mantuvieron alrededor del promedio latinoamericano, sólo dos (el Perú y El Salvador) permanecieron en esa posición cuando el ritmo de crecimiento se midió en relación con las tasas de aumento del producto por habitante. Con respecto a los otros cuatro países, sólo Bolivia mejoró su posición al superar el promedio del conjunto de la región, mientras Colombia, Honduras y Guatemala bajaron. Por último, el producto global de la Argentina y Chile registró tasas medias de incremento relativamente bajas, pero su posición mejoró desde el punto de vista del producto por habitante.

No obstante, los países que tuvieron un ritmo de crecimiento rápido en términos globales (tasas de aumento superiores al promedio regional) también mantuvieron ese ritmo en la evolución del producto por habitante. Una situación similar ocurrió en los países clasificados como de crecimiento lento (tasas de aumento inferiores al promedio de la región); prácticamente todos aquellos que mostraron tasas de aumento del producto global inferiores al nivel de la región, acusaron una evolución similar en sus tasas del producto por habitante.

La evolución de las tasas de crecimiento del producto por habitante en el decenio de 1960 se tradujo, para el conjunto de América Latina, en un valor de 514 dólares por persona al finalizar el decenio. Por países, las cifras correspondientes iban de un máximo cercano a los 1 000 dólares para la Argentina a un mínimo de 100 dólares para Haití. Entre ambos extremos se ubican los demás países latinoamericanos.

Cuadro 5
AMÉRICA LATINA: PRODUCTO POR
HABITANTE Y POBLACIÓN, 1969

| | <i>Producto por habitante (dólares de 1960)</i> | <i>Población (miles de personas)</i> |
|--------------------------------|---|--------------------------------------|
| <i>América Latina</i> | 514 | 258 916 |
| <i>Más de 600 dólares</i> | | |
| Argentina | 980 | 23 982 |
| Venezuela | 790 | 10 401 |
| Uruguay | 720 | 2 854 |
| Panamá | 710 | 1 361 |
| México | 680 | 48 995 |
| Chile | 650 | 9 559 |
| <i>Entre 400 y 600 dólares</i> | | |
| Costa Rica | 580 | 1 731 |
| Perú | 408 | 13 171 |
| <i>Menos de 400 dólares</i> | | |
| Brasil | 390 | 90 633 |
| Colombia | 381 | 21 407 |
| Guatemala | 359 | 5 034 |
| El Salvador | 340 | 3 326 |
| Nicaragua | 339 | 1 960 |
| Ecuador | 316 | 5 829 |
| Paraguay | 284 | 2 336 |
| Honduras | 253 | 2 496 |
| República Dominicana | 237 | 4 200 |
| Bolivia | 203 | 4 546 |
| Haití | 98 | 5 095 |

FUENTE: CEPAL a base de estadísticas nacionales.

El cuadro 5 ordena los países en tres niveles de producto por habitante. Uno superior, en el que se incluyen los países con valores absolutos de más de 600 dólares por persona; en este tramo se clasifican seis países (Argentina, Venezuela, Uruguay, Panamá, México y Chile, en orden descendente). Un segundo, intermedio, comprende el tramo que va de los 400 a los 600 dólares. En él se ubican Costa Rica, con un valor muy próximo al nivel superior del tramo, y el Perú con uno muy cercano al nivel inferior. Un tercero inferior, en que se agrupan los países con un producto por habitante inferior a 400 dólares en 1969. Aquí se clasifican los 11 países restantes.

Los seis países que superaron los 600 dólares por habitante representaban en conjunto 38% de la población latinoamericana en 1969 y 50% de ella se encontraba en un solo país: México.

Los 11 países que no alcanzaron los 400 dólares, comprendían el 50% de la población y alrededor de 76% de ella se agrupaba en el Brasil (62%) y Colombia (14%). Los dos países con un ingreso por habitante entre 400 y 600 dólares sólo reunían a 6% de la población latinoamericana.

4. Producción industrial y de servicios básicos

El sector industrial y de servicios básicos se caracterizó por su dinamismo en el decenio de 1960, en comparación con los demás sectores de la economía. En el conjunto de América Latina creció a razón de 6.4% anual como promedio en los diez años, con fluctuaciones muy reducidas alrededor de este valor en los dos períodos quinquenales. En general, las tasas más elevadas corresponden a los países del Mercado Común Centroamericano, México y Panamá, y las más bajas, a los países sudamericanos y los dos del Caribe.

De los países que superaron el promedio regional, la mayoría mantuvo esa posición en cada uno de los períodos quinquenales, aunque con ciertas fluctuaciones. (Véase el cuadro 6.) Las variaciones más acentuadas ocurrieron en Nicaragua y Honduras. En el primero la tasa de crecimiento del sector se redujo en 25% (10.6% anual en 1959-1964 y 8.0% en 1964-1969) entre el primero y el segundo quinquenio. En Honduras la tasa de expansión se elevó en 27% (7.8% en 1959-1964 y 9.9% en 1964-1969). El Perú y El Salvador lograron también

Cuadro 6

AMÉRICA LATINA: RITMO DE CRECIMIENTO INDUSTRIAL

(Tasas porcentuales anuales)

| | 1959-1969 | 1959-1964 | 1964-1969 |
|--|-----------|-----------------------|-----------------------|
| <i>Promedio latinoamericano</i> | 6.4 | 6.3 | 6.5 |
| <i>Sobre el promedio regional</i> | | | |
| México | (8.0) | México (7.7) | México (8.3) |
| Panamá | (11.5) | Panamá (12.1) | Panamá (10.9) |
| Costa Rica | (8.7) | Costa Rica (8.5) | Costa Rica (8.8) |
| Nicaragua | (9.3) | Nicaragua (10.6) | Nicaragua (8.0) |
| Honduras | (8.8) | Honduras (7.8) | Honduras (9.9) |
| Perú | (7.5) | Perú (10.0) | Guatemala (7.6) |
| El Salvador | (7.9) | El Salvador (9.1) | Bolivia (7.7) |
| | | Rep. Dominicana (7.7) | |
| | | Chile (8.5) | |
| <i>Alrededor del promedio regional</i> | | | |
| Brasil | (6.8) | Brasil (6.8) | Brasil (6.8) |
| Guatemala | (6.7) | Guatemala (5.8) | Colombia (6.0) |
| Bolivia | (6.4) | Ecuador (6.2) | El Salvador (6.7) |
| Chile | (5.9) | | Argentina (6.0) |
| <i>Bajo el promedio regional</i> | | | |
| Venezuela | (3.8) | Venezuela (4.0) | Venezuela (3.6) |
| Uruguay | (0.9) | Uruguay (1.0) | Uruguay (0.9) |
| Haití | (3.2) | Haití (3.8) | Haití (2.5) |
| Paraguay | (5.4) | Paraguay (5.6) | Paraguay (5.2) |
| Colombia | (5.7) | Colombia (5.4) | Perú (5.1) |
| Argentina | (5.3) | Argentina (4.5) | Ecuador (4.7) |
| Ecuador | (5.5) | Bolivia (5.2) | Chile (4.0) |
| Rep. Dominicana | (5.5) | | Rep. Dominicana (3.2) |

FUENTE: CEPAL a base de estadísticas oficiales.

tasas elevadas de crecimiento en el decenio, pero sus promedios bajaron bruscamente en el segundo quinquenio (el Perú de 10% en 1959-1964 a 5.1% en 1964-1969; y El Salvador de 9.1% a 6.7%).

Cuatro países —el Brasil, Guatemala, Bolivia y Chile— se mantuvieron alrededor del promedio latinoamericano. El Brasil mantuvo una tasa de expansión sin variaciones en cada uno de los dos quinquenios; los otros tres países mostraron amplias variaciones en todo el período. En el primer quinquenio, Guatemala y Bolivia tuvieron tasas de 5.8% y 5.2% respectivamente; en el segundo, alcanzaron porcentajes anuales de expansión de 7.6% y 7.7%. Chile, que en el período 1959-1964 había crecido a razón de 8.5% por año, redujo a 4% anual el ritmo de aumento en el período 1964-1969.

Finalmente, entre los países de lento crecimiento del sector, Venezuela y Haití expandieron el producto en poco más de 3% anual; Paraguay, Colombia, Argentina, Ecuador y la República Dominicana con tasas entre 5.3% y 5.7%. El Uruguay mostró el ritmo de crecimiento más bajo pues su tasa media de expansión no superó el 1%. Las fluctuaciones más

acentuadas entre 1959-1964 y 1964-1969, se dieron en el Ecuador, Haití y la República Dominicana (en que bajó la tasa) y en la Argentina (donde subió).

5. Producción agropecuaria

El sector agropecuario latinoamericano creció en el decenio de 1960 a un ritmo moderado, con una tasa media anual para la región en su conjunto de 3.5%. Esta tasa tendió a acelerarse en el primer quinquenio (3.7%), pero descendió en el segundo (3.3%).

Ese ritmo de crecimiento global significa que, en el conjunto de América Latina, el producto agropecuario por habitante apenas se elevó a una tasa media de 0.6% por año en el decenio de 1960.

La evolución descrita fue el resultado de ritmos de crecimiento diferentes en cada país. En el cuadro 7 se muestran los países agrupados en tres categorías según la tasa media de aumento del producto agropecuario que alcanzaron en el decenio, con respecto al promedio latinoamericano.

Cuadro 7 ✓

AMÉRICA LATINA: RITMO DE CRECIMIENTO AGRÍCOLA

(Tasas porcentuales anuales)

| | 1959-1969 | 1959-1964 | 1964-1969 |
|--|-----------|-----------------------|-----------------------|
| <i>Promedio latinoamericano</i> | 3.5 | 3.7 | 3.3 |
| <i>Sobre el promedio regional</i> | | | |
| Venezuela | (5.9) | Venezuela (7.1) | Venezuela (4.6) |
| México | (4.1) | México (5.1) | Brasil (4.6) |
| Panamá | (5.2) | Nicaragua (5.9) | Panamá (6.6) |
| Costa Rica | (5.4) | Guatemala (4.4) | Costa Rica (7.3) |
| Brasil | (4.3) | Perú (4.6) | Colombia (4.0) |
| | | El Salvador (5.0) | Honduras (4.4) |
| <i>Alrededor del promedio regional</i> | | | |
| Nicaragua | (3.9) | Brasil (4.0) | México (3.1) |
| Colombia | (3.4) | Panamá (3.8) | Guatemala (3.1) |
| Guatemala | (3.8) | Costa Rica (3.5) | Bolivia (3.2) |
| Honduras | (3.6) | Paraguay (3.4) | |
| Ecuador | (3.1) | Ecuador (3.8) | |
| <i>Bajo el promedio regional</i> | | | |
| Argentina | (2.2) | Argentina (2.0) | Argentina (2.4) |
| Uruguay | (1.6) | Uruguay (1.9) | Uruguay (1.3) |
| Haití | (1.4) | Haití (1.4) | Haití (1.5) |
| Chile | (2.6) | Chile (3.0) | Chile (2.3) |
| Rep. Dominicana | (2.4) | Rep. Dominicana (2.9) | Rep. Dominicana (1.8) |
| Perú | (2.4) | Colombia (2.8) | Nicaragua (1.9) |
| El Salvador | (2.4) | Honduras (2.8) | Perú (0.2) |
| Bolivia | (2.7) | Bolivia (2.3) | El Salvador (-0.1) |
| Paraguay | (2.6) | | Ecuador (2.4) |
| | | | Paraguay (1.9) |

FUENTE: CEPAL a base de estadísticas oficiales.

Cinco países —Venezuela, México, Panamá, Costa Rica y Brasil— superaron el promedio regional. Venezuela y México, que habían aumentado su producción agropecuaria a un ritmo elevado en el primer quinquenio inicial, lo redujeron en el segundo. Los tres países restantes —Panamá, Costa Rica y el Brasil— aceleraron su ritmo de crecimiento en el segundo quinquenio, habiendo oscilado alrededor del promedio latinoamericano en el primero.

Un segundo grupo formado por Nicaragua, Colombia, Guatemala, Honduras y Ecuador incrementó su producción agropecuaria en el decenio de 1960 a tasas que se mantuvieron alrededor del promedio latinoamericano. Nicaragua, Guatemala y el Ecuador crecieron en el segundo quinquenio a una tasa inferior a la alcanzada en los cinco años iniciales. Colombia y Honduras evolucionaron en el sentido contrario: su producto agropecuario, que había crecido en el primer quinquenio a razón de 2.8% anual, en ambos países, aceleró su ritmo de incremento en el segundo quinquenio, llegando a 4.0% en Colombia y 4.4% en Honduras.

El grupo más numeroso está formado por los países que tuvieron una evolución muy lenta en la producción agropecuaria. Las tasas medias de crecimiento fluctuaron entre un máximo de 2.7% anual para Bolivia y un mínimo de 1.4% para Haití. Aunque tuvieron oscilaciones en su producción, Argentina, Uruguay, Haití, Chile y la República Dominicana, se mantuvieron siempre por debajo del promedio regional. El Perú y El Salvador se caracterizaron por una pronunciada caída en la producción agropecuaria entre el primero y el segundo quinquenio.

6. Demanda interna y externa

La cantidad de bienes y servicios disponibles para consumo e inversión en el conjunto de América Latina creció durante el decenio de 1960 a razón de 5.4% por año; tasa igual a la del producto global en el mismo período. A su vez, el ritmo de crecimiento de la demanda externa (medida por el volumen de las exportaciones) durante los mismos años, promedió 4.5% anual. (Véase la quinta sección del cuadro 9.)

Cuando se consideran los países individualmente, el ritmo medio de aumento de la demanda interna es, en general, de igual magnitud que la del producto global. Las divergencias más notables entre crecimiento de la demanda interna y producto se presentan en Venezuela y la República Dominicana. En el primero la demanda interna creció en 2.9% por año, pero el producto aumentó en 4.3%, por la reducción que

experimentaron las importaciones en el decenio. En la República Dominicana, por el contrario, la demanda interna creció a una tasa media de 5.2% y el producto en 3.5%. El crecimiento más acelerado de la demanda interna en este país es resultado de un rápido aumento de las importaciones (crecieron a una tasa media de 3.9% anual).

Las tasas más elevadas de crecimiento de la demanda externa ocurrieron en los países del Istmo Centroamericano: Nicaragua, Honduras, Costa Rica, Guatemala y Panamá expandieron el volumen de sus exportaciones con tasas que oscilaban entre 6% y 12%. También fueron elevadas las tasas medias de aumento de la demanda externa en El Salvador, Paraguay, Brasil y Perú, con valores cercanos al 6% en los tres primeros y de casi 7% en el último.

El volumen de las exportaciones creció a tasas más lentas en Argentina, Colombia, Ecuador, Venezuela, Haití y Uruguay, con valores

Cuadro 8

AMÉRICA LATINA: CAMBIOS EN LOS PRECIOS AL CONSUMIDOR

(Porcentajes)

| <i>País</i> | <i>1960-1969</i> | <i>1960-1965</i> | <i>1965-1969</i> |
|-----------------------------|------------------|------------------|------------------|
| <i>Inflación activa</i> | | | |
| Uruguay | 47.1 | 29.3 | 72.6 |
| Brasil | 47.2 | 62.0 | 30.6 |
| Chile | 26.0 | 27.0 | 24.5 |
| Argentina | 22.2 | 23.2 | 20.8 |
| <i>Inflación moderada</i> | | | |
| Colombia | 11.7 | 12.5 | 10.8 |
| Perú | 10.1 | 9.4 | 10.6 |
| Bolivia | 5.6 | 5.0 | 6.4 |
| <i>Relativa estabilidad</i> | | | |
| Ecuador | 4.2 | 3.8 | 4.6 |
| Paraguay | 3.7 | 5.2 | 1.6 |
| Haití | 2.8 | 3.6 | 2.1 |
| Honduras | 2.5 | 2.7 | 2.3 |
| México | 2.4 | 1.7 | 3.1 |
| Costa Rica | 2.2 | 2.4 | 1.9 |
| Nicaragua | 1.9 ^a | 1.7 | 2.7 ^b |
| República Dominicana | 1.8 | 2.8 | 0.8 |
| Panamá | 1.2 | 1.2 | 1.2 |
| Venezuela | 0.7 | 0.2 | 1.4 |
| Guatemala | 0.7 | 0.2 | 1.3 |
| El Salvador | 0.4 | 0.2 | 0.7 |

FUENTE: CEPAL a base de estadísticas nacionales.

^a Tasa media del período 1960-1967.

^b Tasa media del período 1965-1967.

Cuadro
AMÉRICA LATINA: INDICADORES

| | 1. Producto Interno Bruto a costo de factores Tasas anuales de crecimiento (porcentajes) | | | | 2. Población Tasas anuales de crecimiento (porcentajes) | | | |
|-----------------|---|---------------|---------------|---------------|--|---------------|---------------------|------------------------------|
| | | | | | Población total | | Población urbana | Población de 0-14 años |
| | 1950- 1960 | 1959- 1969 | 1959- 1964 | 1964- 1969 | 1950- 1960 | 1960- 1969 | 1960- 1969 | 1960-1969 |
| Argentina | 3.1 | 3.9 | 3.4 | 4.5 | 2.0 | 1.6 | 2.3 | 1.1 |
| Brasil | 6.8 | 6.0 | 5.9 | 6.0 | 3.0 | 2.9 | 4.6 | 2.7 |
| México | 5.8 | 6.9 | 7.3 | 6.5 | 3.1 | 3.5 | 5.0 | 3.7 |
| Colombia | 4.6 | 4.9 | 4.8 | 5.0 | 3.2 | 3.4 | 5.5 | 3.5 |
| Venezuela | 7.7 | 4.3 | 4.4 | 4.1 | 3.8 | 3.3 | 4.7 | 3.4 |
| Perú | 5.3 | 5.6 | 7.4 | 3.9 | 2.3 | 3.1 | 5.6 | 3.2 |
| Chile | 4.0 | 4.7 | 5.3 | 4.0 | 2.4 | 2.4 | 3.5 | 2.3 |
| Uruguay | 2.1 | 1.1 | 1.4 | 0.8 | 1.5 | 1.3 | 2.0 | 1.3 |
| Costa Rica | 7.1 | 7.1 | 5.6 | 8.5 | 3.8 | 3.8 | 4.6 | 4.0 |
| El Salvador | 4.7 | 5.4 | 6.6 | 4.2 | 2.7 | 3.2 | 5.1 | 3.6 |
| Guatemala | 3.8 | 4.9 | 4.8 | 5.0 | 2.9 | 3.0 | 4.2 | 2.9 |
| Honduras | 3.3 | 4.9 | 3.8 | 6.0 | 2.9 | 3.4 | 6.4 | 3.2 |
| Nicaragua | 5.2 | 5.9 | 6.4 | 5.3 | 2.9 | 3.0 | 4.8 | 3.1 |
| Panamá | 4.9 | 8.0 | 7.7 | 8.2 | 2.9 | 3.2 | 5.0 | 3.5 |
| Haití | 1.9 | 2.0 | 2.1 | 1.8 | 2.0 | 2.3 | 5.8 | 2.5 |
| Rep. Dominicana | 5.7 | 3.5 | 4.8 | 2.2 | 3.1 | 3.3 | 5.9 | 3.4 |
| Ecuador | 5.0 | 4.6 | 4.7 | 4.5 | 3.0 | 3.4 | 5.9 | 3.7 |
| Paraguay | 2.4 | 4.3 | 3.7 | 5.0 | 2.7 | 3.3 | 5.3 | 3.3 |
| Bolivia | 0.4 | 5.3 | 4.6 | 5.9 | 2.1 | 2.3 | 4.1 | 2.5 |
| América Latina | 5.1 | 5.4 | 5.4 | 5.3 | 2.8 | 2.9 | 4.4 | 3.0 |

FUENTE: CEPAL a base de estadísticas nacionales.

^a Minería, industria manufacturera y construcción.

^b Electricidad, gas, agua, etc. y transportes y comunicaciones.

^c Promedio período 1960-1967.

^d Promedio período 1965-1967.

entre 2% y 4% anual. México, Chile y Bolivia tuvieron un ritmo de expansión de la demanda externa cercano al promedio regional.

7. Evolución de los precios

La intensidad con que se han manifestado las presiones inflacionarias en América Latina durante el decenio de 1960 difieren según los países; sin embargo, en la mayoría la evolución de los precios internos se mantuvo dentro de niveles relativamente estrechos, aunque con fluctuaciones de cierta importancia entre la primera y segunda mitad del decenio. Sólo algunos países escapan a esta apreciación general, y en ellos fue alta la tasa de elevación de los precios.

En el cuadro 8 se clasifican los países según las tasas medias de aumento de los índices de precios al consumidor. En 12 países —los del Istmo Centroamericano y del Caribe, México, Venezuela, Ecuador y Paraguay— el alza de los precios fue inferior al 5% anual. En este grupo con precios relativamente estables, las tasas de expansión más elevadas correspondieron a Ecuador, Paraguay y Haití, y las más bajas fueron las de Venezuela, Guatemala y El Salvador. De otro lado, en más de la mitad de los países de este grupo se elevó el ritmo de crecimiento de los precios en el quinquenio final con relación al promedio del primer quinquenio. En los países restantes la evolución de los precios entre ambos períodos fue al revés.

Un segundo conjunto —formado por Colom-

DE DINAMISMO Y ESTABILIDAD

| 3. Producto por habitante (dólares de 1960) | | 4. Producto sectorial. Tasas anuales de crecimiento (porcentajes) | | | 5. Demanda final. Tasas anuales de crecimiento (%) | | 6. Inflación | | |
|--|------|--|--|-----------|---|---------|--|-----------|------------------|
| 1960 | 1969 | Período 1959-1969 | | | Período 1959-1969 | | Índices de precios al consumidor. Tasas anuales de crecimiento(%) | | |
| | | Agricultura | Industria ^a y servicios básicos ^b | Servicios | Interna | Externa | 1960-1969 | 1960-1965 | 1965-1969 |
| 823 | 975 | 2.2 | 5.3 | 2.6 | 4.1 | 3.6 | 22.2 | 23.2 | 20.8 |
| 310 | 390 | 4.3 | 6.8 | 5.4 | 5.7 | 5.7 | 47.2 | 62.0 | 30.6 |
| 507 | 678 | 4.1 | 8.0 | 6.9 | 7.0 | 4.8 | 2.4 | 1.7 | 3.1 |
| 332 | 381 | 3.4 | 5.7 | 5.7 | 5.1 | 3.7 | 11.7 | 12.5 | 10.8 |
| 718 | 794 | 5.9 | 3.8 | 4.6 | 2.9 | 2.9 | 0.7 | 0.2 | 1.4 |
| 337 | 408 | 2.4 | 7.5 | 5.7 | 6.0 | 5.9 | 10.1 | 9.4 | 10.6 |
| 550 | 654 | 2.6 | 5.9 | 3.6 | 5.3 | 4.5 | 26.0 | 27.0 | 24.5 |
| 753 | 720 | 1.6 | 0.9 | 0.7 | 1.0 | 3.0 | 47.1 | 29.3 | 72.6 |
| 448 | 581 | 5.4 | 8.7 | 7.3 | 6.8 | 10.1 | 2.2 | 2.4 | 1.9 |
| 277 | 340 | 2.4 | 7.9 | 5.8 | 5.5 | 5.8 | 0.4 | 0.2 | 0.7 |
| 297 | 359 | 3.8 | 6.7 | 5.1 | 4.1 | 10.3 | 0.7 | 0.2 | 1.3 |
| 215 | 253 | 3.6 | 8.8 | 4.6 | 5.4 | 7.8 | 2.5 | 2.7 | 2.3 |
| 254 | 339 | 3.9 | 9.3 | 8.2 | 6.7 | 6.0 | 1.9 ^c | 1.7 | 2.7 ^d |
| 468 | 708 | 5.2 | 11.5 | 7.3 | 7.2 | 11.6 | 1.2 | 1.2 | 1.2 |
| 105 | 98 | 1.4 | 3.2 | 1.5 | 2.0 | 2.4 | 2.8 | 3.6 | 2.1 |
| 236 | 237 | 2.4 | 5.5 | 3.9 | 5.2 | 1.2 | 1.8 | 2.8 | 0.8 |
| 287 | 316 | 3.1 | 5.5 | 5.6 | 5.1 | 3.4 | 4.2 | 3.8 | 4.6 |
| 253 | 284 | 2.6 | 5.4 | 4.8 | 4.5 | 6.7 | 3.7 | 5.2 | 1.6 |
| 155 | 203 | 2.7 | 6.4 | 4.4 | 5.8 | 4.8 | 5.6 | 5.0 | 6.4 |
| 423 | 514 | 3.5 | 6.4 | 5.2 | 5.4 | 4.5 | — | — | — |

bia, Perú y Bolivia— muestra tasas medianas de elevación de los precios, con valores que oscilaron entre 5% y 12% por año. El ritmo de crecimiento de los precios en estos países no experimentó grandes fluctuaciones entre ambos quinquenios.

Por último, un grupo de cuatro países —Uruguay, Brasil, Chile y Argentina— registraron los mayores aumentos en los precios internos.

En Uruguay y Brasil los precios al consumidor se elevaron durante el decenio a razón de un 47% por año, y en Chile y Argentina la tasa media de expansión fue de 26% y 22% respectivamente. Además, el promedio de los precios internos, en los dos primeros países, experimentó amplias fluctuaciones entre el primero y el segundo quinquenio pero en los otros dos fue más estable.

III. CAMBIOS ESTRUCTURALES ¹¹

1. *Evolución de la estructura del producto*

El proceso de desarrollo económico implica habitualmente transformaciones de carácter más o menos general. Cabe preguntarse si las que vienen experimentando los países de América Latina corresponden a la evolución registrada en otras regiones o se diferencian de ella. Para el efecto, no se utilizó la tradicional clasificación de los sectores productivos en primario, secundario y terciario, sino que, siguiendo la práctica ya establecida en varios trabajos de Naciones Unidas, se reunieron manufacturas, minería, construcción y servicios básicos, separándolos del sector agropecuario y del de los demás servicios.

Los datos del cuadro 25,¹² al final de esta sección, presentan la información sobre las estructuras productivas de los países de América Latina. Puede observarse, como primera tendencia general, la previsible pérdida de participación del sector agropecuario en la generación del producto total: su peso relativo disminuye de 20.2 a 17.3% en el promedio de la región. Ese resultado, consecuencia natural de un proceso de crecimiento, y que se podría considerar moderado para haber ocurrido en un decenio, debe confrontarse con la actual estructura productiva media de América Latina, en la cual el producto agrícola no llega a representar la quinta parte del producto global.

De esta reducción moderada de la participación agrícola fue responsable, en un 93%, el aumento de participación del sector de industria y servicios básicos, cuyo aporte al producto se elevó en 2.7%, para el promedio de la región.

¹¹ El término "cambios estructurales" se ha interpretado aquí en un sentido circunscrito a los aspectos estrictamente económicos del problema, que se relaciona, en lo principal, con los grados de desarrollo y diferenciación de los sistemas productivos. Se supone que responden, en último término, a la intensidad y difusión del progreso técnico y a las modalidades de incorporación de las economías nacionales en el sistema económico mundial. Este segundo aspecto se presenta en la parte correspondiente a cambios estructurales del sector externo. Ello no obsta a que, en análisis venideros, se introduzcan elementos más complejos y sustanciales del concepto de "cambios estructurales"; por ejemplo, los vinculados a procesos como la reforma agraria y otros de naturaleza análoga.

¹² Del cuadro 25 derivan todos los demás cuadros de esta sección.

El sector servicios, en cambio, mantuvo su participación, con un pequeño aumento de apenas 0.2%.

Esos resultados para el promedio latinoamericano deben compararse con lo sucedido en las distintas economías de la región. La pérdida de participación del sector agropecuario es, como cabría esperar, generalizada. (Véase el cuadro 10.) Sólo Venezuela y el Uruguay constituyen excepciones. En el primero, la reducidísima participación del sector agrícola, que le imponía una marcada dependencia externa en el abastecimiento de alimentos, se ha venido intentando corregir a través de programas de intensificación agrícola. En el caso del Uruguay, el aumento de importancia relativa del producto agropecuario parece responder más bien al escaso dinamismo de los sectores no agrícolas.

En las demás economías de la región la intensidad de la tendencia acusada se aprecia en la información del cuadro 10. Allí se distinguen tres tipos de estructuras productivas que corresponden a niveles diferentes de desarrollo relativo. En el primer tipo, en que la participación del sector agrícola no alcanza a más del 25%, se agrupan los países de mayor desarrollo relativo, como el Brasil, la Argentina y México, y las economías de Chile, Venezuela, Uruguay, Perú y Panamá. Pasado un decenio lograron incorporarse a ese nivel relativo Costa Rica, Bolivia y la República Dominicana. En el segundo tipo, que corresponde a un grado de desarrollo más incipiente y en que el producto agropecuario representa más de 35%, se encontraban al comienzo del decenio Nicaragua, Ecuador, Paraguay, Honduras y Haití. En 1969, solamente los dos últimos países permanecían en ese nivel. En el tercer tipo, correspondiente a un nivel intermedio, permanecieron Guatemala, El Salvador y Colombia, pese a los progresos realizados, particularmente acentuados en la economía salvadoreña.

Frente a la evolución del sector agrícola, importa observar las actividades cuyo crecimiento fue relativamente más intenso en el decenio pasado. Para ese propósito, el cuadro 11 recoge la información de los cambios ocurridos en los sectores de "industria y servicios básicos" y "servicios", según la intensidad con que se dieron. Puede observarse la tendencia general al aumen-

Cuadro 10 ✓

AMÉRICA LATINA: PARTICIPACIÓN DEL SECTOR AGROPECUARIO EN LA GENERACIÓN DEL PRODUCTO

(Porcentajes)

| | 1960 | 1969 | | |
|-----------------------------------|----------------------|----------------------|-------------|--------|
| Hasta 25 | Venezuela | (7.2) | Venezuela | (7.8) |
| | Chile | (12.1) | Chile | (10.1) |
| | México | (16.6) | México | (12.8) |
| | Argentina | (17.4) | Argentina | (15.2) |
| | Brasil | (22.1) | Brasil | (19.9) |
| | Uruguay | (19.3) | Uruguay | (20.9) |
| | Perú | (24.1) | Perú | (18.2) |
| | Panamá | (24.9) | Panamá | (21.0) |
| | | | Costa Rica | (22.4) |
| | | | Bolivia | (23.1) |
| | | República Dominicana | (24.8) | |
| Entre 25 y 35 | Costa Rica | (27.0) | Guatemala | (27.3) |
| | Bolivia | (30.6) | El Salvador | (26.0) |
| | República Dominicana | (30.7) | Colombia | (30.3) |
| | Guatemala | (30.3) | Nicaragua | (27.9) |
| | El Salvador | (32.4) | Ecuador | (31.7) |
| | Colombia | (34.1) | Paraguay | (34.2) |
| Sobre 35 | Nicaragua | (37.2) | Honduras | (38.5) |
| | Ecuador | (36.8) | Haití | (45.9) |
| | Paraguay | (38.8) | | |
| | Honduras | (44.1) | | |
| | Haití | (48.5) | | |
| <i>Promedio de América Latina</i> | <i>(20.2)</i> | <i>(17.3)</i> | | |

FUENTE: Estimaciones de la CEPAL a base de datos oficiales. Véase también la sección 1 del cuadro 25.

to de la importancia relativa del sector de "industria y servicios básicos", tendencia de destacada importancia si se considera el papel clave que representa este sector.

Se advierte una relación más o menos lógica entre la intensidad de los cambios y el nivel relativo de desarrollo. En las economías de industrialización más reciente, el establecimiento de nuevas ramas industriales impone un ritmo de crecimiento relativo más intenso. Ese es el caso de países como El Salvador, Bolivia y Panamá en que son más o menos acentuados los aumentos en la participación del sector industrial. En cambio, allí donde el proceso de industrialización alcanzó etapas más avanzadas, es moderada la intensidad de los cambios. Los discretos incrementos ocurridos en la importancia relativa del sector industrial en la Argentina, el Brasil y México parecen ajustarse a esta segunda hipótesis.

Sin embargo, hubo economías como las del Ecuador, Nicaragua o Haití en que los cambios ocurridos fueron débiles a pesar del grado más incipiente de industrialización, lo que indicaría que este proceso aún no toma cuerpo. En el mismo sentido se señalan las excepciones a la tendencia general representadas por el Uruguay y Venezuela, en que la participación del sector de industrias y servicios básicos presenta disminuciones moderadas.

Respecto al sector de servicios, el cuadro 11 permite algunas observaciones de interés en cuanto al sentido de los cambios ocurridos. Puede verse que, al contrario del sector de industrias y servicios básicos, el sector servicios presenta, en la mayor parte de los países de la región, una tendencia a mantener o reducir su participación relativa.

En ninguna de las economías de nivel más alto de desarrollo el sector logró aumentar su

✓
Cuadro 11

AMÉRICA LATINA: CAMBIOS EN LA PARTICIPACIÓN RELATIVA DE LOS SECTORES EN LA
GENERACIÓN DEL PRODUCTO ENTRE 1960 Y 1969

(Variación porcentual)

| | <i>Industria y servicios básicos</i> | <i>Servicios</i> | |
|----------------------|--------------------------------------|----------------------------|-----------------|
| Aumento acentuado | Honduras (37.7) | | |
| | Panamá (27.8) | | |
| | Bolivia (26.6) | Nicaragua (17.8) | |
| | El Salvador (21.5) | | |
| | Guatemala (18.0) | | |
| | República Dominicana (16.1) | | |
| Aumento moderado | Paraguay (14.9) | Ecuador (9.8) | |
| | Costa Rica (13.2) | Perú (5.9) | |
| | Haití (12.4) | Colombia (5.7) | |
| | Chile (11.7) | República Dominicana (4.3) | |
| | México (11.0) | El Salvador (3.0) | |
| | Argentina (10.3) | Paraguay (2.5) | |
| | Nicaragua (0.1) | Costa Rica (2.2) | |
| | Perú (9.8) | | |
| | Brasil (7.0) | | |
| | Colombia (5.8) | | |
| | Ecuador (5.8) | | |
| | Mantención | | Haití (0.9) |
| | | | Venezuela (0.8) |
| | | México (0.3) | |
| | | Guatemala (-0.4) | |
| | | Brasil (-0.5) | |
| Disminución moderada | Venezuela (-2.2) | Uruguay (-1.8) | |
| | Uruguay (-2.3) | Bolivia (-6.7) | |
| | | Panamá (-7.0) | |
| | | Argentina (-7.2) | |
| | | Chile (-8.2) | |
| | | Honduras (-8.7) | |
| | | | |

FUENTE: Estimaciones de la CEPAL a base de datos oficiales. Véase también la sección 1 del cuadro 25.

participación. Parece, aunque no se disponga de informaciones respecto a los cambios ocurridos en la composición interna del sector, que su menor crecimiento relativo podría atribuirse a su magnitud absoluta al comienzo del decenio, ya correspondiente a grados más avanzados de industrialización. Solamente en las economías de proceso de industrialización más reciente se presentó una tendencia moderada al crecimiento relativo del sector, también con tasas de incremento bastante más bajas que las observadas en el crecimiento del sector de industria y servicios básicos.

Así, puede concluirse que los cambios ocurridos en las estructuras productivas de las economías latinoamericanas corresponden en general, a las tendencias históricas observadas en otros

países. Tómese en cuenta, sin embargo, que la participación sectorial se determinó con los datos del producto interno bruto, los que podrían estar afectados por cambios en los precios relativos a lo largo del período.

2. La composición del empleo y su evolución en el decenio

Resaltan dos hechos al observar la evolución de la oferta de mano de obra en América Latina. En primer lugar está la aceleración de la tasa de crecimiento de la población en edad de trabajar (entre 15 y 65 años), que se supone alcanzó la cifra de 32% en el último decenio, en relación con el 25% del decenio anterior. Por otra parte, como ya se vio, la transferencia de

mano de obra de las zonas rurales a las urbanas impone a la región una tasa de urbanización que llega al 4.4% al año. Tales hechos muestran la magnitud del problema de incorporación de mano de obra a actividades productivas que enfrentan las economías latinoamericanas.

En el análisis de la estructura del empleo suele considerarse el sentido de los cambios ocurridos en las economías centrales. Allí, en la medida en que se elevaba la productividad media de las actividades agrícolas, decrecía o se volvía

negativa la tasa de incorporación de mano de obra en el sector, liberándose, así, excedentes de población que se incorporaban a las actividades vinculadas a los sectores industrial y terciario.

Quizá resulte de interés analizar los cambios ocurridos en América Latina a la luz de esas tendencias. Para este efecto, el cuadro 25 en su sección 2, más adelante, recoge la información sobre la estructura de ocupación en América Latina para los años 1960 y 1969. Allí puede

Cuadro 12

AMÉRICA LATINA: CAMBIOS EN LA PARTICIPACIÓN RELATIVA DE LA OCUPACIÓN SECTORIAL ENTRE 1960 Y 1969

(Variación porcentual)

| | <i>Agricultura</i> | <i>Industria y servicios básicos</i> | <i>Servicios</i> |
|----------------------|------------------------|--------------------------------------|------------------------|
| Aumento acentuado | | | Nicaragua (33.0) |
| | | | Colombia (27.1) |
| | | Venezuela (14.3) | Rep. Dominicana (24.4) |
| | | | Honduras (23.1) |
| | | | Ecuador (22.0) |
| | | Panamá (15.6) | México (21.9) |
| | | | Perú (21.7) |
| | | | Brasil (21.4) |
| | | | Guatemala (18.6) |
| | | | Bolivia (18.3) |
| Aumento moderado | | México (8.4) | Chile (14.5) |
| | | Paraguay (5.8) | Paraguay (15.7) |
| | | Honduras (5.1) | Costa Rica (15.2) |
| | | Bolivia (5.0) | Uruguay (11.9) |
| | | Perú (4.0) | Argentina (10.7) |
| | | El Salvador (3.8) | Venezuela (10.0) |
| | | Brasil (1.3) | El Salvador (6.4) |
| | | Guatemala (1.3) | Panamá (2.1) |
| Disminución moderada | El Salvador (-3.8) | Rep. Dominicana (-0.7) | |
| | Ecuador (-5.9) | Argentina (-2.9) | |
| | Panamá (-6.0) | Chile (-4.3) | |
| | Costa Rica (-6.1) | Costa Rica (-4.4) | |
| | Guatemala (-4.9) | Nicaragua (-4.4) | |
| | Honduras (-6.3) | Colombia (-6.1) | |
| | Rep. Dominicana (-7.7) | Uruguay (-6.5) | |
| | Bolivia (-7.9) | Ecuador (-6.9) | |
| | Nicaragua (-9.4) | | |
| | Paraguay (-8.9) | | |
| | Brasil (-10.7) | | |
| | Perú (-11.5) | | |
| | Colombia (-11.3) | | |
| | México (-13.1) | | |
| | Disminución acentuada | Uruguay (-16.6) | |
| Chile (-16.4) | | | |
| Argentina (-18.3) | | | |
| Venezuela (-22.2) | | | |

FUENTE: Estimaciones de la CEPAL, a base de datos oficiales. Véase también la sección 2 del cuadro 25.

observarse que el promedio de ocupación agrícola en la región presentó una tendencia moderada hacia el decrecimiento relativo.

Sin embargo, esa disminución no estuvo acompañada de un aumento correspondiente en la participación del empleo industrial, que permaneció estancado en el decenio. Al sector de servicios correspondió la absorción acelerada de mano de obra urbana, lo que elevó su participación de 24.6% en 1960, a 27.4% en 1969.

Al analizar la evolución de cada país, se aprecia que se repiten las tendencias generales. En el cuadro 12, que recoge el sentido de los cambios en la ocupación, se destaca claramente, como primera tendencia, la pérdida de importancia del empleo agrícola en el empleo total, particularmente intensa en Uruguay, Chile, Argentina y Venezuela. En esos países, el hecho refleja, a la vez, los aumentos de productividad logrados en el sector y la pequeña importancia inicial del empleo agrícola.

En todas las demás economías, en que el empleo agrícola sobrepasa 40% del empleo total, los cambios ocurridos fueron bastante menores. De hecho, parece haber una tendencia a que los movimientos del empleo agrícola se presenten más débiles en la medida en que no se haya logrado un nivel más alto de desarrollo relativo, lo que refleja una mayor incapacidad para transferir hacia sectores urbanos la mano de obra redundante en la agricultura. Ese parece ser el caso de países como El Salvador, Ecuador, Panamá y Costa Rica.

Sin embargo, no hay que olvidar la significación que tienen los decrecimientos de la ocupación agrícola. En raros casos en América Latina esa disminución relativa implica la disminución absoluta del empleo en el sector. Generalmente se presenta tan solo una caída de la tasa de absorción. En este sentido es importante destacar el elevado contingente de mano de obra que todavía sigue vinculado al empleo agrícola, estimado en cerca de 35 millones de personas para el conjunto latinoamericano.

Respecto a la ocupación en el sector de industria y servicios básicos, los datos no indican una tendencia definida. Las únicas economías que presentaron aumentos acentuados de la importancia del empleo en el sector fueron Venezuela y Panamá, quedando todos los demás países con tasas de absorción relativamente bajas o negativas. En este sentido no se observa una relación precisa entre los cambios de ocupación en el sector y el grado de avance en el proceso de industrialización.

Solamente el estudio más detenido de la estructura interna del empleo en el sector y de la

evolución de su composición en términos de ocupación en distintos niveles de productividad permitiría comprender la insuficiencia del sector en la generación de oportunidades de empleo.

Respecto al sector de servicios, las tendencias observadas anteriormente proveen una base para analizar los cambios ocurridos en el decenio. El decrecimiento de la importancia del empleo agrícola, frente a la baja absorción en el sector de industria y servicios básicos, son hechos que apuntan hacia un aumento desproporcionado de la ocupación en los servicios. En el cuadro 13 se examina esa tendencia, relacionando el aumento en la ocupación del sector de servicios con la disminución de la participación del empleo agrícola. Allí puede observarse que numerosos países acusaron, además de la pérdida de importancia de la ocupación agrícola, una disminución en la proporción del empleo en el sector de industria y servicios básicos. En estos casos el sector de servicios absorbió la mano de

Cuadro 13

AMÉRICA LATINA: CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA DE OCUPACIÓN ENTRE 1960 Y 1969

(Porcentajes)

| <i>País</i> | <i>Diferencia de la participación de la mano de obra agrícola en la ocupación total entre 1960 y 1969</i> | <i>Absorción, por el sector servicios, de la disminución de la participación de la mano de obra agrícola en la ocupación total^a</i> |
|-----------------------|---|--|
| Uruguay | -3.3 | 167 |
| Ecuador | -3.3 | 145 |
| Chile | -4.4 | 132 |
| Argentina | -3.5 | 131 |
| Costa Rica | -3.2 | 128 |
| Colombia | -5.9 | 125 |
| Nicaragua | -5.8 | 114 |
| República Dominicana | -5.0 | 102 |
| Brasil | -5.6 | 95 |
| Guatemala | -3.3 | 94 |
| Honduras | -4.5 | 87 |
| Perú | -6.0 | 83 |
| Bolivia | -4.7 | 79 |
| Paraguay | -5.0 | 78 |
| México | -7.1 | 75 |
| El Salvador | -2.2 | 68 |
| Venezuela | -7.6 | 55 |
| Panamá | -3.1 | 26 |
| <i>América Latina</i> | <i>-5.0</i> | <i>98</i> |

FUENTE: Estimaciones de la CEPAL a base de datos oficiales. Véase también la sección 2 del cuadro 25.
^a Índice calculado relacionando el aumento de la participación de los servicios con la disminución de la participación en la agricultura y multiplicando por 100.

obra correspondiente a ambos decrecimientos, y registró aumentos en la ocupación superiores a 100%. Así ocurrió en Uruguay, Argentina, Chile, Costa Rica, Ecuador, Colombia, Nicaragua y la República Dominicana.

Sin embargo, aún en las economías donde no ha bajado el peso relativo del empleo industrial se observa la tendencia a que el sector de servicios siga absorbiendo la casi totalidad de mano de obra liberada por la pérdida de participación del empleo agrícola; sólo se exceptúan los casos de Panamá y Venezuela.

Parece evidente que en América Latina no se cumplen los supuestos del esquema "clásico" de transformación. Al parecer, sólo en sus etapas iniciales el proceso de industrialización ha desempeñado la función de aumentar acentuadamente su participación en el empleo total. Cumplidas esas etapas, tiende a agotarse su capacidad de crear ocupación a tasas suficientemente altas, imponiéndose, en consecuencia, la absorción acelerada de mano de obra en el sector de servicios. Allí se genera una variedad de actividades marginales en que auténticamente se "deposita" mano de obra, empleada a bajísimos niveles de productividad.

3. Productividad sectorial

a) Estructura productiva y estructura de la ocupación

Expuestas las principales tendencias de la evolución de las estructuras productivas y de ocupación en América Latina, resulta de interés considerar ambos tipos de cambio en una visión conjunta.

Aquí, la comparación con otros tipos de experiencia histórica es de destacada importancia. Si se toman, por ejemplo, economías desarrolladas de distinto curso y estructura como las del Japón y de los Estados Unidos y se observa la dirección que ahí presentaron los cambios estructurales respecto a la composición del producto y de la población ocupada, se aprecia que esos movimientos han tendido a la armonización de ambas estructuras. Allí donde existía ya gran homogeneidad entre ambas estructuras, como en los Estados Unidos en 1953, los cambios ocurridos en el decenio siguiente apuntaron hacia una armonía todavía mayor. Por otra parte, en la economía japonesa, de menor nivel relativo de desarrollo y con cambios más intensos, la estructura de ocupación evolucionó en la misma dirección que la estructura productiva, de forma que al final del decenio la homogeneidad era mucho mayor. (Véase el gráfico II.)

Lo contrario parece haber sucedido en la evolución de las economías de América Latina en el último decenio. El proceso de asimilación y difusión del progreso técnico ha tendido a acentuar los desequilibrios, produciendo una discordancia cada vez mayor entre la evolución de la estructura productiva y la del empleo. Algunos casos típicos comprueban esta tendencia.

En la Argentina y Chile se observa que la estructura productiva acusó cambios acentuados, no seguidos por movimientos similares en la ocupación, donde los cambios fueron moderados. En consecuencia se amplió la incongruencia ya existente entre las dos estructuras.

Por otra parte, en economías como las del Brasil y México la estructura de la ocupación presentó cambios acentuados, en tanto que la estructura del producto se mantenía sin mayores alteraciones. Nuevamente aquí se acentúa la desarmónica inicial.

En las economías de industrialización más reciente, a ejemplo de Bolivia, donde, en consecuencia, ocurrieron los movimientos más bruscos en la estructura productiva, los cambios en la ocupación no acompañaron el proceso y frecuentemente se movieron en dirección opuesta con el resultado de que también se acentuaron las discordancias.

Sólo en las economías de menor nivel relativo de desarrollo en la región, allí donde el proceso de modernización es poco dinámico, se mantuvieron sin agravarse las disparidades iniciales entre la estructura de ocupación y la del producto.

La evolución divergente de las estructuras productivas y las de la ocupación en las economías latinoamericanas acentuó las disparidades entre los niveles de productividad de los distintos sectores económicos.

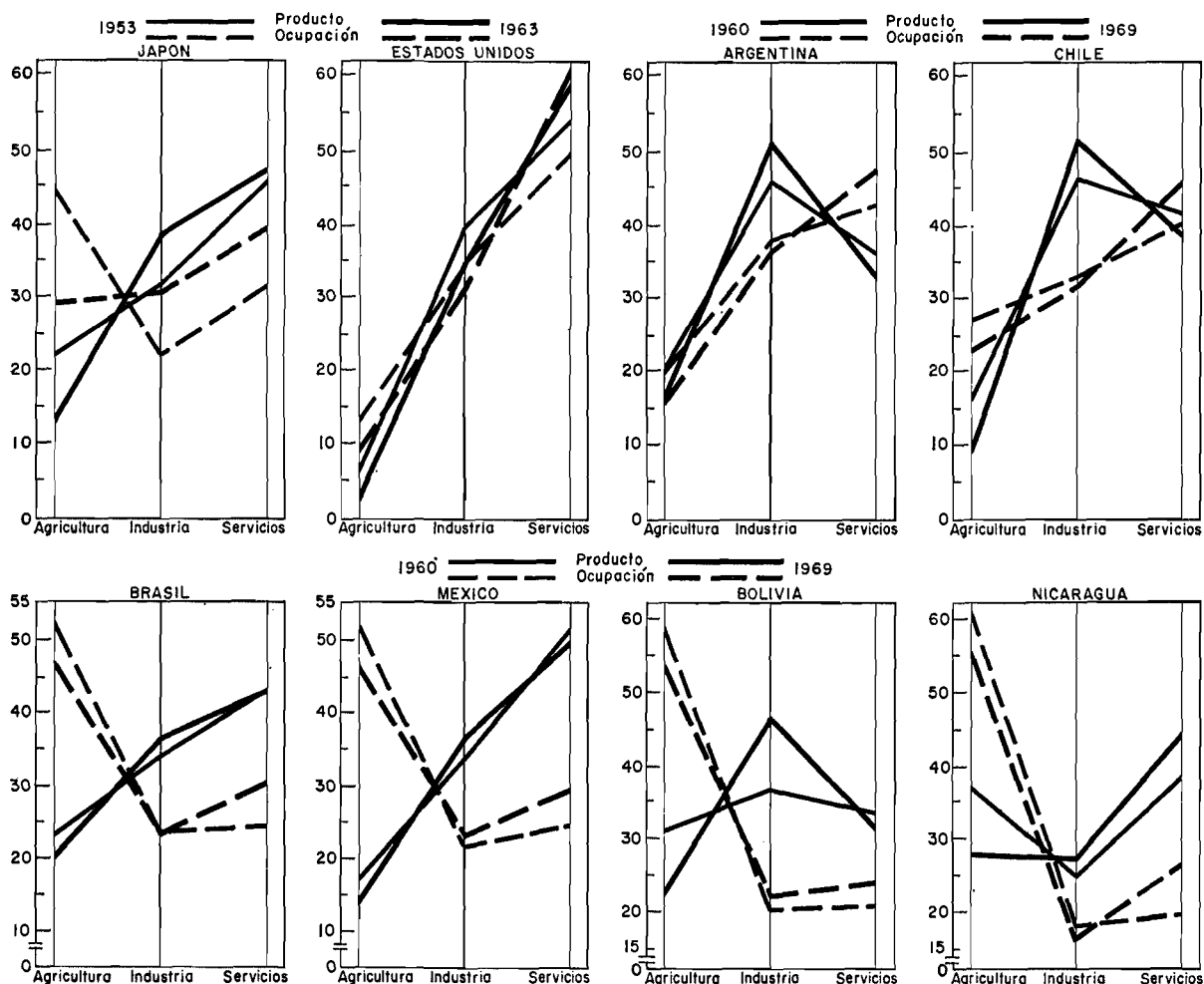
Cabe tener en cuenta las insalvables dificultades para hacer el análisis con una desagregación mayor, como convendría para el estudio más cabal de las disparidades existentes entre los niveles de productividad de las distintas actividades económicas.

b) La tendencia a una mayor heterogeneidad estructural

Si se toma el año de 1950 como base de comparación (véase el cuadro 25, sección 4), se aprecia la tendencia al continuo deterioro de la productividad agrícola con respecto al promedio global, con las solas excepciones de la Argentina, Uruguay, Colombia y Venezuela. La tasa de incremento de la productividad en el sector ha sido inferior al crecimiento del nivel medio de productividad, lo que es una clara indica-

Gráfico II
ESTRUCTURA DE PRODUCTO Y OCUPACIÓN

ESCALA NATURAL



ción de la distribución desigual del progreso técnico.

En la industria y los servicios básicos, la tendencia general observada apuntó hacia el aumento relativo de su productividad. Donde es más reciente el proceso de industrialización, los aumentos son más acentuados (Honduras, Nicaragua, República Dominicana, Panamá y Ecuador), manteniéndose un ritmo más moderado en los países de más alto nivel de desarrollo relativo.

El mejoramiento de la productividad del sector parece haber obedecido tanto a su mayor capacidad para absorber los adelantos tecnológicos como al cambio interno en su composición con la pérdida de participación de las ac-

tividades artesanales frente a la manufactura fabril.

En gran medida como consecuencia de las tendencias anteriores, las actividades reunidas en el sector de servicios acusaron una tendencia acentuada a la disminución de su nivel relativo de productividad. Los únicos casos en que esa tendencia se presentó más moderada fueron los de Argentina, Uruguay, Costa Rica, Bolivia, El Salvador, Ecuador y Paraguay. (Véase nuevamente el cuadro 25.)

Como consecuencia de esos resultados, en el decenio se agravaron los desequilibrios sectoriales. Para 1968, pueden darse algunos ejemplos de esos desequilibrios:

| | <i>Promedio nacional</i> | <i>Sector de más baja productividad</i> | <i>Sector de más alta productividad</i> |
|----------------|--------------------------|---|---|
| Argentina | 100 | 70.7 (serv) | 138.8 (ind) |
| México | 100 | 27.1 (agric) | 172.9 (serv) |
| Venezuela | 100 | 29.3 (agric) | 170.2 (ind) |
| Guatemala | 100 | 42.2 (agric) | 261.6 (serv) |
| América Latina | 100 | 41.0 (agric) | 159.7 (ind) |

Sin embargo, esos desniveles de productividad sectorial no son más que una estimación burda de fenómenos de mayor magnitud y de carácter intrasectorial.

Las estructuras económicas de los países de América Latina se vienen caracterizando por diferencias cada vez más grandes de productividad en las distintas actividades económicas, incluidas grandes disparidades intrasectoriales, que son resultado de discrepancias sustanciales en las formas de organización, en los niveles de la tecnología asimilada y en las relaciones sociales predominantes.¹³

En estudios anteriores¹⁴ se puso de manifiesto que se han venido ahondando y acentuando las diferencias entre las que pueden considerarse actividades modernas, con niveles de productividad semejantes al promedio de las economías industrializadas, y actividades primitivas, con rudimentarias formas de organización e instrumental productivos.

Así, mientras el proceso de desarrollo promovió mayor armonía entre las estructuras del producto y el empleo en los países desarrollados, en América Latina ese proceso viene implicando el crecimiento y agudización de las disparidades iniciales y, por lo tanto, de la heterogeneidad del sistema global.

4. Composición del sector manufacturero

Otro cambio que se repite en los procesos de desarrollo es el que tiene lugar en las ponderaciones relativas de los subsectores industriales. En general, como bien se sabe, tiende a declinar la importancia de las llamadas industrias "tradicionales" (o de bienes no duraderos de consumo), en tanto ganan representación las

¹³ Véase CEPAL, "Los problemas de la ocupación y las tendencias de la productividad", *Estudio Económico de América Latina, 1964*, publicación de las Naciones Unidas, N° de venta 66.II.C.1.

¹⁴ Véase CEPAL, "Aspectos básicos de la estrategia del desarrollo en América Latina", en el *Estudio Económico de América Latina, 1969* (E/CN.12/851).

agrupaciones correspondientes a las industrias intermediarias y, en especial las metal-mecánicas, que engloban a las productoras de bienes de capital y a las de bienes de consumo duraderos.

Por estas razones parece útil examinar la estructura industrial latinoamericana así como su evolución en el decenio para conocer las transformaciones que haya experimentado.

La sección 5 del cuadro 25 contiene la información básica para el período 1955 a 1968. La primera tendencia que se observa es la disminución de la importancia de las industrias tradicionales en la composición del producto. Sin embargo, tal cambio solamente fue de intensidad apreciable en Brasil, Argentina, México, Perú, Bolivia, Ecuador y República Dominicana, y carecen de dinamismo en los demás países.

La segunda tendencia que importa destacar es el crecimiento más o menos acentuado de la participación de las industrias metal-mecánicas, con la sola excepción del Uruguay, en que se redujo la importancia del sector. Sin embargo, sigue siendo escasa la importancia de la producción regional de maquinaria y equipos, y solamente alcanza proporciones destacadas en Brasil, Argentina y México, con 27.2%, 36.2% y 31.3%, respectivamente de la producción industrial total.¹⁵

En cuanto a la evolución de las industrias intermedias, productoras de insumos generalizados, los cambios ocurridos en el período fueron de poca monta, y tuvieron alguna importancia sólo en Bolivia y la República Dominicana.

Desde otro ángulo, se presenta la información del cuadro 14, en que se distinguen tres niveles de participación de las industrias tradicionales en la composición del producto industrial, reflejando estructuras más o menos diferenciadas en cuanto al nivel de desarrollo relativo. Los países de mayor peso relativo en el producto industrial de la región, como el Brasil, la Argentina y México, lograron fortalecer considerablemente las ramas más dinámicas de sus sectores industriales, disminuyendo la participación de las industrias tradicionales a no más de 40% en 1968. Compárense esas cifras con la del Japón, que en 1965 tenía una participación de industrias tradicionales del orden de 34.1% y con la de los Estados Unidos que fue de 31.4% en 1966.

Por otra parte, en una situación intermedia, que refleja un grado de industrialización más incipiente, permanecieron Venezuela, Uruguay, Perú y Colombia, logrando evolucionar a ese nivel el Ecuador.

¹⁵ Las industrias metal-mecánicas representaban 34.1% del sector industrial en el Japón en 1965 y 39.7% en los Estados Unidos en 1966.

Cuadro 14

AMÉRICA LATINA: PARTICIPACIÓN DE LAS INDUSTRIAS TRADICIONALES EN EL TOTAL DEL SECTOR
(Porcentajes)

| | 1955 | 1968 |
|-----------------|-----------------------------|-----------------------------|
| Alrededor de 40 | | Argentina (39.8) |
| | | Brasil (41.9) |
| | | México (41.2) |
| Entre 40 y 70 | Argentina (52.2) | Chile (47.5) |
| | Brasil (52.2) | Venezuela (48.0) |
| | México (52.9) | Perú (57.3) |
| | Venezuela (52.6) | Uruguay (61.3) |
| | Chile ^a (57.1) | Colombia (63.2) |
| | Uruguay (62.3) | Ecuador (65.5) |
| | Perú (66.7) | |
| | Colombia (69.3) | |
| Superior a 70 | Ecuador (75.8) | Bolivia (71.4) |
| | Panamá (78.4) | Panamá (73.7) |
| | Bolivia (82.5) | República Dominicana (85.7) |
| | Guatemala (94.2) | Guatemala (91.9) |
| | República Dominicana (94.6) | |

FUENTE: Estimaciones de la CEPAL a base de datos oficiales. Véase también la sección 5 del cuadro 25.

^a Se refiere a 1960.

Finalmente, en el tipo de estructura que caracteriza a los más bajos niveles de industrialización de la región quedaron Bolivia, Panamá, la República Dominicana y Guatemala, con participación del sector tradicional que todavía sobrepasan 70%.

5. La evolución del gobierno general

La sección 6 del cuadro 25 recoge la información sobre los cambios ocurridos en la evolución del gobierno general en América Latina. Aunque hay varios aspectos que atañen al tema, los datos disponibles permiten considerar de modo uniforme, y para el conjunto de países latinoamericanos, solamente la importancia de los gastos totales del gobierno general, la estructura de sus ingresos y gastos y su capacidad para financiar la inversión pública.

Puede observarse, en primer lugar, la tendencia notoria al incremento de los gastos del gobierno en relación con el producto interno bruto. De los países observados, solamente en la República Dominicana, El Salvador y Venezuela se produjo una moderada reducción de la cuota del gobierno general.

Los cambios de mayor importancia, como se desprende del cuadro 15, ocurrieron en Paraguay, Colombia, Argentina y Honduras, donde se registró un fuerte incremento de la inversión del gobierno, con una elevación proporcionalmente menor de los gastos corrientes. La misma

tendencia, aunque más moderada, se observó en los restantes países de la región.

Tomando los datos referentes al final del decenio, los países pueden agruparse en tres tipos

Cuadro 15

AMÉRICA LATINA: EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE LOS GASTOS TOTALES DEL GOBIERNO EN EL PRODUCTO INTERNO BRUTO, 1959-1960 y 1968-1969^a
(Porcentajes)

| | País | |
|----------------------|-----------------|--------|
| Aumento acentuado | Paraguay | (66.0) |
| | Colombia | (41.3) |
| | Argentina | (33.0) |
| | Honduras | (26.9) |
| Aumento moderado | Nicaragua | (16.8) |
| | Panamá | (16.5) |
| | Chile | (15.7) |
| | Costa Rica | (15.6) |
| | México | (15.3) |
| | Uruguay | (11.2) |
| | Bolivia | (10.8) |
| | Brasil | (8.4) |
| | Perú | (7.9) |
| Guatemala | (3.4) | |
| Ecuador | (2.7) | |
| Disminución moderada | Rep. Dominicana | (-8.3) |
| | El Salvador | (-5.9) |
| | Venezuela | (-4.3) |

FUENTE: Estimación de la CEPAL a base de datos oficiales. Véase también la sección 6 del cuadro 25.

^a Se mantienen los mismos períodos del cuadro 25.

según el nivel de participación de los gastos totales en el producto interno bruto. Con niveles que sobrepasan el 25% se encuentran Argentina, Brasil, Chile y Uruguay. En un grupo intermedio, en que el peso de los gastos totales varía entre el 15 y el 25 % está la mayor parte de ellos a saber, Bolivia, Costa Rica, Ecuador Perú, Venezuela, Honduras, Nicaragua, Panamá, Paraguay, República Dominicana y México. Finalmente, en el grupo con una importancia menor de los gastos del gobierno, que no alcanza al 15%, están Colombia, El Salvador y Guatemala.

Considerada ahora la estructura de los gastos corrientes del gobierno, resalta la tendencia generalizada al decrecimiento de la proporción de gastos de consumo o de operación, subiendo en consecuencia la cuota de gastos de transferencia, normalmente relacionados con distintas formas de gastos sociales. Esa tendencia, particularmente acentuada en el caso del Brasil y Honduras, no se dio en Bolivia ni el Uruguay, que muestran un incremento apreciable en la participación por concepto de gastos de consumo.

En cuanto a los niveles de gastos de operación, cabe señalar que sólo cinco de los países observados (Brasil, Chile, México, Perú y Uruguay) tuvieron participaciones inferiores al 70% del total de gastos corrientes.

En lo que toca a la composición de los ingresos del gobierno general obsérvase en la sección 6 del cuadro 25 que no ha habido cambios considerables en la proporción de los ingresos no tributarios. La sola excepción sería el Ecuador, donde se registró un aumento considerable de la importancia de los ingresos no tributarios, que alcanzaron, en promedio, a 34.7% de los ingresos generales en 1966-1967.

En cuanto a la composición de los ingresos tributarios, la tendencia general apuntó hacia el decrecimiento de la participación de los impuestos indirectos, resaltando los cambios apreciables ocurridos en El Salvador, Panamá, República Dominicana y Venezuela. Estuvieron al margen de esa tendencia, Argentina, Brasil, Bolivia, Guatemala, Paraguay, Perú y Uruguay, donde los impuestos indirectos ganaron mayor importancia en el decenio, aunque los cambios fueron moderados. (Véase nuevamente la sección 6 del cuadro 25.)

Desde otra perspectiva, pueden distinguirse niveles de participación de los impuestos directos en la estructura tributaria y, según ellos, agrupar a los países observados (véase el cuadro 16). Solamente en Paraguay, Argentina, Brasil, Honduras y Guatemala los impuestos directos representan menos del 30% de la carga tribu-

ria. Sin embargo, las conclusiones que de ahí podrían derivarse, al analizar las estructuras tributarias en América Latina, deberían estar informadas por un conocimiento más cabal de la estructura de los impuestos indirectos, pues los resultados de la acción tributaria dependen, en alto grado, de la naturaleza e incidencia de la imposición indirecta.¹⁶

Finalmente, el cuadro 25 (sección 6) provee información acerca de la relación entre el ahorro del gobierno general y la inversión pública. Se observan variaciones muy acentuadas en todo el decenio, sobre todo en Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador y Paraguay, que responden a problemas de distinto orden, sin que sea posible intentar una explicación general. Sin embargo, téngase presente que aquí desempeñan papel importante las distintas formas de endeudamiento interno y externo del gobierno general.

Es posible también presentar los niveles de participación del ahorro del gobierno general en la inversión pública a la luz de los datos para el final del decenio. Sólo Ecuador, Colombia, Venezuela y El Salvador presentan niveles de participación que sobrepasan al 80%, quedando en niveles intermedios la mayoría de los países ob-

¹⁶ Véase CEPAL "Algunos cambios recientes en el financiamiento tributario" en *Estudio Económico de América Latina 1967*, publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.69.II.G.1.

Cuadro 16

AMÉRICA LATINA: PARTICIPACIÓN DE LOS IMPUESTOS DIRECTOS EN LA TRIBUTACIÓN TOTAL, EN LOS AÑOS QUE SE INDICAN
(Promedios en porcentajes)

| Nivel | Años | País | |
|---------------|-----------|-----------------|--------|
| Superior a 40 | 1967-1968 | Venezuela | (67.6) |
| | 1967-1968 | Chile | (53.1) |
| | 1967-1968 | Panamá | (51.6) |
| | 1966-1967 | Uruguay | (48.1) |
| | 1966-1967 | Ecuador | (42.6) |
| | 1967-1968 | México | (42.0) |
| Entre 30 y 40 | 1967-1968 | Colombia | (41.6) |
| | 1967-1968 | Costa Rica | (36.3) |
| | 1968-1969 | Bolivia | (35.6) |
| | 1966-1967 | Perú | (34.6) |
| | 1967-1968 | Rep. Dominicana | (32.4) |
| | 1967-1968 | El Salvador | (30.6) |
| Inferior a 30 | 1968-1969 | Nicaragua | (30.4) |
| | 1968-1969 | Paraguay | (27.2) |
| | 1968-1969 | Argentina | (26.3) |
| | | Brasil | (25.4) |
| | 1966-1967 | Honduras | (23.4) |
| | Guatemala | (22.5) | |

FUENTE: Estimación de la CEPAL a base de datos oficiales. Véase también la sección 6 del cuadro 25.

Cuadro 17

AMÉRICA LATINA: RELACIÓN ENTRE EL
AHORRO DEL GOBIERNO GENERAL Y LA
INVERSIÓN PÚBLICA
(Porcentajes)

| Nivel | Años | País | |
|---------------|-----------|-----------------|---------|
| Superior a 80 | 1966-1967 | Ecuador | (123.8) |
| | 1967-1968 | Colombia | (97.3) |
| | 1967-1968 | Venezuela | (85.1) |
| | 1967-1968 | El Salvador | (82.1) |
| Entre 50 y 80 | 1967-1968 | Panamá | (75.9) |
| | 1968-1969 | Argentina | (69.3) |
| | 1967-1968 | México | (62.2) |
| | 1967-1968 | Rep. Dominicana | (61.9) |
| | 1968-1969 | Nicaragua | (58.8) |
| | 1966-1967 | Uruguay | (57.1) |
| | 1966-1967 | Chile | (54.6) |
| Inferior a 50 | 1966-1967 | Guatemala | (50.7) |
| | 1966-1967 | Honduras | (37.5) |
| | 1967-1968 | Costa Rica | (34.6) |
| | 1967-1968 | Brasil | (32.5) |
| | 1968-1969 | Paraguay | (31.5) |
| | 1966-1967 | Perú | (16.5) |
| | 1968-1969 | Bolivia | (7.1) |

FUENTE: Estimación de la CEPAL a base de datos oficiales. Véase también la sección 6 del cuadro 25.

servados, con participaciones que varían del 50 al 80%. (Véase el cuadro 17.) Con una cuota del ahorro que no llega a representar 50% de la inversión pública están Honduras, Costa Rica, Brasil, Paraguay, Perú y Bolivia.

6. La evolución del coeficiente de inversión

La evolución de la relación entre el crecimiento del producto y la inversión tiene destacada importancia en la evaluación del desarrollo de las economías latinoamericanas.

América Latina, en promedio, presentó un coeficiente de inversión bruta del orden de 19.6% en 1969, lo que parece ser un esfuerzo de formación de capital no despreciable en comparación con las tasas históricas de inversión de economías más desarrolladas.¹⁷ Este coeficiente se está registrando con un ritmo de crecimiento del producto de alrededor del 6% en los últimos tres años.

La mayor parte de los países de la región logró aumentar su esfuerzo de formación de ca-

¹⁷ Los Estados Unidos, en el período 1909-1928 tenían un coeficiente de inversión de 20.4% y en el período 1946-1955 de 18.2%. El Reino Unido en 1900-1914 representaba un coeficiente de 14.0% y en el período 1950-1958 de 16.2%. *Modern Economic Growth*, Simon Kuznets, Yale University Press, 1966, pág. 236.

pital, destacándose los casos de Panamá y el Paraguay, en que el aumento de la tasa de inversión alcanzó a 8.8% y 12.1%, del producto, respectivamente. (Véase el cuadro 18.) Sin embargo, el coeficiente de inversión en Venezuela, Colombia y el Perú acusó decrecimientos del orden de -9.0%, -7.2% y -5.9%, respectivamente, lo que parece indicar que ese coeficiente, que estaba muy por encima del promedio latinoamericano en 1955, estaba coyunturalmente elevado en ese año.¹⁸ Los demás países de la región presentaron cambios menores presumiblemente por alzas o disminuciones circunstanciales en los años elegidos. Para el conjunto latinoamericano, la tasa de inversión no registra cambios muy acentuados en el período.

Las disparidades en las tasas de inversión no son muy grandes por sobre el promedio latinoamericano. En un intervalo de 18% a 21%, se encontraba, en 1969, la mayor parte de los países, con las solas excepciones de Panamá y el Paraguay, que presentan tasas de inversión del orden del 23.7% del producto. (Véase el cuadro 19.) Sin embargo, son más acentuadas las diferencias en las economías que quedan por debajo del promedio latinoamericano, pudiéndose distinguir dos grupos de países que guardan relación con el nivel de desarrollo relativo logrado.

Entre el 15% y el 18% están países como Chile, Uruguay, Perú y Colombia; por debajo del

¹⁸ En Venezuela influyen principalmente las variaciones de las inversiones en petróleo.

Cuadro 18

AMÉRICA LATINA: CAMBIOS DEL COEFICIENTE
DE INVERSIÓN ENTRE 1955 Y 1969
(Porcentajes del producto interno bruto)

| | |
|----------------------|-------|
| Paraguay | +12.1 |
| Panamá | + 8.8 |
| El Salvador | + 4.4 |
| Honduras | + 4.2 |
| Argentina | + 3.1 |
| Brasil | + 2.2 |
| México | + 1.5 |
| Bolivia | + 1.2 |
| Costa Rica | + 0.9 |
| Chile | + 0.5 |
| Guatemala | + 0.2 |
| Venezuela | - 9.0 |
| Colombia | - 7.2 |
| Perú | - 5.9 |
| Uruguay | - 4.0 |
| Haití | - 3.0 |
| República Dominicana | - 2.9 |
| Ecuador | - 2.2 |
| Nicaragua | - 0.6 |

FUENTE: Estimaciones de la CEPAL a base de estadísticas oficiales. Véase también la sección 7 del cuadro 25.

15%, lo que traduce una capacidad incipiente de formación de capital, se encuentran El Salvador, Guatemala, Ecuador y el caso especial de Haití, en que la tasa de inversión alcanza su más bajo nivel en la región: apenas 5% del producto interno bruto.

7. *El ahorro interno y el financiamiento neto externo*

El financiamiento neto de la inversión entre los años 1960 y 1969 se mantuvo prácticamente inalterado para el conjunto de la región, y la participación de los recursos netos externos aumentó sólo en 0.4 puntos. Aunque no se puede distinguir una tendencia general, los datos del cuadro 20 muestran cambios acentuados en algunas economías. Así, en Haití, Panamá, Chile, el Uruguay y la Argentina cambió considerablemente la composición de los recursos para inversión durante el decenio, fortaleciéndose las fuentes internas de ahorro. En cambio, aumentó acentuadamente la contribución externa en Nicaragua, Ecuador y Honduras. Sin embargo, los cambios más destacados corresponden a la República Dominicana y Venezuela. Estos países tenían al principio del decenio un ahorro inter-

Cuadro 19

AMÉRICA LATINA: COEFICIENTES DE INVERSIÓN, 1969

(Porcentajes del producto interno bruto)

| Nivel | País | |
|---|-----------------|--------|
| Sobre el promedio latinoamericano | Panamá | (23.7) |
| | Paraguay | (23.7) |
| En torno al promedio latinoamericano (19.6) | Argentina | (20.9) |
| | México | (20.7) |
| | Honduras | (20.7) |
| | Venezuela | (20.3) |
| | Costa Rica | (20.3) |
| | Brasil | (19.6) |
| | Bolivia | (19.1) |
| | Nicaragua | (18.8) |
| | Rep. Dominicana | (18.8) |
| | Colombia | (18.6) |
| Perú | (18.4) | |
| Debajo del promedio latinoamericano | Chile | (17.1) |
| | Uruguay | (15.6) |
| | Ecuador | (14.7) |
| | El Salvador | (14.1) |
| | Guatemala | (12.5) |
| | Haití | (5.0) |

FUENTE: Estimación de la CEPAL a base de estadísticas oficiales. Véase también la sección 7 del cuadro 25.

Cuadro 20

AMÉRICA LATINA: PARTICIPACIÓN DEL FINANCIAMIENTO NETO EXTERNO EN LA INVERSIÓN TOTAL

(Porcentajes)

| | Promedio 1960-1962 | Promedio 1967-1969 |
|-----------------------|--------------------|--------------------|
| Haití | 50.6 | 9.5 |
| Bolivia | 38.6 | 30.0 |
| Panamá | 34.4 | 10.2 |
| Chile | 29.2 | 9.0 |
| Guatemala | 21.5 | 22.8 |
| Nicaragua | 17.0 | 41.2 |
| Uruguay | 16.5 | - 1.4 |
| Costa Rica | 16.2 | 24.2 |
| Paraguay | 13.6 | 17.3 |
| Colombia | 11.6 | 12.1 |
| El Salvador | 10.3 | 15.6 |
| Brasil | 9.7 | 5.5 |
| Ecuador | 9.7 | 25.5 |
| Argentina | 9.0 | 0.1 |
| México | 6.8 | 8.2 |
| Perú | 1.4 | 6.7 |
| Honduras | 0.5 | 26.6 |
| República Dominicana | -21.0 | 43.4 |
| Venezuela | -41.7 | 10.5 |
| <i>América Latina</i> | <i>7.1</i> | <i>7.5</i> |

FUENTE: Estimación de la CEPAL a base de estadísticas oficiales. Véase también la sección 8 del cuadro 25.

no superior a sus inversiones y modificaron esta posición para utilizar recursos externos netos que significaron el 43.4% y 10.5%, respectivamente, de sus inversiones en 1967-69.

El promedio para la región, la participación neta externa fue del orden de 7.5% en 1967-1969 lo que no parece una cifra elevada para el conjunto de la región.

Sin embargo, es importante distinguir niveles de participación neta externa en las economías latinoamericanas. En el cuadro 21 se presentan tres tipos de estructura de ahorro, pudiendo observarse una tendencia general a que los países de más alto nivel de desarrollo relativo presenten una estructura de ahorro menos dependiente del componente externo. Así, en México, el Brasil y la Argentina la cuota externa no alcanza al 10% del ahorro total. En cambio, los países de industrialización más incipiente, como República Dominicana, Nicaragua, Honduras y Ecuador no logran financiar internamente más del 75% de su formación de capital, lo que refleja la alta proporción de la parte extranjera en la inversión fija, índice de dependencia que todavía se ha de acrecentar por el alto

Cuadro 21
AMÉRICA LATINA: PARTICIPACIÓN DEL
FINANCIAMIENTO NETO EXTERNO EN LA
INVERSIÓN TOTAL 1967-1969
(Porcentajes)

| <i>Nivel</i> | <i>País</i> | |
|---------------|----------------------|--------|
| Sobre 20 | República Dominicana | (43.4) |
| | Nicaragua | (41.2) |
| | Bolivia | (30.0) |
| | Honduras | (26.6) |
| | Ecuador | (25.5) |
| | Costa Rica | (24.2) |
| | Guatemala | (22.8) |
| Entre 10 y 20 | Paraguay | (17.3) |
| | El Salvador | (15.6) |
| | Colombia | (12.1) |
| | Venezuela | (10.5) |
| | Panamá | (10.2) |
| Menos de 10 | Haití | (9.5) |
| | Chile | (9.0) |
| | México | (8.2) |
| | Perú | (6.7) |
| | Brasil | (5.5) |
| | Argentina | (0.1) |
| | Uruguay | (-1.4) |

FUENTE: Estimación de la CEPAL a base de estadísticas oficiales. Véase también la sección 8 del cuadro 25.

componente importado. En una situación intermedia, en que el financiamiento externo representa entre el 10% y 20% de las inversiones, se encuentran Colombia, Venezuela y Panamá.

8. Composición de las inversiones

Además del esfuerzo de inversión, es importante considerar la composición del capital que se está formando. Entre otros aspectos, se sabe que las inversiones ligadas a la construcción tienen una menor relación producto-capital y están vinculadas de preferencia a la infraestructura, al avance de la urbanización y de la vivienda. En cambio, las inversiones en máquinas y equipos están más directamente vinculadas a la producción.

El promedio latinoamericano no presentó variaciones sustanciales en la composición de las inversiones en el decenio de 1960. (Véase la sección 9 del cuadro 25.) Sólo se registra un decrecimiento de 1.9% en la importancia del sector de construcción. Sin embargo, en la evolución de los países se produjeron cambios acentuados, sobre todo en las economías de menor nivel relativo de desarrollo. Así, en Nicaragua, Panamá, Guatemala y Uruguay disminuyó apreciablemente la participación de la construcción

en la inversión fija, y el sector de máquinas y equipos alcanzó una importancia del orden del 60%. En cambio, Colombia, Haití y el Ecuador, países en que el sector de construcción representaba, al comenzar el decenio, cerca de 50% de la inversión fija, se elevó todavía más esa participación en el período, alcanzando alrededor de 70% en 1969. En los demás países, los cambios ocurridos no alteraron mucho la composición inicial, que varía desde una participación de 80% de máquinas y equipos, en el Brasil, hasta de 30% en el Ecuador.

Si se consideran ahora los niveles de participación del sector de máquinas y equipos en el total de la inversión fija, podría suponerse que a más altos niveles de desarrollo relativo deba corresponder una mayor participación de ese concepto en la formación de capital. Sin embargo, los datos disponibles no corroboran esa hipótesis en todos los países. Nicaragua, el Paraguay y Guatemala, por ejemplo, presentan, en 1969, participaciones de la inversión en máquinas y equipos por sobre el 60%, en tanto que México y la Argentina anotan, por el mismo concepto, participaciones de 46% y 55%, respectivamente. En este sentido, para una evaluación concreta de la composición de las inversiones en América Latina habría que completar los datos con un análisis más detenido de la composición del sector de máquinas y equipos en cada economía de la región.

9. Participación de los sectores público y privado en la inversión

La importancia de la participación del sector público en el esfuerzo de formación de capital se relaciona con dos órdenes de consideraciones. En primer lugar se destaca el carácter autónomo de las inversiones del sector público como componente de la demanda global, lo que le permite actuar como un factor de compensación siempre que se debilite el ritmo de formación de capital del sector privado. Ejemplo de este tipo de actuación se aprecia en el período 1960-1963 en Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Uruguay, en que el sector público logró mantener su tasa de inversión a pesar del debilitamiento general de la actividad económica.

Otro tipo de consideración tiene que ver con el grado de libertad con que actúa el sector público en relación con las tasas de rentabilidad lo que le permite realizar inversiones infraestructurales en que esas tasas no atraerían a las inversiones privadas.

El cuadro 25, en su sección 10, muestra la evolución de la participación de las inversiones públicas en las economías de la región. Hubo en

general un aumento de la importancia de la inversión pública, sobre todo en Perú, Colombia, Chile, Panamá, Paraguay y Bolivia. Venezuela y la República Dominicana fueron los dos únicos casos en que la participación del sector público acusó disminuciones acentuadas. Sin embargo, no cabe extraer conclusiones muy definitivas de esas cifras. Como se sabe, las estadísticas latinoamericanas suelen no identificar con precisión los conceptos de inversiones del sector privado y del sector público. A veces, por ejemplo, se incluyen entre las privadas las realizadas por empresas de propiedad pública.

Si se toma la participación del sector público como un indicador de la estructura de las inversiones en América Latina (véase el cuadro 22), ella llega, en la mayoría de las economías de la región, a más de 30%, y hasta 59.0% y 58.6%, respectivamente, en Bolivia y Chile. En un nivel intermedio están economías como Colombia, El Salvador y Guatemala en que el sector público mantiene una participación de 20% a 30%. En el Uruguay, Costa Rica y Nicaragua las inversiones del sector público no alcanzan a representar 20% de las inversiones totales.

Por otra parte, los datos del cuadro 22 no permiten observar una relación definida entre el grado de desarrollo y la participación de las inversiones del sector público.

Cuadro 22

AMÉRICA LATINA: PARTICIPACIÓN DEL SECTOR PÚBLICO EN LA INVERSIÓN FIJA, 1969
(Porcentajes)

| Nivel | País | |
|---------------|----------------------|--------|
| Superior a 30 | Chile | (58.6) |
| | Bolivia | (59.0) |
| | Paraguay | (46.0) |
| | Ecuador | (40.5) |
| | Brasil | (38.8) |
| | Argentina | (37.1) |
| | México | (40.8) |
| | Venezuela | (36.8) |
| | Perú | (34.6) |
| | República Dominicana | (33.5) |
| Entre 20 y 30 | Colombia | (28.6) |
| | El Salvador | (23.1) |
| | Guatemala | (22.2) |
| | Honduras | (27.8) |
| | Panamá | (27.5) |
| Inferior a 20 | Haití | (22.7) |
| | Uruguay | (17.2) |
| | Costa Rica | (17.7) |
| | Nicaragua | (19.5) |

FUENTE: Estimación de la CEPAL a base de estadísticas oficiales. Véase también la sección 10 del cuadro 25.

Cuadro 23

AMÉRICA LATINA: COEFICIENTES DE EXPORTACIÓN, 1967-1969

(Porcentajes del producto interno bruto)

| Nivel | País | |
|---------------|----------------------|--------|
| Menos de 10 | Brasil | (6.1) |
| | México | (9.3) |
| Entre 10 y 20 | Argentina | (11.7) |
| | Haití | (12.4) |
| | Chile | (13.6) |
| | Colombia | (14.4) |
| | Paraguay | (14.6) |
| | República Dominicana | (16.4) |
| | Ecuador | (18.3) |
| | Bolivia | (18.7) |
| | Guatemala | (18.7) |
| Uruguay | (19.2) | |
| Superior a 20 | Perú | (21.0) |
| | Honduras | (24.7) |
| | Nicaragua | (24.9) |
| | Costa Rica | (25.9) |
| | El Salvador | (25.9) |
| | Venezuela | (28.1) |
| | Panamá | (38.5) |

FUENTE: Estimación de la CEPAL a base de estadísticas oficiales. Véase también la sección 11 del cuadro 25.

Cuadro 24

AMÉRICA LATINA: COEFICIENTES DE IMPORTACIÓN, 1967-1969

(Porcentajes del producto)

| Nivel | País | |
|----------------|----------------------|--------|
| Hasta 10% | Brasil | (5.7) |
| | México | (9.8) |
| | Argentina | (10.0) |
| Entre 10 y 20% | Colombia | (13.1) |
| | Haití | (14.1) |
| | Venezuela | (14.7) |
| | Chile | (16.2) |
| | Uruguay | (16.4) |
| | Guatemala | (17.5) |
| | Paraguay | (19.8) |
| Ecuador | (20.6) | |
| Sobre los 20% | El Salvador | (26.1) |
| | Perú | (28.6) |
| | Costa Rica | (30.1) |
| | República Dominicana | (31.1) |
| | Nicaragua | (31.9) |
| | Bolivia | (32.5) |
| Honduras | (32.6) | |
| Panamá | (39.0) | |

FUENTE: Estimación de la CEPAL a base de estadísticas oficiales. Véase también la sección 11 del cuadro 25.

AMÉRICA LATINA: ALGUNOS INDICADORES DE LOS CAMBIOS ESTRUCTURALES DE LA ECONOMÍA

| País | 1. Representación de los sectores productivos (porcentajes del producto total) | | | | | | | | | 2. Composición de la población ocupada (porcentajes) | | | | | | | | | 3. Producto por persona ocupada (dólares de 1960) | | | | | | 4. Productividades sectoriales (promedia de la economía = 100) | | | | | | | | | 5. Composición del sector manufacturero (porcentajes) | | | | | |
|-----------------|--|--|-----------|-------------|--|-----------|-------------|--|-----------|--|--|-----------|-------|-------|-------------|-------------------------------|-----------|-------------|---|-----------|-------------|-------------------------------|-----------|-------------------|--|-------------------|---------------|-------------|-----------------|--|--|--|--|---|--|--|--|--|--|
| | 1960 | | | 1969 | | | 1960 | | | 1969 | | | 1960 | | 1969 | | 1950 | | | 1960 | | | 1969 | | | 1965 | | 1968 | | | | | | | | | | | |
| | Agricoltura | Industria y servicios básicos ^b | Servicios | Agricoltura | Industria y servicios básicos ^b | Servicios | Agricoltura | Industria y servicios básicos ^b | Servicios | Agricoltura | Industria y servicios básicos ^b | Servicios | 1960 | 1969 | Agricoltura | Industria y servicios básicos | Servicios | Agricoltura | Industria y servicios básicos | Servicios | Agricoltura | Industria y servicios básicos | Servicios | Tradicionales | Intermedias | Metal-mecánicas | Tradicionales | Intermedias | Metal-mecánicas | | | | | | | | | | |
| Argentina | 37.4 | 46.4 | 36.2 | 15.2 | 51.2 | 33.6 | 19.1 | 38.0 | 42.9 | 15.6 | 36.9 | 47.5 | 2 185 | 2 628 | 78.0 | 118.4 | 102.6 | 91.1 | 122.1 | 84.4 | 97.4 | 136.8 | 70.7 | 52.2 | 21.8 | 26.0 | 39.8 | 24.0 | 36.2 | | | | | | | | | | |
| Brasil | 22.1 | 33.9 | 44.0 | 19.9 | 36.3 | 43.8 | 52.2 | 23.0 | 24.8 | 46.6 | 23.3 | 30.1 | 949 | 1 703 | 45.4 | 126.9 | 267.8 | 42.3 | 147.4 | 177.4 | 42.7 | 155.8 | 145.5 | 52.2 | 26.1 | 21.7 | 41.9 | 30.9 | 27.2 | | | | | | | | | | |
| México | 16.6 | 32.6 | 50.8 | 12.8 | 36.2 | 51.0 | 54.3 | 21.5 | 34.2 | 47.2 | 23.3 | 29.5 | 1 566 | 2 108 | 31.3 | 173.6 | 282.3 | 30.6 | 151.6 | 209.9 | 27.1 | 155.4 | 172.9 | 52.9 | 21.6 | 25.5 | 41.2 | 27.5 | 31.3 | | | | | | | | | | |
| Colombia | 34.1 | 32.3 | 30.3 | 34.2 | 35.5 | 48.2 | 24.5 | 27.8 | 27.8 | 42.3 | 23.0 | 34.7 | 1 003 | 1 182 | 98.8 | 124.0 | 178.8 | 70.7 | 131.8 | 123.1 | 71.6 | 148.7 | 102.3 | 69.3 | 24.0 | 6.7 | 63.2 | 25.0 | 11.8 | | | | | | | | | | |
| Venezuela | 7.2 | 47.3 | 45.5 | 7.8 | 46.3 | 45.9 | 34.2 | 23.8 | 42.0 | 26.6 | 27.2 | 46.2 | 2 316 | 2 541 | 19.6 | 217.0 | 189.0 | 21.1 | 198.7 | 108.3 | 29.3 | 170.2 | 99.4 | 52.6 | 34.4 | 13.0 | 48.0 | 32.7 | 19.3 | | | | | | | | | | |
| Perú | 24.1 | 35.4 | 40.5 | 18.2 | 38.9 | 42.9 | 52.2 | 24.8 | 23.0 | 46.2 | 23.8 | 28.0 | 1 009 | 1 223 | 42.9 | 122.2 | 259.9 | 46.2 | 142.7 | 176.1 | 39.4 | 150.8 | 153.2 | 66.7 | 16.4 | 16.9 | 57.3 | 18.6 | 24.1 | | | | | | | | | | |
| Chile* | 12.1 | 46.1 | 41.8 | 10.1 | 51.5 | 38.4 | 26.9 | 33.0 | 40.1 | 22.5 | 31.6 | 45.9 | 1 656 | 1 960 | ... | ... | ... | 45.0 | 139.7 | 104.2 | 44.9 | 163.0 | 83.7 | 57.1 ^d | 27.7 ^d | 15.2 ^d | 47.3 | 29.2 | 23.3 | | | | | | | | | | |
| Uruguay | 19.3 | 35.3 | 45.4 | 20.9 | 34.5 | 44.6 | 19.9 | 33.9 | 45.2 | 16.6 | 31.7 | 51.7 | 1 932 | 1 832 | 96.9 | 91.6 | 125.8 | 97.0 | 104.1 | 98.3 | 125.9 | 108.8 | 85.3 | 62.3 | 20.4 | 17.3 | 61.3 | 26.6 | 12.1 | | | | | | | | | | |
| Costa Rica | 27.0 | 27.2 | 45.8 | 22.4 | 30.8 | 46.8 | 52.5 | 20.5 | 27.0 | 49.3 | 19.6 | 31.1 | 1 380 | 1 795 | 61.9 | 125.8 | 192.0 | 51.4 | 132.7 | 169.6 | 43.4 | 157.1 | 150.5 | ... | ... | ... | ... | ... | ... | | | | | | | | | | |
| El Salvador | 32.4 | 23.7 | 43.9 | 26.0 | 28.8 | 45.2 | 58.3 | 28.0 | 23.8 | 56.1 | 19.1 | 24.8 | 859 | 1 088 | 57.7 | 132.4 | 241.2 | 55.6 | 128.8 | 188.4 | 46.3 | 150.3 | 182.3 | ... | ... | ... | 86.6 | 9.9 | 3.5 | | | | | | | | | | |
| Guatemala | 30.3 | 17.7 | 52.0 | 27.3 | 20.9 | 51.8 | 68.0 | 15.5 | 16.7 | 64.7 | 15.5 | 19.8 | 862 | 1 036 | 47.3 | 111.7 | 349.9 | 44.6 | 115.7 | 311.4 | 42.2 | 134.8 | 261.6 | 94.2 | 5.8 | ... | 91.9 | 8.1 | ... | | | | | | | | | | |
| Honduras | 44.1 | 22.5 | 33.4 | 38.5 | 31.0 | 30.5 | 71.4 | 11.7 | 16.9 | 66.9 | 12.3 | 20.8 | 603 | 741 | 66.1 | 175.1 | 327.1 | 61.8 | 192.3 | 197.6 | 57.5 | 232.0 | 146.6 | ... | ... | ... | ... | ... | ... | | | | | | | | | | |
| Nicaragua | 37.2 | 24.6 | 38.2 | 27.9 | 27.1 | 45.0 | 61.8 | 18.2 | 20.0 | 56.0 | 17.4 | 26.6 | 858 | 1 147 | 60.9 | 97.4 | 306.8 | 60.2 | 135.2 | 191.0 | 49.8 | 155.7 | 169.2 | ... | ... | ... | ... | ... | ... | | | | | | | | | | |
| Panamá | 24.9 | 26.2 | 48.9 | 21.0 | 33.5 | 45.5 | 47.0 | 14.7 | 38.3 | 43.9 | 17.0 | 39.1 | 2 351 | 2 159 | 59.9 | 155.7 | 53.0 | 128.2 | 127.7 | 47.8 | 197.1 | 116.4 | 78.4 | 16.2 | 5.4 | 73.7 | 18.2 | 8.1 | | | | | | | | | | | |
| Haití | 48.5 | 18.5 | 33.0 | 45.9 | 20.8 | 33.3 | 81.2 | 6.7 | 12.1 | ... | ... | ... | 233 | 216 | ... | ... | ... | 59.7 | 276.1 | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | | | | | | | | | | |
| Rep. Dominicana | 30.7 | 24.7 | 44.6 | 24.8 | 28.7 | 46.5 | 64.8 | 14.3 | 20.9 | 59.8 | 14.2 | 26.0 | 826 | 838 | 46.1 | 163.8 | 306.1 | 47.4 | 127.7 | 213.4 | 41.5 | 202.1 | 178.8 | 94.6 | 5.4 | ... | 85.7 | 12.5 | 1.8 | | | | | | | | | | |
| Ecuador | 36.8 | 27.4 | 35.8 | 31.7 | 29.0 | 39.3 | 55.8 | 21.9 | 22.3 | 52.5 | 20.4 | 27.1 | 823 | 949 | 72.7 | 109.9 | 203.4 | 65.9 | 125.1 | 160.5 | 60.4 | 142.2 | 145.0 | 75.8 | 22.5 | 1.7 | 65.5 | 28.0 | 6.5 | | | | | | | | | | |
| Paraguay | 38.8 | 24.7 | 33.5 | 34.2 | 28.4 | 37.4 | 56.1 | 19.0 | 24.9 | 51.1 | 20.1 | 28.8 | 723 | 838 | 68.6 | 119.7 | 190.8 | 69.2 | 130.0 | 146.6 | 66.9 | 141.3 | 129.9 | ... | ... | ... | 70.3 | 19.8 | 9.9 | | | | | | | | | | |
| Bolivia | 30.6 | 36.4 | 43.0 | 23.1 | 46.1 | 30.8 | 59.7 | 20.1 | 20.2 | 55.0 | 21.1 | 23.9 | 445 | 579 | 51.6 | 201.0 | 186.7 | 51.3 | 181.1 | 163.4 | 42.0 | 218.5 | 128.9 | 82.5* | 14.0* | 3.5* | 71.4 | 23.2 | 5.4 | | | | | | | | | | |
| América Latina | 20.2 | 35.9 | 42.9 | 17.3 | 39.6 | 48.1 | ... | ... | ... | 1 259 | 1 549 | ... | ... | ... | ... | ... | ... | 42.8 | 149.4 | 174.4 | 41.0 | 159.7 | 157.3 | ... | ... | ... | ... | ... | ... | | | | | | | | | | |

6. Importancia relativa del Gobierno General. Estructura de sus ingresos y gastos corrientes y participación de su ahorro en la inversión pública

7. Coeficientes de inversión con relación al producto interno bruto (porcentajes)

8. Composición del ahorro (porcentajes)

9. Composición de la inversión fija por tipo de bienes (porcentajes)

10. Composición de la inversión fija, por tipo de comprador (porcentajes)

11. Coeficientes de exportación e importación con relación al producto interno bruto (porcentajes)

| País | 6. Importancia relativa del Gobierno General. Estructura de sus ingresos y gastos corrientes y participación de su ahorro en la inversión pública | | | | | | | | 7. Coeficientes de inversión con relación al producto interno bruto (porcentajes) | | | 8. Composición del ahorro (porcentajes) | | | | 9. Composición de la inversión fija por tipo de bienes (porcentajes) | | | | 10. Composición de la inversión fija, por tipo de comprador (porcentajes) | | | | 11. Coeficientes de exportación e importación con relación al producto interno bruto (porcentajes) | | | | |
|----------------------|---|-------------------------------|---------------|-----------------|-------------------|----------------|--------------------------------------|-------------------|---|------|------|---|------------------|-------|-------|--|----------------|----------------|----------------|---|-------------------|----------------|-----------------------------|--|-----------------------------|----------|--------------|----------------------|
| | Relación gastos totales | Ingresos corrientes | | | Gastos corrientes | | Relación (% ahorro Gobierno General) | Inversión pública | País | 1955 | 1960 | 1969 | Promedio 1960-62 | | 1960 | 1969 | Sector público | Sector privado | Sector público | Sector privado | Sector público | Sector privado | Coeficientes de exportación | | Coeficientes de importación | | | |
| | | Producto interno ^a | Imp. directos | Imp. indirectos | Total | No tributarios | | | | | | | Consumo | Otros | | | | | | | | | Inter-no | Exter-no | Inter-no | Exter-no | Construcción | Maquinaria y equipos |
| Argentina* | 1959-60 | 20.8 | 69.3 | 30.7 | 82.5 | 17.5 | 75.0 | 25.0 | 88.8 | 17.8 | 22.7 | 20.9 | 91.0 | 9.0 | 99.9 | 0.1 | 41.9 | 58.1 | 44.2 | 55.8 | 23.8 ^b | 76.2 | 37.1 | 62.9 | 10.8 | 11.7 | 12.7 | 10.0 |
| Brasil | 1968-69 | 27.0 | 73.7 | 26.3 | 78.2 | 21.8 | 72.3 | 27.7 | 69.3 | 17.4 | 18.4 | 19.6 | 90.8 | 9.7 | 94.5 | 5.5 | 27.0 | 73.0 | 19.4 | 80.6 | 40.0 | 60.0 | 38.8 | 62.2 | 5.6 | 6.1 | 6.2 | 5.7 |
| México ^c | 1969-68 | 25.0 | 71.4 | 28.6 | 82.2 | 11.2 | 70.8 | 29.2 | 70.2 | 19.2 | 20.1 | 20.7 | 93.2 | 6.8 | 91.8 | 8.2 | 55.8 | 44.2 | 53.8 | 46.2 | 43.4 | 56.6 | 40.8 | 59.2 | 10.7 | 9.3 | 11.4 | 9.8 |
| Colombia | 1967-68 | 14.4 | 66.2 | 33.8 | 88.1 | 9.1 | 58.7 | 41.3 | 83.2 ^d | 25.8 | 20.5 | 18.6 | 88.4 | 11.6 | 87.9 | 12.1 | 55.7 | 44.3 | 69.6 | 30.4 | 14.7 | 85.3 | 28.6 | 71.4 | 14.9 | 14.4 | 15.3 | 13.1 |
| Venezuela | 1967-68 | 16.6 | 58.0 | 42.0 | 80.2 | 26.6 | 53.1 | 46.9 | 82.2 ^e | 29.3 | 17.6 | 20.3 | 141.7 | -41.7 | 89.5 | 10.5 | 67.0 | 33.0 | 67.0 | 33.0 | 45.7 | 54.3 | 36.8 | 63.2 | 31.7 | 28.1 | 17.8 | 14.7 |
| Perú | 1969-68 | 10.4 | 59.0 | 41.8 | 81.2 | 8.8 | 82.5 | 17.5 | 158.5 | 24.3 | 21.6 | 18.4 | 96.6 | 1.4 | 93.3 | 6.7 | 44.5 | 55.5 | 42.5 | 57.5 | 13.0 | 87.0 | 34.6 | 65.4 | 24.5 | 21.0 | 23.0 | 28.6 |
| Chile* | 1966-67 | 20.4 | 65.4 | 34.6 | 82.2 | 1.8 | 60.2 | 39.8 | 16.5 | 16.6 | 17.4 | 17.1 | 70.8 | 29.2 | 91.0 | 9.0 | 58.8 | 41.2 | 49.4 | 50.6 | 46.4 | 53.6 | 58.6 | 41.4 | 13.5 | 13.6 | 17.0 | 16.2 |
| Uruguay | 1966-67 | 21.2 | 42.1 | 51.9 | 65.5 | 4.5 | 48.0 | 52.0 | 38.5 | 19.6 | 17.6 | 15.6 | 83.5 | 16.5 | 101.4 | ... | 67.0 | 33.0 | 43.7 | 56.3 | 35.7 | 84.3 | 17.2 | 82.8 | 15.9 | 19.2 | 19.8 | 16.4 |
| Costa Rica | 1959-60 | 25.1 | 40.8 | 53.2 | 69.5 | 0.5 | 36.9 | 61.1 | 47.1 | 19.2 | 20.3 | 83.8 | 16.2 | 75.8 | 24.2 | 55.0 | 45.0 | 52.1 | 47.9 | 18.8 | 81.2 | 17.7 | 82.3 | 21.6 | 25.9 | 25.8 | 30.1 | |
| El Salvador | 1967-68 | 27.9 | 51.9 | 45.1 | 69.5 | 4.7 | 54.5 | 45.5 | 57.1 | 9.7 | 15.2 | 14.1 | 89.7 | 10.3 | 84.4 | 15.6 | 59.9 | 40.1 | 63.7 | 36.3 | 19.9 | 80.1 | 23.1 | 76.9 | 22.3 | 25.9 | 22.6 | 26.1 |
| Guatemala | 1967-68 | 19.3 | 63.7 | 36.3 | 89.3 | 10.7 | 83.9 | 16.1 | 34.6 | 12.3 | 10.8 | 12.5 | 78.5 | 21.5 | 77.2 | 22.8 | 48.5 | 51.5 | 34.6 | 65.4 | 26.0 | 74.0 | 22.2 | 71.8 | 12.7 | 18.7 | 13.6 | 17.5 |
| Honduras | 1959-60 | 14.4 | 69.6 | 30.6 | 89.3 | 10.7 | 72.2 | 27.8 | 82.1 | 16.5 | 13.9 | 20.7 | 99.5 | 0.5 | 73.4 | 26.6 | 63.0 | 37.0 | 68.9 | 31.1 | 21.1 | 78.9 | 27.8 | 72.2 | 18.2 | 24.7 | 20.2 | 32.6 |
| Nicaragua | 1966-67 | 11.7 | 76.2 | 23.8 | 84.4 | 15.6 | 87.5 | 12.5 | 68.2 | 19.4 | 15.3 | 18.8 | 83.0 | 17.0 | 58.8 | 41.2 | 67.3 | 32.7 | 36.3 | 63.7 | 22.7 | 77.3 | 19.5 | 80.5 | 20.6 | 24.9 | 23.1 | 31.9 |
| Panamá | 1969-68 | 12.1 | 77.5 | 22.5 | 88.0 | 12.8 | 82.8 | 12.3 | 50.7 | 14.9 | 16.3 | 23.7 | 65.6 | 34.4 | 89.8 | 10.2 | 63.3 | 36.7 | 40.6 | 59.4 | 19.5 | 80.5 | 27.5 | 72.5 | 31.9 | 38.5 | 36.5 | 39.0 |
| Haití | 1966-67 | 15.1 | 81.8 | 18.2 | 78.4 | 21.6 | 91.5 | 8.5 | 61.7 | 8.0 | 5.8 | 5.0 | 49.4 | 50.6 | 90.5 | 9.5 | 53.7 | 46.3 | 36.4 | 29.9 | 70.1 | 22.7 | 72.3 | 16.2 | 12.4 | 18.9 | 14.1 | |
| República Dominicana | 1967-68 | 16.0 | 69.6 | 30.4 | 87.3 | 22.7 | 82.7 | 11.3 | 58.8 | 21.7 | 13.1 | 13.8 | 121.0 | -21.0 | 56.6 | 43.4 | 58.5 | 41.5 | 65.9 | 34.1 | 48.4 | 51.6 | 3 | | | | | |

10. *La evolución de los coeficientes de exportación e importación*

a) *El coeficiente de exportación*

El coeficiente de exportación de estos últimos años en gran número de países latinoamericanos ha sido superior al de principios del decenio medido por el del valor de las exportaciones. (Véase la sección 11 del cuadro 25.) La tendencia es muy acentuada en las economías centroamericanas, donde los incrementos logrados en el decenio llegan a ser del orden del 6.5% del producto.

Sin embargo, la tendencia al fortalecimiento relativo de las exportaciones no se presentó con carácter general. Colombia, México, Perú, Paraguay y Venezuela registraron disminuciones pequeñas en sus coeficientes de exportación; y Haití y la República Dominicana mostraron caídas bruscas (del orden del 6% del producto interno bruto en el segundo).

Al agrupar los países por el orden de magnitud de su coeficiente de exportación (véase el cuadro 23), se advierte que los países de mayor desarrollo relativo —el Brasil, México y la Argentina— presentan los menores coeficientes de exportación. Sin embargo, la presencia de otras variables, como el tipo de producto exportado y la presencia o no de un mayor nivel de integración en los mercados regionales impide que se establezca una relación precisa entre ambos conceptos. Así, por ejemplo, pueden observarse coeficientes bastante próximos entre la Argentina y Haití, el Perú y Honduras, Venezuela y El Salvador, a pesar de las diferencias de grado de desarrollo entre esos países.

b) *El coeficiente de importación*

Las variaciones de los coeficientes de importación de las economías latinoamericanas ofrecen

algunas diferencias de interés. (Véase la sección 11 del cuadro 25.) En los países en que ha bajado en el último decenio, dos factores han desempeñado un papel importante y de significación bastante distinta. El coeficiente de importación puede disminuir como consecuencia natural del proseguimiento del proceso de sustitución de importaciones, o contraerse como un reflejo de disminuciones en la capacidad para importar, en determinados períodos.

En principio, la disminución de ese coeficiente en países como Argentina, Brasil, Colombia, Chile y México se explica en buena parte por la continuación, en mayor o menor medida, del proceso de sustitución, así como también en Venezuela, aunque en este país influyen otros factores relacionados con cambios en la estructura productiva.

En casi todos los países pequeños el coeficiente aumentó, como consecuencia de la acción de diversos factores. El comercio recíproco, sobre todo en los países centroamericanos, es digno de destacarse por su significación estructural; en cambio, la expansión de las exportaciones ha alentado, sin duda, mayores importaciones de acuerdo con el ciclo conocido. Por otra parte en los países pequeños las posibilidades de sustitución tienen las conocidas limitaciones.

Es interesante señalar que si se considera la estructura de los países latinoamericanos en cuanto a los niveles del coeficiente de importación en el promedio 1967-69 (véase el cuadro 24), se observa una relación más o menos precisa entre el nivel de desarrollo relativo y la dependencia de las importaciones. El Brasil, México y la Argentina presentan coeficientes de importación que no sobrepasan el 10% del producto, mientras la República Dominicana, Nicaragua, Bolivia, Honduras y Panamá superan el 30%. Esta situación también es un indicio de distintas estructuras de crecimiento.

IV. LA PROYECCIÓN SOCIAL DEL DESARROLLO

1. *Proyecciones sociales en la región*

El cuadro 54 con que se cierra este capítulo, presenta la situación de los diferentes países en cuanto a consumo personal por habitante, nutrición, salud, educación, vivienda, empleo y seguridad social. Salvo en el caso de la vivienda, sobre la cual los datos son escasos y de difícil comparación, se ha pretendido mostrar la evolución habida entre el decenio de 1950 y el de 1960.

El primer indicador se refiere al consumo por habitante, como se desprende de la columna de gastos de las cuentas nacionales. Ese indicador es quizá demasiado amplio y contiene elementos ajenos a lo que se quiere medir, pero permite evaluar la magnitud de las posibilidades de responder a las necesidades del bienestar.

Entre los gastos privados, parte considerable corresponde al consumo de alimentos. Los dos indicadores más frecuentes son: número de calorías y gramos de proteínas por día, lo que permite apreciar la calidad de la dieta alimenticia.

En cuanto a salud, habría que medir la mortalidad y la morbilidad. Para la primera hay datos generales demasiado amplios, que no tienen en cuenta la edad. Por otro lado, las tasas de mortalidad infantil para menores de un año suelen ser bastante deficientes, por la subinscripción de nacimientos. Por esa razón se optó por incluir la mortalidad en el grupo de 1 a 4 años. En cuanto a morbilidad, los datos son demasiado parciales para elaborarlos a nivel nacional. Se incluye el indicador del estado general de salud, que es la esperanza media de vida al nacer.

La información disponible sobre educación permite incluir indicadores relativos a alfabetización, matrícula y retención de alumnos en la enseñanza primaria. Se consideró que la enseñanza primaria sigue aún siendo el problema central en América Latina, por la proporción de la población a que afecta y los déficit que acusa. Los datos para la enseñanza secundaria y universitaria, aunque cualitativamente son de gran importancia, se refieren a segmentos menores de la población.

En los datos sobre viviendas se acumulan cinco indicadores para compensar las deficiencias de cada uno de ellos.

Para medir los cambios en el empleo se tomó la tasa de desocupación, que es la razón entre la desocupación abierta y la fuerza de trabajo.

Para seguridad social, los datos disponibles presentan estimaciones muy generales en casos en que los aspectos cualitativos son con mucho los más importantes. Las estadísticas acusan el porcentaje de la población activa acogida a la seguridad social, sin especificar qué tipo de servicios reciben.

a) *Consumo*

En lo que se refiere al consumo personal por habitante, pueden distinguirse cuatro grupos de países. (Véase la sección 1 del cuadro 54.)

En el primero, están la Argentina y el Uruguay, los países de más alto consumo. Mientras en la Argentina aumentó en 20.3%, al subir de 562.2 a 676.5 (en dólares de 1960) y pasar así al primer lugar, en el Uruguay, que era el país de más alto consumo, disminuyó en 11.6% (de 591.8 a 522.9 dólares).

En un segundo grupo se encuentran México, Panamá, Costa Rica y Venezuela. El mayor aumento en toda la región corresponde a México (45.1%), que pasa a ser el primero de ese grupo, seguido de Panamá (42.4%), Costa Rica (37.1%) y Venezuela, que crece solamente el 7.8% y desciende del primer lugar en ese grupo al cuarto.

Entre los dos grupos y bastante próximo al Uruguay, se encuentra Chile con 489.5 dólares. No habiendo datos para 1954-1956, no es posible comparar su crecimiento.

El tercer grupo corresponde a casi todos los demás países de la región, desde Bolivia, con 152.2 dólares en 1967-1969, hasta el Perú con 297.6. El crecimiento osciló entre 9.4% en Bolivia y 41.1% en el Brasil.

Finalmente, en el último grupo se encuentra Haití, con la cantidad más baja en 1967-1969 (93.4 dólares) y con una variación casi nula desde 1954-1956 (-0.1%).

Las variaciones más significativas son el descenso del Uruguay y el aumento de México.

b) *Nutrición*

En lo que se refiere al consumo de calorías no hubo muchos cambios entre 1955 y 1967.

(Véase la sección 2 del cuadro 54.) Los mayores aumentos se dieron en Venezuela (27.7%), el Perú (14.7%) y Chile (11.0%). El Uruguay y la Argentina tenían índices bastante altos desde 1955; pero la Argentina experimentó una cierta disminución (-4.9%) mientras que el Uruguay aumentó (7.1%) y pasó al primer lugar. De otro lado, disminuyeron también El Salvador (-9.4%), Honduras (-3.4%) y la República Dominicana (-7.3%).

Según la estructura por edad y sexo de la población, la FAO estimó las necesidades diarias de calorías por habitante para cada país. Cinco países tendrían un promedio superior a esas necesidades (Uruguay, Argentina, Brasil, Paraguay y México). Debajo del mínimo estarían Chile, Colombia, Perú, Ecuador, República Dominicana, Venezuela, Guatemala y El Salvador. En el Ecuador, la disponibilidad de alimentos está casi un 25% por debajo de las necesidades.¹⁹

La variación en el consumo de proteínas es semejante a la de calorías. Hay una disminución en la Argentina (-9.2%), que hasta entonces era el país de mayor consumo, en El Salvador (-22.0%), Honduras (-4.9%), República Dominicana (-21.3%), y además en Nicaragua (-5.0%) y el Paraguay (-3.1%). Esa variación es tanto más significativa cuanto que, con excepción de la Argentina y el Paraguay, la primera serie de datos es de 1961-1962 y, por lo tanto, la disminución ocurre en menor número de años.

El aumento mayor se dio en Venezuela (28.5%), siguiéndole con porcentajes menores Ecuador (8.4%), Brasil, (7.8%), Colombia (7.4%) y Perú (7.1%).

Si en los dos indicadores de nutrición se compara América Latina con Francia, los índices de este último país son bastante más altos que los de la región en general, pero muy semejantes al del Uruguay. En 1955, la Argentina tenía valores superiores, pero Francia la superó en 1967:

| | Consumo de calorías | | Consumo de proteínas (g por día) | |
|----------------|---------------------|-------|----------------------------------|-------|
| | 1955 | 1967 | 1955 | 1967 |
| América Latina | 2 420 | 2 560 | 63.6 | 65.4 |
| Francia | 2 890 | 3 100 | 95.3 | 100.7 |

c) Salud

Hubo un aumento generalizado de la esperanza de vida en todos los países, con excepción

¹⁹ Oficina Panamericana de la Salud, *Hechos que revelan progresos en la salud*, 1968.

del Uruguay, el país de más altos índices que se mantiene prácticamente estable (-0.4%), y del Perú, que tiene sólo un pequeño porcentaje de aumento (1.0%). Los porcentajes más altos corresponden a Haití (45.7%), Brasil (32.4%) y Nicaragua (32.1%), los tres con índices bajos en 1950. (Véase la sección 3 del cuadro 54.)

Un aumento proporcionalmente menor, pero quizá de mayor significación, es el de la Argentina (10.6%), que casi alcanza al Uruguay y que ya tenía niveles altos en 1950 (60.6 años). Si se comparan los países latinoamericanos con Francia se advierte que hacia 1950 ella estaba por encima de la media de la región, pero por debajo del Uruguay y que en 1968 sobrepasó a este último (71.5 frente a 68.5 años). La diferencia en la región sigue siendo grande, desde Honduras (42.6 años) y Bolivia (46.0 años), hasta el Uruguay (60.6 años).

La tasa de mortalidad de 1 a 4 años en 1950-1952 era bastante alta en promedio, 20.0 por mil en comparación con Francia donde era solamente de 2.1. Alrededor de 1968 se nota una mejora del 46% en América Latina, pero sigue manteniéndose una diferencia de 1 a 10 en relación con Francia (10.8 y 1.0 respectivamente). Solamente el Uruguay se aproxima a ese último país en 1968. La mayor disminución de la mortalidad corresponde a Chile (75.6%), Guatemala (65.6%), Costa Rica (64.7%) y Venezuela (62.9%), por lo que Chile pasa a ocupar el segundo lugar, después del Uruguay. Chile tenía al principio del decenio de 1950 una tasa de 13.5 por mil; en el decenio de 1960 baja a 8.2 y en 1968 llega a sólo 3.3 por mil. La disminución en Venezuela y Costa Rica es más marcada en el decenio de 1950. Venezuela tenía 13.2 por mil en 1950, 5.7 en 1960 y 4.9 en 1968. Costa Rica en las mismas fechas presenta 15.0, 7.5 y 5.3 por mil.

d) Educación

En educación hubo cambios notables. Los países que tienen porcentajes menores de aumento en el grado de alfabetización son los que ya presentaban altos porcentajes en 1950 (Argentina 86%, Costa Rica 75%, Chile 80%, y Uruguay 85%). El menor aumento corresponde al Paraguay (4.5%) que tenía una tasa relativamente alta (66%). A la inversa, el mayor aumento corresponde a países con bajos niveles de alfabetización (El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras). Los aumentos más importantes parecen haber sido los de Venezuela (63.5%) y del Perú (59.5%). Venezuela sube del 52% al 85% y el Perú del 42% al 67%. (Véase la sección 4 del cuadro 54.)

Cuadro 26

AMÉRICA LATINA: NÚMERO DE ANALFABETOS ENTRE LA POBLACIÓN MAYOR DE 15 AÑOS

(Millones de personas)

| | 1950 | 1960 | 1970 ^a |
|----------------------|-------------|-------------|-------------------|
| Argentina | 1.5 | 1.2 | 0.9 |
| Brasil | 15.3 | 12.8 | 16.4 |
| Colombia | 2.4 | 2.5 | 2.8 |
| Costa Rica | 0.1 | 0.1 | 0.1 |
| Chile | 0.7 | 0.7 | 0.6 |
| Ecuador | 0.8 | 0.8 | 1.0 |
| El Salvador | 0.6 | 0.7 | 0.9 |
| Guatemala | 1.1 | 1.4 | 1.7 |
| Honduras | 0.6 | 0.6 | 0.7 |
| Nicaragua | 0.4 | 0.4 | 0.5 |
| Panamá | 0.1 | 0.1 | 0.2 |
| Paraguay | 0.2 | 0.2 | 0.4 |
| República Dominicana | 0.7 | 0.6 | 1.1 |
| Venezuela | 1.4 | 1.5 | 0.9 |
| <i>Total</i> | <i>26.1</i> | <i>26.8</i> | <i>28.2</i> |

FUENTE: Censos nacionales de población.

^a Estimaciones.

Algo semejante ocurre con el porcentaje de la población matriculada en la enseñanza primaria. El mayor aumento corresponde a Bolivia (127.9%) y Honduras (152.3%) con bajos porcentajes en 1950 (24% y 22% respectivamente). El menor, es el de la Argentina (10.8%), que en 1950 era el país con mayor porcentaje, junto con Chile. A este último corresponde el aumento más significativo, al subir de 66% a 81.4%. El único caso de disminución es el de Haití, que cae de 22% a 14.8%.

En números absolutos la realidad parece más compleja. Mientras el porcentaje de población que sabe leer y escribir aumentaba, también subía el número de analfabetos en toda la región y en la mayoría de los países. Sólo pueden señalarse disminuciones de monto en la Argentina, Venezuela y Chile. (Véase el cuadro 26.)

El panorama educativo se hace más sombrío si se examinan los porcentajes de retención primaria alrededor del período 1960 a 1965.

La mayor retención fue la del Uruguay con 50.3% al final de la educación primaria; le siguen Panamá (44.2%), Argentina (39.8%), Costa Rica (37.7%) y Chile (37.5%). Los casos extremos son el de Haití, donde sólo 8.6 de cada 100 estudiantes terminan el ciclo al fin de seis años y de la República Dominicana con 8.1. (Véase el gráfico III.)

En México, el sistema educativo registra una retención del 9% en las áreas rurales, donde vive el 42% de la población en edad escolar.²⁰

Por otra parte, llama la atención la deserción en el primer año. Un estudio para América Central señala que casi la cuarta parte de todos los alumnos que alguna vez ingresan en el sistema se pierde sin haber completado (no digamos aprobado) el primer grado de enseñanza primaria. Para esa región hay que exceptuar a Costa Rica y Panamá, que retienen alrededor del 80% en ese período.²¹

Esos datos sobre retención no tienen en cuenta el problema de la repetición escolar, sea porque las cohortes anuales contienen a los repetidores de años anteriores o a estudiantes que vuelven después de interrumpir por algún tiempo sus estudios, sea porque no incluyen a los que finalizan el ciclo en un número mayor de años.

El problema de los repetidores es importante y tiene fuerte incidencia sobre el rendimiento y los costos escolares. Una encuesta en el Ecuador para el primer año de enseñanza primaria en 1966-1967 dio los resultados siguientes (en porcentajes):²²

| | Niños | Niñas |
|--------------------------|-------|-------|
| No repitieron | 58.2 | 58.6 |
| Repitieron un año | 31.8 | 35.5 |
| Repitieron más de un año | 10.0 | 8.9 |

Casi la mitad de los estudiantes repitieron el primer año. En otros países los resultados fueron semejantes.

Por esa razón, una encuesta mundial sobre retención escolar elaboró cohortes anuales con proyecciones que tenían en cuenta a los estudiantes que terminaban el ciclo con alguna repetición. En consecuencia, los datos para América Latina aparecen más altos que los del cuadro 54, sección 4.

Al comparar las dos series de datos (cuadros 54 (sección 4) y 27) la mayor diferencia aparece en la República Dominicana, cuya retención al tener en cuenta a los repetidores, sube de 8.1 a 30.4%. Hay que considerar que los datos que se comparan se tomaron en años diferentes y

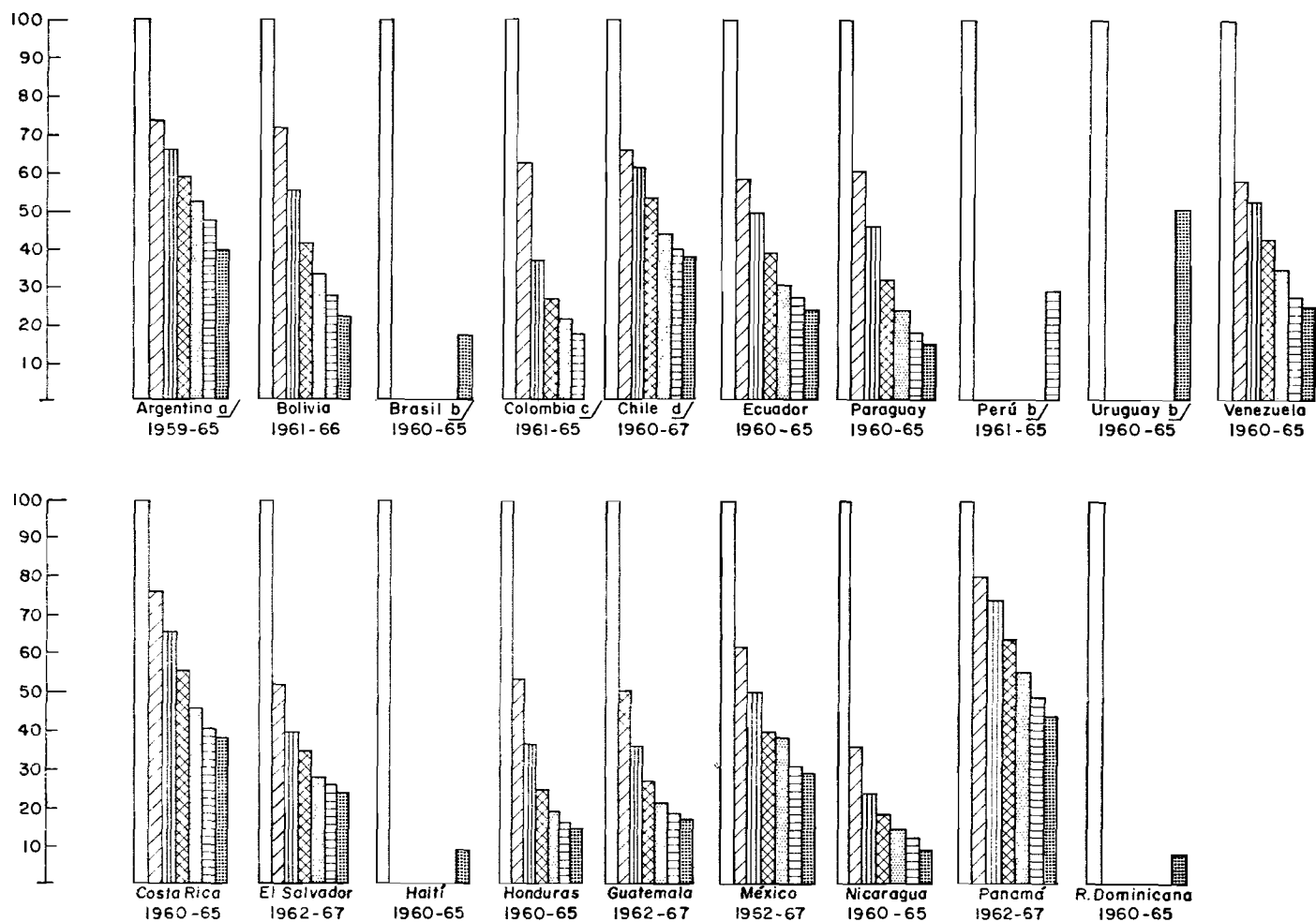
²⁰ Francisco Alcalá, "Las tareas del Banco Nacional de Comercio Exterior", *Comercio Exterior*, diciembre de 1970.

²¹ OCEPLAN, *Estudio sobre situación, tendencias y necesidades de la educación centroamericana*, capítulo III, Rendimiento cuantitativo del sistema: retención y desgranamiento escolar, 1970.

²² Véase UNESCO, *The Statistical Measurement of Educational Wastage*, International Conference on Education, 1970.

Gráfico III
RETENCIÓN EN EL SISTEMA ESCOLAR PRIMARIO

ESCALA NATURAL



Cuadro 27

RETENCIÓN EN EL SISTEMA ESCOLAR PRIMARIO TOMANDO EN CONSIDERACIÓN LA REPETICIÓN EN EL PERÍODO

(Porcentajes)

| | |
|----------------------|------|
| Argentina | 54.3 |
| Brasil | 35.6 |
| * Canadá | 37.2 |
| Colombia | 27.3 |
| Costa Rica | 57.2 |
| República Dominicana | 30.4 |
| El Salvador | 43.3 |
| Guatemala | 25.3 |
| México | 38.4 |
| Panamá | 62.3 |
| Paraguay | 31.6 |
| Uruguay | 66.9 |

FUENTE: UNESCO, *The Statistical Measurement of Educational Wastage*, International Conference on Education, 1970.

uno se basa en totales de matrícula nacional en años consecutivos y el otro en una encuesta internacional, realizada en dos etapas.²³

e) *Vivienda*

Para vivienda, los datos permiten poco análisis comparado. Hay diferencias climáticas, de usos, y de materiales de construcción, entre países y dentro de un mismo país, que hacen variar las necesidades mínimas de habitación. Ello es válido no sólo para evaluar los servicios internos de la vivienda, sino también para medir el déficit habitacional. (Véase la sección 5 del cuadro 54.)

El estudio de las Naciones Unidas sobre la situación social mundial en 1967 señalaba grandes variaciones entre los países de la región. Mientras Chile y Venezuela producían entre 60% y 65% de sus necesidades, la República Dominicana y Bolivia alcanzaban 1.6 y 4.2% respectivamente.²⁴ Los países ocupan generalmente la misma colocación que en los demás

²³ La misma encuesta ofrece resultados de retención bastante más altos para países europeos:

| | (Porcentajes) |
|----------------|---------------|
| Bulgaria | 77.4 |
| Checoslovaquia | 77.0 |
| Hungría | 85.2 |
| Italia | 90.2 |
| Polonia | 95.2 |
| Portugal | 81.4 |

El que más se asemeja a América Latina es Yugoslavia con 58.3% y en América del Norte, el Canadá, con 66.4%.

²⁴ Naciones Unidas, *Informe sobre la situación social en el mundo, 1967*, N° de venta: S.68.IV.9.

indicadores, con la Argentina en la mejor situación. México, en lo que se refiere a vivienda, aparece en situación relativamente desmedrada con respecto a la que muestra en las demás secciones.

f) *Empleo*

Los datos presentados se refieren solamente a la desocupación abierta. Las tasas de desempleo real deben ser bastante mayores. (Véase la sección 6 del cuadro 54.) Es muy difícil precisar en términos cuantitativos las diferencias entre empleo y subempleo, así como aislar los casos de empleo múltiple. Este es un sector que, con vivienda y seguridad social, exige mayor precisión en la obtención de datos y en la definición de indicadores e índices. Por esta razón estas tasas de desocupación sirven para medir cambios dentro de cada país (con la reserva de que algunas tasas son poco exactas), y no para dar un orden de magnitud o para comparar los países entre sí.

Como tendencia general —con excepción de Venezuela, Brasil, la República Dominicana y Haití— crece la tasa de desocupación abierta en todos los países, lo que indica que, teniendo en cuenta el aumento de la fuerza de trabajo, aumentan en números absolutos los desempleados.

El Ecuador tiene la más alta tasa de variación, al pasar de 2.0% (tasa posiblemente subestimada) a 5.6%, y le siguen el Paraguay y el Uruguay. Los tres países que tenían menor tasa de desocupación en 1965 —la Argentina, el Perú y México— también experimentaron aumentos acentuados.

América Central presenta en conjunto una variación del 2.6 al 5%. La estimación para América Latina era de 7.3% en 1955 y de 7.9% en 1965.

g) *Seguridad social*

En lo que se refiere a seguridad social, el porcentaje de la población económicamente activa acogida a ese servicio es, por lo general, bastante bajo. (Véase la sección 7 del cuadro 54.) En 1961, solamente Chile sobrepasaba el 50% con 65.7%, y la Argentina se aproximaba a ese nivel (48.6%). En 1967 Chile se mantenía prácticamente igual, con una variación del 36.4%. El más alto porcentaje de crecimiento correspondía a Nicaragua que está, sin embargo, en niveles bastante bajos. Los demás países tienen variaciones que van del 75.6% en Panamá al —8.3% en el Paraguay. Haití, que permanece estable, tiene solamente 1.2% de asegurados.

2. Diferencias urbano-rurales

Los promedios nacionales, al señalar diferentes niveles y ritmos de crecimiento de los países, encubren otro tipo de desequilibrio dentro de cada nación. Para precisarlo habrá que ir desagregando los datos nacionales, empezando por separar lo urbano de lo rural.

La separación de los datos presenta algunas dificultades. Los países no tienen los mismos criterios para clasificar las zonas urbanas, y éstos varían desde censos que consideran urbanos a los conglomerados de 2 000 habitantes para arriba, a estudios que ponen los límites en 2 500 o más habitantes. Hay, por otra parte, una franja alrededor de las ciudades que se puede llamar semiurbana, que recibe influencia directa de éstas, se beneficia de sus servicios y que no se puede desagregar de lo rural. También hay apreciables diferencias entre grandes ciudades, ciudades medianas, y pequeñas ciudades que no aparecen cuando se las junta en la clasificación urbana.

Aunque varios aspectos del tema tengan importancia, no hay información disponible para todos los países, ni tampoco para todos los indicadores de la sección precedente. Por esa razón se seleccionaron informaciones representativas de algunas diferencias urbano-rurales que se presentan entre los países de la región y dentro de un mismo país. Esas informaciones se refieren a alfabetización, retención escolar, distribución geográfica de los médicos y de la población y vivienda. (Véanse los cuadros 28 a 32.)

En cuanto a alfabetización, en el cuadro 28, la Argentina, el Uruguay y Costa Rica muestran las tasas más altas de población alfabetizada tanto en el sector urbano como en el rural, con diferencias relativamente pequeñas entre ellos. Siguen otros cinco países, con tasas menores en lo rural, y más distanciados de lo urbano, pero siempre por sobre el 50% en lo primero: Panamá, Chile, Colombia, Ecuador, México.

En todos los demás países para los cuales hay datos, la tasa urbana es siempre superior al 60% y la rural inferior al 40%, y apenas esta cifra en el Perú. Las diferencias son bastante significativas: Venezuela, 77.6 y 36.6%; Brasil 73.4 y 33.1%; El Salvador, 71.2 y 33.7%; Honduras, 73.9 y 35.4%; Nicaragua, 79.4 y 29.8%. La tasa rural más baja de esos países corresponde a Guatemala, con 22.6% (y 65.0% en lo urbano).

Sobre retención escolar, la encuesta internacional mencionada en el inciso *d*) del punto 1 de este capítulo, muestra para algunos países diferencias urbano-rurales bastante acentuadas.

Las tasas rurales son extremadamente bajas,

Cuadro 28

PERSONAS ALFABETIZADAS ENTRE LA POBLACIÓN DE 15 AÑOS Y MAS
(Porcentajes)

| Año del censo | País | Población urbana | Población rural |
|---------------|-------------|------------------|-----------------|
| 1960 | Argentina | 93.7 | 81.5 |
| 1960 | Brasil | 73.4 | 33.1 |
| 1964 | Colombia | 85.0 | 58.7 |
| 1963 | Costa Rica | 94.4 | 78.2 |
| 1960 | Chile | 90.8 | 66.4 |
| 1962 | Ecuador | 88.1 | 55.5 |
| 1961 | El Salvador | 71.2 | 33.7 |
| 1964 | Guatemala | 65.0 | 22.6 |
| 1961 | Honduras | 73.9 | 35.4 |
| 1960 | México | 78.7 | 51.1 |
| 1963 | Nicaragua | 79.4 | 29.8 |
| 1960 | Panamá | 93.2 | 61.6 |
| 1961 | Perú | 82.3 | 40.6 |
| 1963 | Uruguay | 92.8 | 84.0 |
| 1961 | Venezuela | 77.6 | 36.6 |

FUENTE: Censos de población de cada país.

Cuadro 29

RETENCIÓN EN EL SISTEMA ESCOLAR PRIMARIO SEGÚN LAS ZONAS URBANA Y RURAL
(Porcentajes)

| País | Total | Urbana | Rural |
|----------------------|-------|--------|-------|
| Colombia | 27.3 | 47.3 | 3.7 |
| República Dominicana | 30.4 | 48.1 | 13.9 |
| Guatemala | 25.3 | 49.6 | 3.5 |
| Panamá | 62.3 | 80.7 | 45.3 |

FUENTE: *The Statistical Measurement of Educational Wastage, op. cit.*

llegando en Guatemala a apenas el 3.5% al final del ciclo primario. Si Panamá tiene una retención rural más alta, ésta sigue siendo bastante inferior en el mismo país a la urbana.

El cuadro 30, relativo al Perú, anota un caso de diferencia urbano-rural dentro de un mismo país, por algunos departamentos. Se aprecia allí doble heterogeneidad. De un lado hay considerable distancia entre los promedios regional y nacional de analfabetos respecto de la población total (65% y 39%). Esos departamentos están poblados en su mayor parte por indígenas, y se da en ellos una asociación entre bilingüismo y analfabetismo. En segundo lugar, las disparidades entre los totales de los departamentos y de sus zonas rurales se mantienen, salvo en Puno, donde la diferencia es pequeña. Nótese que la diferencia entre el promedio rural nacional y el promedio rural regional no es muy grande (78% y 81%) lo que hace creer que para otros de-

Cuadro 30

PERÚ: PORCENTAJE DE ANALFABETOS EN ALGUNOS DEPARTAMENTOS CON RESPECTO A LA POBLACIÓN TOTAL Y A LA POBLACIÓN RURAL, 1960

| | <i>Analfabetos mayores de 15 años en la población total</i> | <i>Analfabetos mayores de 15 años en las zonas rurales</i> |
|-------------------|---|--|
| Ancash | 51 | 82 |
| Apurímac | 76 | 86 |
| Ayacucho | 72 | 81 |
| Cuzco | 72 | 80 |
| Huancavélica | 66 | 88 |
| Puno | 64 | 66 |
| Promedio regional | 65 | 81 |
| Promedio nacional | 39 | 78 |

FUENTE: Censo Nacional de Población, 1961, citado en Romero y César Levano, *Regionalismo y Centralismo*, Lima, 1969.

partamentos, de mantenerse alta la tasa rural y decrecer la tasa urbana, la diferencia urbano-rural puede ser aún mayor.

Cuadro 31

COLOMBIA: DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LOS MÉDICOS Y LA POBLACIÓN, 1965
(Porcentaje del total)

| | <i>Médicos</i> | <i>Población</i> |
|--|----------------|------------------|
| Capitales | 74.4 | 31.1 |
| Localidades de 20 000 y más habitantes (sin capitales) | 16.6 | 5.3 |
| Localidades menores de 20 000 habitantes | 9.0 | 63.6 |

FUENTE: Asociación Colombiana de Facultades de Medicina, 1965, en Saturnino Sepúlveda, *El atraso rural colombiano*, 1970.

El cuadro 31, relativo a Colombia, anota otro caso de diferencia urbano-rural dentro de un mismo país.

Puede verse que la mayor parte de los médicos en Colombia (91%) se encuentra en capitales o localidades de más de 20 000 habitantes, que representan solamente el 36.4% de la población.

Cuadro 32

AMÉRICA LATINA: VIVIENDA, SEGÚN ÁREAS URBANA Y RURAL
(Porcentajes)

| Año | País | <i>Porcentajes de viviendas dotadas de agua corriente</i> | | | <i>Con servicio sanitario</i> | | | <i>Con alumbrado eléctrico</i> | | |
|------|-----------------|---|---------------|--------------|-------------------------------|---------------|--------------|--------------------------------|---------------|--------------|
| | | <i>Total</i> | <i>Urbana</i> | <i>Rural</i> | <i>Total</i> | <i>Urbana</i> | <i>Rural</i> | <i>Total</i> | <i>Urbana</i> | <i>Rural</i> |
| 1960 | Argentina | 51.6 | 62.9 | 14.1 | 86.7 | 93.1 | 65.8 | 68.8 | 84.0 | 18.8 |
| 1950 | Bolivia | — | 46.5 | — | — | 37.3 | — | — | — | — |
| 1960 | Brasil | 21.0 | 41.8 | 1.4 | 50.9 | 79.2 | 24.2 | 38.7 | 71.5 | 7.6 |
| 1964 | Colombia | 38.7 | ... | ... | 40.6 | ... | ... | 34.5 | ... | ... |
| 1963 | Costa Rica | 68.3 | 97.7 | 51.0 | 74.5 | 97.9 | 60.7 | 54.6 | 93.5 | 31.6 |
| 1960 | Chile | 56.1 | ... | ... | 82.4 | ... | ... | ... | ... | ... |
| 1962 | Ecuador | 37.5 | 87.2 | 12.0 | 32.9 | 79.4 | 9.0 | 32.3 | 78.5 | 8.5 |
| 1961 | El Salvador | — | 75.7 | — | — | 100.0 | — | — | 60.4 | — |
| 1964 | Guatemala | 29.5 | 70.1 | 8.2 | 30.6 | 0.6 | 9.5 | 22.0 | 56.0 | 4.1 |
| 1950 | Haití | 2.9 | ... | ... | 10.2 | ... | ... | 2.5 | ... | ... |
| 1961 | Honduras | 24.9 | 77.4 | 9.0 | 19.8 | 67.3 | 5.4 | 14.6 | 56.7 | 1.9 |
| 1960 | México | 32.3 | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| 1963 | Nicaragua | 21.3 | 48.7 | 0.7 | 44.3 | 87.9 | 11.6 | 32.9 | 71.0 | 4.3 |
| 1960 | Panamá | 46.2 | 89.5 | 9.6 | 64.1 | 96.5 | 36.8 | 44.0 | 82.7 | 11.3 |
| 1962 | Paraguay | 5.9 | ... | ... | 88.3 | ... | ... | 13.2 | ... | ... |
| 1961 | Perú | 21.1 | 43.7 | 1.0 | 45.0 | 64.6 | 27.7 | 26.0 | 50.7 | 4.2 |
| 1950 | Rep. Dominicana | 29.7 | 79.9 | 12.4 | 90.4 | 97.4 | 88.0 | 13.2 | 46.2 | 1.9 |
| 1963 | Uruguay | 68.1 | 69.5 | 1.7 | 93.8 | 96.5 | 73.8 | 79.2 | 76.8 | 31.7 |
| 1961 | Venezuela | 46.7 | 65.4 | 16.4 | 62.4 | 87.4 | 21.7 | 60.7 | 86.1 | 14.5 |

FUENTE: Unión Panamericana, *América en cifras*, 1967.

La zona rural, en su mayor parte, está atendida por una fracción del 9% restante, que vive en localidades de menos de 20 000 habitantes. La concentración de algunos servicios en zonas urbanas no indica necesariamente que ellos falten en las rurales. Eso depende de las distancias entre las zonas rurales y los centros urbanos más próximos.

En lo que toca a vivienda, el cuadro 32 ofrece antecedentes respecto a algunos servicios esenciales. De manera general puede observarse que los más altos porcentajes corresponden a viviendas dotadas de servicios sanitarios, registrándose aquí la menor disparidad entre áreas urbanas y rurales. Los porcentajes de viviendas con servicios de alumbrado eléctrico, pese a ser más elevados que los de viviendas dotadas de agua corriente, presentan mayor disparidad rural-urbana. La Argentina, Costa Rica y el Uruguay acusan las mejores posiciones relativas en América Latina, aunque el último país presente un porcentaje muy bajo en lo que se refiere a servicios de agua corriente.

Por otra parte, llaman la atención los bajísimos porcentajes registrados de manera general en las áreas rurales de Ecuador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, así como la posición fuertemente desfavorable del Brasil y el Perú en relación con servicios de agua corriente y de alumbrado eléctrico.

Debe notarse que la ausencia de muchos de estos servicios no presenta la misma gravedad si se trata de zonas rurales, donde nunca existieron y pueden tener menos utilidad, que de zonas urbanas de alta densidad demográfica. No siempre las estadísticas dan cuenta de la diferencia real entre lo urbano y lo rural; es difícil, por ejemplo, incluir el consumo de subsistencia de las zonas rurales en las estimaciones de esa zona. Por otro lado, el rápido crecimiento de las ciudades, que habitualmente precede al proceso de industrialización, genera un déficit perma-

nente de servicios, aunque haya un incremento significativo de ellos.

Las diferencias entre las tasas rurales son mayores que entre las urbanas, en tanto que la diferencia entre lo urbano y lo rural es mayor en los países con alto porcentaje de la población en zonas rurales, donde también los promedios nacionales son más bajos.

3. Diferencias regionales

Algunos indicadores para el Brasil, Chile y la Argentina ilustran las profundas disparidades regionales dentro de un mismo país.

El cuadro 33 permite apreciar significativas diferencias de abastecimiento de agua y servicios de alcantarillado entre las distintas regiones del Brasil. Si se comparan el nordeste y el sudeste, las dos regiones más densamente pobladas y con casi el mismo número de municipios, puede verse la diferencia en cuanto al abastecimiento de agua (28 y 83%, respectivamente) y a los servicios de alcantarillado (16.6 y 66%, respectivamente). En la región centro-oeste y norte, aunque los contrastes con las regiones sur y sudeste sean a veces más acentuados, no revisten la misma gravedad si se considera que son regiones poco pobladas.

Si se toman los aspectos relacionados con la salud, el cuadro 34 permite observar que el 61% de las camas hospitalarias y 69% de los médicos se concentran en la región sudeste. Si a esos resultados se agrega la región sur, los porcentajes suben a 80 y 81%, respectivamente, frente a 14 y 13%, respectivamente, para la región nordeste. En consecuencia, hay 630 habitantes por cama hospitalaria en el nordeste, en tanto que esa relación no sobrepasa de los 200 habitantes en el sudeste; por otra parte, el número de habitantes por médico en las dos regiones es, respectivamente 5 700 y 1 600.

Cuadro 33

BRASIL: ABASTECIMIENTO DE AGUA Y SERVICIO DE ALCANTARILLADO POR REGIONES Y MUNICIPIOS, 1967

| | <i>Norte</i> | <i>Nordeste</i> | <i>Sudeste</i> | <i>Sur</i> | <i>Centro-oeste</i> | <i>Total</i> |
|--------------------------------|--------------|-----------------|----------------|------------|---------------------|--------------|
| Total de municipios | 161 | 1 376 | 1 412 | 717 | 306 | 3 972 |
| Abastecidos con agua | 57 | 383 | 1 167 | 270 | 77 | 1 954 |
| <i>Porcentaje</i> | 35.4 | 28.0 | 83.0 | 37.8 | 25.0 | — |
| Con servicio de alcantarillado | 23 | 215 | 929 | 174 | 76 | 1 417 |
| <i>Porcentaje</i> | 14.3 | 16.6 | 66.0 | 24.3 | 24.8 | — |

FUENTE: *Anuario Estadístico do Brasil*, 1969.

Cuadro 34

BRASIL: CAMAS DE HOSPITAL Y MÉDICOS QUE TRABAJAN EN HOSPITALES, 1967

| | Norte | Nordeste | Sudeste | Sur | Centro-oeste | Total |
|---------------------------------|-------|----------|---------|--------|--------------|---------|
| Número de camas | 8 047 | 40 987 | 176 230 | 55 626 | 9 946 | 290 836 |
| Porcentaje del total nacional | 2.7 | 14.1 | 60.8 | 19.1 | 3.4 | 100.0 |
| Número de habitantes/camas | 395 | 630 | 214 | 283 | 425 | — |
| Número de médicos | 516 | 4 526 | 23 834 | 4 091 | 1 534 | 34 501 |
| Porcentaje del total nacional | 1.5 | 13.1 | 69.1 | 11.9 | 4.4 | 100.0 |
| Número de habitantes por médico | 6 190 | 5 690 | 1 580 | 3 850 | 3 760 | |

FUENTE: *Anuario Estadístico do Brasil*, 1969.

En cuanto a aspectos relacionados con la educación, puede verse en el cuadro 35 que el porcentaje de retención escolar en la enseñanza primaria escasamente alcanza a 19% en la región noreste, en tanto sobrepasa el 47% en el sudeste. Aunque la distribución regional sea im-

precisa en este caso, ella permite notar la disparidad entre estados septentrionales y meridionales.

Para Chile, el cuadro 36 permite, igualmente, apreciar las disparidades regionales, medidas a través de algunos indicadores de salubridad. Ahí puede verse que las más altas tasas de atención hospitalaria y las más bajas de mortalidad infantil se encuentran en la provincia austral de Magallanes, seguida de la capital, frente a las tres regiones del sur (Cautín, Valdivia, Osorno y Llanquihue-Chiloé-Aisén) que presentan la peor atención y la mayor mortalidad. En este último rubro, la disparidad va de 50.9 en Magallanes a 131.1 en Cautín.

Si se toma ahora el ejemplo de un país relativamente homogéneo, como la Argentina, se aprecia que subsisten los contrastes regionales aún en ese caso favorable.

Cuadro 35

BRASIL: RETENCIÓN ESCOLAR EN LA ENSEÑANZA PRIMARIA, 1966-1967
(Porcentajes)

| | |
|----------|------|
| Nordeste | 19.0 |
| Noroeste | 22.9 |
| Sudeste | 47.3 |
| Total | 35.6 |

FUENTE: *The Statistical Measurement of Educational Wastage*, op. cit.

Cuadro 36

CHILE: DIFERENCIAS REGIONALES EN ASPECTOS DE SALUBRIDAD, 1968

| Región | Camas hospitalarias por 1 000 habitantes | Número de horas médicas por 1 000 habitantes | Tasa de mortalidad infantil |
|---|--|--|-----------------------------|
| Tarapacá | 4.1 | 2.0 | 65.9 |
| Antofagasta | 4.8 | 2.6 | 85.3 |
| Atacama-Coquimbo | 2.8 | 1.8 | 89.3 |
| Valparaíso-Aconcagua | 5.0 | 2.6 | 60.2 |
| Santiago | 4.2 | 3.6 | 56.6 |
| O'Higgins-Colchagua | 2.9 | 1.9 | 79.9 |
| Curicó-Talca-Linares-Maule | 3.3 | 1.3 | 92.1 |
| Ñuble-Arauco-Concepción-Bío Bío-Malleco | 3.1 | 1.6 | 111.9 |
| Cautín | 2.5 | 1.4 | 131.1 |
| Valdivia-Osorno | 2.7 | 1.3 | 124.8 |
| Llanquihue-Chiloé-Aisén | 2.5 | 1.4 | 117.4 |
| Magallanes | 5.5 | 3.1 | 50.9 |
| <i>País</i> | 3.7 | 2.5 | 83.4 |

FUENTE: Ministerio de Salud Pública de Chile.

Cuadro 37
ARGENTINA: TASAS DE ESCOLARIDAD PRIMARIA Y DE ANALFABETISMO POR REGIÓN, 1960

| | <i>Tasas de escolaridad primaria (6 a 12 años)</i> | <i>Tasas de analfabetismo de la población de 16 y más años</i> |
|-----------------------|--|--|
| Capital | 94.7 | 3.2 |
| Pampeana | 91.2 | 6.6 |
| Capital y Pampeana | 91.8 | 5.7 |
| Cuyo | 83.0 | 11.5 |
| Patagonia | 74.0 | 14.6 |
| Noroeste | 79.7 | 17.2 |
| Nordeste | 72.7 | 17.7 |
| <i>Total nacional</i> | <i>85.6</i> | <i>8.6</i> |

FUENTE: Consejo Nacional de Desarrollo (CONADE), *Educación, recursos humanos y desarrollo económico-social*, 1968, Tomo I, cuadro I-IV-17.

El cuadro 37 muestra algunos indicadores sobre educación para ese país. Puede verse que la tasa de escolaridad primaria varía de 94.7% en la capital a 72.7% en la región nordeste. Por otra parte, la tasa de analfabetismo de la población de 16 años y más, registrada para la capital, es de 3.2% en tanto alcanza a 17.2 y 17.7% en las regiones nordeste y noroeste, respectivamente.

En cuanto a la retención escolar en la enseñanza primaria, el cuadro 38 da algunos porcentajes regionales. El promedio nacional de retención escolar hasta el sexto grado de la enseñanza primaria alcanza al 48.9% de los ingresados. Las variaciones en torno a ese promedio van de 56.2% en la región pampeana a 27.8% en las regiones noroeste y nordeste.

Desde otra perspectiva, más bien causal de los desequilibrios regionales, los cuadros 39 y si-

guientes proporcionan algunos antecedentes sobre la distribución geográfica de la actividad económica.

El sector industrial, el más dinámico de las economías del área, se concentra en las principales ciudades, con las consecuencias que se pueden prever sobre los desequilibrios espaciales. El cuadro 39 muestra el porcentaje del valor agregado industrial generado en las principales unidades territoriales de algunos países latinoamericanos. Puede verse que durante los últimos dos decenios la tendencia general apunta hacia la mayor concentración de la actividad del sector, o a un relativo mantenimiento de los porcentajes, como en el caso de la Argentina y Colombia.

Desde otro ángulo, el mismo fenómeno puede apreciarse por la concentración del personal ocupado en la industria en las principales unidades territoriales de algunos países, como se muestra en el cuadro 40. Una vez más la tendencia general apunta hacia la agudización de los desequilibrios, con aumentos en los porcentajes a lo

Cuadro 38
ARGENTINA: PORCENTAJE DE RETENCIÓN ESCOLAR EN EL SEXTO GRADO DE LA ENSEÑANZA PRIMARIA, POR REGIONES, 1961-1962

(Porcentajes)

| | |
|--------------------------|-------------|
| Capital | 50.4 |
| Pampeana | 56.2 |
| Cuyo | 44.5 |
| Patagonia | 40.0 |
| Noroeste | 27.8 |
| Nordeste | 27.8 |
| <i>Promedio nacional</i> | <i>48.9</i> |

FUENTE: Censo Nacional de Población de 1960.

Cuadro 39

PORCENTAJE DEL VALOR AGREGADO INDUSTRIAL NACIONAL GENERADO EN UNA DETERMINADA UNIDAD TERRITORIAL, PARA ALGUNOS PAÍSES LATINOAMERICANOS

| <i>País</i> | <i>Unidad territorial</i> | <i>Año</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Año</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Año</i> | <i>Porcentaje</i> |
|-------------|---|------------|-------------------|------------|-------------------|------------|-------------------|
| Argentina | Capital Federal más Provincia de Buenos Aires | 1943 | 74.4 | 1954 | 75.9 | 1963 | 70.9 |
| Brasil | São Paulo | 1940 | 35.8 | 1950 | 48.9 | 1960 | 55.4 |
| Colombia | Cundinamarca | 1945 | 25.3 | 1953 | 24.8 | | |
| Costa Rica | San José | | | 1958 | 64.8 | 1964 | 65.4 |
| Ecuador | Guayas | | | 1955 | 64.4 | 1965 | 56.6 |
| Guatemala | Guatemala | | | 1953 | 64.4 | 1958 | 68.3 |
| Paraguay | Capital | | | 1955 | 45.3 | 1963 | 48.2 |
| Perú | Lima-Callao | | | | | 1963 | 62.9 |
| Uruguay | Montevideo | 1936 | 83.2 | | | | |

FUENTE: CEPAL, a base de censos y encuestas industriales.

Cuadro 40

PORCENTAJE DEL PERSONAL OCUPADO EN LA INDUSTRIA NACIONAL EN UNA DETERMINADA UNIDAD TERRITORIAL, PARA ALGUNOS PAÍSES LATINOAMERICANOS

| <i>País</i> | <i>Unidad territorial</i> | <i>Año</i> | <i>Porcen- taje</i> | <i>Año</i> | <i>Porcen- taje</i> | <i>Año</i> | <i>Porcen- taje</i> |
|-------------|--|------------|-------------------------|------------|-------------------------|------------|-------------------------|
| Argentina | Capital Federal más Provincia de Buenos Aires | 1943 | 69.9 | 1954 | 68.7 | 1963 | 66.8 |
| Brasil | São Paulo | 1940 | 37.4 | 1950 | 40.4 | 1960 | 47.2 |
| Colombia | Cundinamarca | 1945 | 20.5 | 1953 | 24.2 | | |
| Costa Rica | San José | 1952 | 47.6 | 1958 | 54.2 | 1964 | 64.0 |
| Ecuador | Guayas | | | 1955 | 42.0 | 1965 | 38.8 |
| El Salvador | San Salvador | 1951 | 57.4 | 1956 | 56.8 | 1961 | 56.3 |
| Guatemala | Guatemala | | | 1953 | 60.5 | 1958 | 64.6 |
| México | Distrito Federal | | | 1955 | 52.1 | 1965 | 35.5 |
| Panamá | | | | | | 1960 | 73.5 |
| Paraguay | Capital | | | 1955 | 40.5 | 1963 | 35.4 |
| Perú | Lima-Callao | | | | | 1963 | 70.2 |
| Venezuela | a) Distrito Federal b) Área metropolitana de Caracas | | | 1953 | 29.7 | 1963 | 45.9 |
| Uruguay | Montevideo | 1936 | 81.2 | | | | |

FUENTE: CEPAL, a base de censos y encuestas industriales.

largo del período considerado. La única excepción notable está representada por México, que ha logrado disminuir acentuadamente la concentración del empleo industrial en el Distrito Federal.

Como consecuencia de las tendencias anteriores, el porcentaje de la población total residente en la ciudad más populosa de algunos países latinoamericanos ha manifestado una tendencia general a elevarse, como se muestra en el cuadro 41. Llamamos la atención, sobre todo, los casos de Argentina, Costa Rica, Chile, Panamá y Uruguay, por los altos porcentajes representativos de la concentración de la población en la ciudad principal.

Esos desequilibrios regionales, que apenas ilustran un fenómeno de mucho mayor magnitud, están presentes en casi todos los países del área. Más aún, hay que subrayar que vienen acusando una tendencia hacia su agudización, en la medida en que las regiones más dinámicas logran sostener ritmos más altos de desarrollo.

4. Influencia de la distribución del ingreso

Señaladas ya las diferencias urbano-rurales y regionales, corresponde desagregar los indicadores sociales por los diferentes niveles de ingreso.

Cuadro 41

PORCENTAJES DE LA POBLACIÓN TOTAL RESIDENTE EN LA CIUDAD MÁS POPULOSA DE ALGUNOS PAÍSES LATINOAMERICANOS

| <i>País</i> | <i>Año</i> | <i>Porcen- taje</i> | <i>Año</i> | <i>Porcen- taje</i> | <i>Año</i> | <i>Porcen- taje</i> |
|-------------|------------|-------------------------|------------|-------------------------|------------|-------------------------|
| Argentina | 1914 | 25.8 | 1947 | 29.7 | 1960 | 33.7 |
| Brasil | 1920 | 3.8 | 1950 | 4.4 | 1960 | 4.5 |
| Colombia | 1938 | 4.1 | 1951 | 6.2 | 1964 | 9.7 |
| Costa Rica | 1927 | 19.3 | 1950 | 22.3 | 1963 | 24.0 |
| Cuba | 1919 | 14.7 | 1943 | 17.4 | 1953 | 18.3 |
| Chile | 1920 | 13.6 | 1952 | 22.7 | 1960 | 25.9 |
| Ecuador | ... | ... | 1950 | 8.1 | 1962 | 11.2 |
| El Salvador | 1930 | 6.2 | 1950 | 8.7 | 1961 | 10.2 |
| Guatemala | ... | ... | 1950 | 10.2 | 1964 | 13.4 |
| Panamá | 1930 | 15.8 | 1950 | 22.1 | 1960 | 25.4 |
| Perú | ... | ... | 1940 | 8.4 | 1961 | 14.5 |
| Uruguay | 1908 | 28.0 | ... | ... | 1963 | 44.7 |
| Venezuela | 1936 | 7.0 | 1950 | 13.8 | 1961 | 17.8 |

FUENTE: CEPAL, a base de censos nacionales.

Hasta hace poco tiempo sostenían algunos que la desigualdad en la distribución del ingreso, en las primeras etapas, creaba condiciones para agilizar el desarrollo y que las diferencias tendían a corregirse en el propio proceso de crecimiento. Los estudios de los últimos años han mostrado que, por el contrario, la mala distribución del ingreso coarta las posibilidades de desarrollo y tiene, además, graves consecuencias sobre el bienestar y la integración económica y social de la población.²⁵

Anterior al problema de la distribución del ingreso es el problema del empleo. Parte de la fuerza de trabajo disponible en los países no está ocupada o se mantiene en actividad prácticamente fuera del mercado. El problema no radica solamente en la distribución del ingreso dentro de los diferentes grupos, que van del de más bajo ingreso al 5% de ingresos superiores, sino también en el acceso a la ocupación y a la posibilidad de participar en uno de esos grupos, aunque sea en el inferior, saliendo de una economía cerrada de subsistencia o de la total privación. Si se tuvieran en cuenta los que no reciben ingreso por no participar en actividades remuneradas, las disparidades que se examinan a continuación serían mayores aún.

a) *La desigualdad en la distribución*

Los análisis sobre el ingreso indican gran desigualdad en su distribución, mucho más accentuada que en los países industrializados del oc-

²⁵ Véase CEPAL, *El desarrollo económico de América Latina en la postguerra*, publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: 64.II.G.6. *El proceso de industrialización en América Latina*, publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: 66.II.G.4 y el *Estudio Económico de América Latina 1969*, publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.71.II.G.1.

cidente.²⁶ También es probable que se agranden las distancias en todos los sectores de empleo entre los extremos de ingreso (y de productividad por habitante).²⁷

Los datos globales de distribución del ingreso en América Latina muestran que la mitad de la población con ingresos más bajos percibe apenas el 13.4% del ingreso total, en tanto el 20% superior concentra el 62.6% de esos ingresos. Por otro lado, los primeros 80% están por debajo del ingreso medio de la región, mientras que el 5% superior tiene una cantidad casi 7 veces mayor a ese promedio. De hecho, el foco de desigualdad de la distribución de ingreso en la región se halla en la cumbre de la escala. En todos los tramos bajos y medios de la distribución, los ingresos se elevan con relativa lentitud; sólo acusan alzas apreciables a partir del séptimo decil.

El ingreso medio por habitante va de los 60 dólares en el 20% más pobre, a los 2 600 en el 5% superior, lo que significa una diferencia de más de cuarenta veces.

Sin embargo, la situación interna en los diferentes países presenta diferencias (véase el cuadro 42).

En el 20% inferior, el ingreso va de 40 dólares en el caso del Brasil hasta 114 en Costa Rica y 203 en la Argentina. En el 5% más alto, va de 1 350 dólares en El Salvador a casi 5 000 en la Argentina.

Dentro de cada país, el cambio más significativo se da entre el penúltimo y el último grupo. Solamente en Venezuela el 15% anterior al más alto supera los 1 000 dólares. La diferencia en-

²⁶ CEPAL, *Estudio Económico de América Latina, 1969*, op. cit., págs. 387 a 420.

²⁷ CEPAL, *El cambio social y la política de desarrollo social en América Latina*, op. cit.

Cuadro 42
INGRESOS POR HABITANTE SEGÚN LOS DIFERENTES GRUPOS,
ALREDEDOR DE 1960
(Dólares de 1960)

| País | Ingreso nacional por habitante | 20% más pobre | 30% anterior a la mediana | 30% siguientes | 15% anterior al más alto | 5% más alto |
|-------------|--------------------------------|---------------|---------------------------|----------------|--------------------------|-------------|
| Brasil | 230 | 40 | 88 | 181 | 338 | 1 820 |
| El Salvador | 205 | 56 | 72 | 154 | 390 | 1 350 |
| Venezuela | 515 | 77 | 194 | 475 | 1 081 | 2 730 |
| México | 390 | 70 | 154 | 340 | 767 | 2 270 |
| Costa Rica | 380 | 114 | 155 | 276 | 633 | 2 660 |
| Panamá | 350 | 86 | 182 | 267 | 516 | 2 415 |
| Colombia | 260 | 77 | 124 | 200 | 455 | 1 590 |
| Argentina | 780 | 203 | 398 | 661 | 1 190 | 4 867 |

FUENTE: CEPAL, *Estudio Económico de América Latina, 1969*, op. cit.

tre el primero y el último grupo oscila entre 20 y 40 veces, siendo la mayor parte para el Brasil y la menor para Costa Rica.

Para analizar mejor cuál es la distribución dentro de cada país, se relaciona el ingreso de cada grupo con el promedio nacional (véase el cuadro 43).

De la misma manera que para toda la región, los ingresos de todos los grupos, a excepción del

20% más alto, son fracciones del promedio nacional; ese promedio casi se alcanza en Venezuela, en los 30% por encima de la mediana. Ya el 5% final representa entre 5 y 8 veces el promedio.

Venezuela, México y el Brasil presentan desequilibrios bastante acentuados, con el primero y segundo grupos en posición extremadamente baja en relación con la media nacional. A la

Cuadro 43

INGRESOS DE DIFERENTES GRUPOS EN RELACIÓN CON EL PROMEDIO NACIONAL, ALREDEDOR DE 1960

| <i>País</i> | <i>Promedio nacional</i> | <i>20%</i> | <i>30%</i> | <i>30%</i> | <i>15%</i> | <i>5%</i> |
|-----------------------|--------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Argentina | 100 | 26 | 51 | 85 | 152 | 624 |
| Brasil | 100 | 17 | 38 | 79 | 147 | 791 |
| Colombia | 100 | 30 | 48 | 77 | 175 | 610 |
| Costa Rica | 100 | 30 | 41 | 73 | 166 | 700 |
| El Salvador | 100 | 27 | 35 | 75 | 190 | 659 |
| México | 100 | 18 | 39 | 87 | 197 | 582 |
| Panamá | 100 | 25 | 52 | 76 | 147 | 690 |
| Venezuela | 100 | 15 | 38 | 92 | 210 | 530 |
| <i>América Latina</i> | <i>100</i> | <i>15</i> | <i>35</i> | <i>80</i> | <i>195</i> | <i>668</i> |

FUENTE: CEPAL, *Estudio Económico de América Latina*, 1969, *op. cit.*

Cuadro 44

INGRESOS RURALES Y URBANOS Y COMPOSICIÓN RELATIVA DE LA ESTRUCTURA DEL INGRESO EN ALGUNOS PAÍSES, ALREDEDOR DE 1960

| <i>Sector</i> | <i>Ingresos medios (promedio rural = 100)</i> | <i>Porcentaje de todas las unidades de ingreso</i> | <i>20% más pobre</i> | <i>75% de la población comprendida entre el 20% más pobre y el 5% más alto</i> | <i>5% de ingresos más altos</i> |
|------------------------|---|--|----------------------|--|---------------------------------|
| Venezuela ^a | | | | | |
| Rural | 100 | 40.8 | 72.9 | 34.2 | 12.2 |
| Urbano | 250 | 59.2 | 27.1 | 65.8 | 87.8 |
| México ^a | | | | | |
| Rural | 100 | 44.2 | 68.7 | 40.0 | 10.7 |
| Urbano | 231 | 55.8 | 31.3 | 60.0 | 89.3 |
| México | | | | | |
| Agrícola | 100 | 43.7 | 68.2 | 38.4 | 20.7 |
| No agrícola | 198 | 56.3 | 31.8 | 61.6 | 79.3 |
| Brasil | | | | | |
| Agrícola | 100 | 45.4 | 62.2 | 43.3 | 12.1 |
| No agrícola | 273 | 54.6 | 37.8 | 56.7 | 87.9 |
| Costa Rica | | | | | |
| Agrícola | 100 | 50.0 | 76.4 | 45.0 | 19.6 |
| No agrícola | 184 | 50.0 | 23.6 | 55.0 | 80.4 |
| El Salvador | | | | | |
| Agrícola | 100 | 60.2 | 100.0 | 52.0 | 18.8 |
| No agrícola | 229 | 39.8 | — | 48.0 | 81.2 |
| Argentina | | | | | |
| Agrícola | 100 | 14.8 | 21.9 | 13.2 | 14.9 |
| No agrícola | 115 | 85.2 | 78.1 | 86.8 | 85.1 |

FUENTE: CEPAL.

^a La clasificación venezolana y la mexicana presentan algunas diferencias. En México, la categoría urbana incluye todos los pueblos con 2 500 habitantes o más. En Venezuela la línea divisoria está en los 5 000 habitantes. Cerca de 3% de la población venezolana reside en pueblos de 2 500 a 5 000 habitantes.

Cuadro 45

MÉXICO: ESTRUCTURA, SEGÚN NIVELES DE EDUCACIÓN, DE LOS DISTINTOS GRUPOS DE INGRESO DE LA POBLACIÓN ACTIVA, 1964-1965

| | Grupos de ingreso | | | | | |
|---------------------------------------|-------------------|---------|---------|---------|-------|----------|
| | 20% | 30% | 30% | 15% | 5% | 100% |
| Total población activa (miles) | 2 084.9 | 3 127.3 | 3 127.3 | 1 563.6 | 521.2 | 10 424.3 |
| Porcentajes, <i>Total</i> | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| Nunca asistieron a la escuela | 44.1 | 32.0 | 19.5 | 6.7 | 2.8 | 25.4 |
| Solamente primaria | 54.3 | 64.1 | 72.2 | 61.6 | 33.3 | 62.6 |
| Solamente secundaria | 1.0 | 2.3 | 4.5 | 13.8 | 20.9 | 5.4 |
| Otras escuelas después de la primaria | 0.3 | 1.2 | 2.8 | 9.7 | 9.6 | 3.2 |
| Profesional | 0.3 | 0.4 | 1.0 | 8.2 | 33.4 | 3.4 |

FUENTE: CEPAL a base de Secretaría de Industria y Comercio, Dirección General de Muestreo *La población económicamente activa de México 1964-1965*, Resumen general, tomo VII.

inversa, el Brasil y México tienen porcentajes bastante altos para el tramo de mayores ingresos.

Nuevas diferencias aparecen cuando se desagregan los datos según ingresos rurales y urbanos. Solamente para dos países se tienen los datos urbano-rurales. Pero la distinción entre agrícola y no agrícola se puede considerar como representación aproximada de la división entre lo urbano y lo rural. (Véase el cuadro 44.)

Si se comparan los promedios rural y urbano se verá que, con excepción de la Argentina, el ingreso urbano es alrededor de dos veces superior al rural. Examinando los diferentes grupos, también con la exclusión de la Argentina, el 20% más pobre de la población se concentra en más del 60% en lo rural, llegando en El Salvador a prácticamente el 100% en actividades agrícolas. A la inversa, el tramo superior es por lo menos 80% urbano.

b) *Incidencia de la desigualdad en la disponibilidad de bienes y servicios*

Todos esos desequilibrios tienen fuerte incidencia en la distribución de bienes y servicios.

Algunos ejemplos de países para los cuales se muestran indicadores sobre educación, estructura de consumo y vivienda, relacionados con los tramos de ingresos, permiten comprobar la afirmativa anterior.

El cuadro 45 muestra la distribución de la población en México, según grupos de ingreso y niveles de educación. Al agrupar a los que no asistieron a la escuela con los que llegaron solamente hasta la escuela primaria, se observa que allí se concentra la mayor parte de los primeros tres grupos (que suman el 80% de la población), con 98.4%, 96.1% y 91.7% respectivamente. En el 15% anterior al grupo más alto, está el 68.3% de los cuales casi todos han asistido a la escuela primaria (61.6%). Solamente en el último 5% más alto adquieren importancia la escuela secundaria y la profesional.

El cuadro 46 muestra los mismos datos pero con los porcentajes de población activa por niveles de educación.

Hay una asociación positiva muy clara entre grupo de ingreso y nivel de educación. El 72.4% de los que nunca asistieron a la escuela se con-

Cuadro 46

MÉXICO: PORCENTAJES DE LA POBLACIÓN ACTIVA POR NIVELES DE EDUCACIÓN EN LOS DIFERENTES GRUPOS DE INGRESO, 1964-1965

| | 1er. 20% | 30% | 30% | 15% | 5% | 100% | Total población activa |
|---------------------------------------|----------|------|------|------|------|-------|------------------------|
| Total población activa % | 20 | 30 | 30 | 15 | 5 | 100.0 | 10 424.3 |
| Nunca asistieron a la escuela | 34.7 | 37.7 | 23.1 | 4.0 | 0.5 | 100.0 | 2 648.3 |
| Solamente primaria | 17.3 | 30.7 | 34.6 | 14.7 | 2.7 | 100.0 | 6 530.5 |
| Solamente secundaria | 3.9 | 12.8 | 25.0 | 38.8 | 19.5 | 100.0 | 558.1 |
| Otras escuelas después de la primaria | 1.8 | 11.8 | 26.2 | 45.3 | 14.9 | 100.0 | 335.1 |
| Profesional | 1.2 | 3.8 | 9.2 | 36.4 | 49.4 | 100.0 | 352.3 |

FUENTE: La misma del cuadro 45.

Cuadro 47

BRASIL: PORCENTAJE DE ANALFABETOS POR GRUPOS DE INGRESO, 1960

| | 20% | 30% | 30% | 15% | 5% | 100% |
|----------------|------|------|-----|-----|-----|------|
| São Paulo | 17.2 | 8.2 | 2.9 | 0.7 | — | 6.9 |
| Río de Janeiro | 20.5 | 10.8 | 2.1 | — | — | 8.0 |
| Curitiba | 14.2 | 6.7 | 2.2 | 3.1 | 1.3 | 6.1 |
| Recife | 31.6 | 14.7 | 6.6 | 9.6 | — | 14.1 |
| Belem | 18.7 | 11.4 | 5.6 | 4.2 | 4.6 | 9.7 |

FUENTE: Fundação Getulio Vargas, *Pesquisa sobre orçamentos familiares, 1961-62.*

Cuadro 48

BRASIL: AÑOS MEDIOS DE INSTRUCCIÓN SEGÚN GRUPOS DE INGRESO, 1960

| | 20% | 30% | 30% | 15% | 5% | 100% |
|----------------|-----|-----|-----|------|------|------|
| São Paulo | 3.8 | 4.6 | 5.9 | 8.7 | 11.6 | 6.2 |
| Río de Janeiro | 4.3 | 5.3 | 7.0 | 10.6 | 12.4 | 7.0 |
| Curitiba | 4.4 | 4.9 | 6.3 | 9.5 | 10.3 | 6.2 |
| Recife | 3.7 | 4.1 | 5.1 | 7.3 | 10.7 | 5.1 |
| Belem | 3.8 | 4.1 | 4.5 | 5.0 | 7.4 | 4.5 |

FUENTE: Fundação Getulio Vargas, *op cit.*

centra en la mitad inferior de los ingresos, llegando al 95.5% si se toman los primeros tres grupos. A la inversa, en la enseñanza profesional el 85.8% pertenece al 20% más alto. Si se toma la línea diagonal del cuadro 46 se encuentran valores aproximados del 34.7% para el 20% inferior que nunca asistió a la escuela, hasta el 49.4% de los de más altos ingresos que tienen enseñanza profesional.

La misma asociación entre educación y estratos de población se encuentra en una investigación para ciudades brasileñas. (Véanse los cuadros 47 y 48.)

En esos dos cuadros se advierte, además, una diferencia entre las primeras tres ciudades del sur y las últimas dos del norte y nordeste.

Por otra parte, una investigación en cuatro ciudades chilenas indicó que existe una manifiesta asociación entre el nivel económico de los jefes de familia y la supervivencia escolar.

El cuadro 49 permite ver que la supervivencia escolar hasta el sexto año en la ciudad de Santiago no sobrepasa el 27.8% en los niveles de bajos ingresos, en tanto alcanza el 80% en las capas de alto ingreso. La disparidad es todavía más acentuada en regiones más pobres, como en la provincia de Curico, donde esos porcentajes son de 17.5 y 86.7%, respectivamente.

Las diferencias por niveles de ingreso también aparecen al analizar las variaciones en la estructura del consumo. Los cuadros siguientes muestran datos recogidos en México para todo el país, en la Argentina para las zonas urbanas y en dos ciudades brasileñas. (Véanse los cuadros 50 a 53.)

Para México, el cuadro 50 revela que la población incluida en el tramo de los ingresos más bajos gasta 65.8% de su ingreso en alimentos, en tanto ese porcentaje no sobrepasa de 23.5% para el 5% de ingreso más alto. Por otra parte,

Cuadro 49

CHILE: PORCENTAJES DE SUPERVIVENCIA ESCOLAR SEGÚN EL NIVEL ECONÓMICO DE LOS JEFES DE FAMILIA, 1953-1956

| Nivel económico | Supervivencia en el 6º año | | | |
|-----------------|----------------------------|----------|-------------|--------|
| | Concepción | Santiago | Antofagasta | Curicó |
| Bajo | 22.0 | 27.8 | 38.9 | 17.5 |
| Medio | 30.7 | 48.4 | 49.3 | 36.7 |
| Alto | 54.0 | 79.8 | 53.0 | 86.7 |

FUENTE: Eduardo Hamuy, *El problema educacional del pueblo de Chile, 1961.*

Cuadro 50
MÉXICO: ESTRUCTURA DEL CONSUMO POR NIVELES DE INGRESO, 1963-1964
(Porcentajes)

| | 20% | 30% | 30% | 15% | 5% |
|--------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Alimentos | 65.8 | 61.7 | 52.9 | 40.8 | 23.5 |
| Vivienda | 7.0 | 8.3 | 8.5 | 8.3 | 8.5 |
| Indumentaria | 11.2 | 11.4 | 12.2 | 12.7 | 12.0 |
| Otros | 16.0 | 18.6 | 26.4 | 38.2 | 56.0 |
| | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

FUENTE: Secretaría de Industria y Comercio, *Ingresos y egresos familiares, 1963-64.*

Cuadro 51
ARGENTINA: ESTRUCTURA DEL CONSUMO, POR NIVELES DE INGRESO DE LA POBLACIÓN URBANA, 1963
(Porcentajes)

| | 20% | 30% | 30% | 15% | 5% |
|--------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Alimentos | 56.5 | 51.8 | 45.7 | 36.2 | 25.2 |
| Vivienda | 14.3 | 12.8 | 12.5 | 10.4 | 10.5 |
| Indumentaria | 8.1 | 9.8 | 10.4 | 11.1 | 10.2 |
| Otros | 21.1 | 25.6 | 31.4 | 42.3 | 54.1 |
| | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

FUENTE: CONADE, *Encuesta sobre presupuestos de consumo de las familias urbanas por niveles de ingreso para 1963.*

en las capas de más bajo ingreso queda solamente 16% de ese ingreso después de atendidas las necesidades mínimas vitales, en tanto ese porcentaje es de 56% para el 5% de más alto ingreso.

En la Argentina, según se observa en el cuadro 51, el 20% de más bajo ingreso presenta una estructura de consumo más favorable que en el caso mexicano, pues dedica 56.5% de su ingreso a alimentos y 21.1% a consumo más diversificado. Sin embargo, en el 5% de más alto ingreso los porcentajes son semejantes al caso mexicano, con 25.2 y 54.1 dedicados, respectivamente, a alimentación y consumo diversificado.

En el Brasil, la estructura del consumo para la ciudad de São Paulo señala que el 20% de más bajos ingresos gasta 53.4% de su ingreso en alimentos, y destina 16.3% al rubro de "otros", lo que denota una estructura de consumo también más favorable que la de México y próxima a la de la Argentina. Sin embargo, en el 5% de ingresos superiores, el porcentaje destinado a consumo más diversificado es acentuadamente más bajo que en los casos mexicano y argentino, y no sobrepasa de 30.2 por ciento (véase el cuadro 52).

Para Recife, ciudad del nordeste del Brasil, la estructura del consumo registrada en el cuadro 53 es sensiblemente más desfavorable que en los ejemplos anteriores. En el 20% de ingresos más bajos los gastos en alimentación alcanzan a 68%, en tanto el rubro "otros" no llega a 10%. En el 5% de más alto ingreso, se mantienen los aspectos desfavorables, con 37.6% del ingreso dedicado a alimentación y solamente el 26% disponible para gastos generales no esenciales.

Cuadro 52
SÃO PAULO: ESTRUCTURA DEL CONSUMO POR NIVELES DE INGRESOS, 1960
(Porcentajes)

| | 20% | 30% | 30% | 15% | 5% | Total |
|---------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Nº de familias | 134 | 201 | 201 | 101 | 34 | 671 |
| <i>Estructura del gasto</i> | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| Alimentos, bebidas y tabaco | 53.4 | 49.3 | 41.9 | 33.8 | 24.5 | 38.7 |
| Vivienda | 23.4 | 23.6 | 24.6 | 24.2 | 32.8 | 25.8 |
| Vestuario | 7.0 | 9.5 | 11.0 | 12.7 | 12.4 | 11.1 |
| Otros | 16.3 | 17.6 | 22.5 | 29.3 | 30.2 | 24.4 |
| a) Cuidado personal y cultura | 9.1 | 10.0 | 11.7 | 13.8 | 14.8 | 12.3 |
| b) Transporte | 5.3 | 5.6 | 8.1 | 11.5 | 13.4 | 9.3 |
| c) Otros gastos | 1.5 | 2.1 | 2.7 | 4.0 | 2.0 | 2.7 |
| Ingreso familiar medio (Cr. 1 000) | | | | | | 711.8 |

FUENTE: Fundação Getulio Vargas, *op cit.*

Cuadro 53

RECIFE: ESTRUCTURA DEL CONSUMO POR NIVELES DE INGRESO, 1960
(Porcentajes)

| | 20% | 30% | 30% | 15% | 5% | Total |
|---------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Nº de familias | 103 | 155 | 155 | 77 | 25 | 515 |
| Estructura del gasto | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| Alimentos, bebidas y tabaco | 68.1 | 63.4 | 58.7 | 47.6 | 37.6 | 53.2 |
| Vivienda | 17.0 | 17.4 | 19.3 | 22.3 | 23.4 | 20.4 |
| Vestuario | 5.1 | 6.5 | 8.2 | 11.1 | 13.0 | 9.4 |
| Otros | 9.7 | 12.8 | 13.8 | 18.9 | 26.0 | 16.9 |
| a) Cuidado personal y cultura | 4.5 | 6.4 | 8.2 | 9.2 | 13.0 | 8.8 |
| b) Transporte | 4.2 | 4.9 | 4.4 | 5.6 | 8.9 | 5.6 |
| c) Otros gastos | 1.0 | 1.5 | 1.2 | 4.1 | 4.1 | 2.5 |
| Ingreso familiar medio (Cr. 1 000) | | | | | | 380.2 |

FUENTE: Fundação Getulio Vargas, *op cit.*

Para México y la Argentina (sector urbano), al compararse los gastos en alimentos con los de otros ítem, se observa claramente que hay una inversión al pasar del tramo de 20% de ingresos más bajos al 5% de ingresos más altos.

| | | 20% más bajo | 5% más alto |
|------------|--------------|--------------|-------------|
| México: | alimentos | 65.8 | 23.5 |
| | otros gastos | 16.0 | 56.0 |
| Argentina: | alimentos | 56.5 | 25.2 |
| | otros gastos | 21.1 | 54.1 |

5. Observaciones finales

A través de los cuadros presentados en las secciones anteriores es posible llegar a algunas conclusiones de orden general:

a) En el decenio de 1960 hubo un marcado mejoramiento en los indicadores sociales del desarrollo;

b) Sin embargo, la disponibilidad de bienes y servicios en muchos rubros dista bastante de los niveles que podrían considerarse satisfactorios;

c) Sigue habiendo diferencias sensibles entre los países de la región y como los ritmos de crecimiento varían bastante entre los países, esas diferencias se mantienen y en ciertos casos aumentan;

d) Los países presentan gran heterogeneidad estructural, con desniveles entre lo urbano y lo rural, entre diferentes regiones y según el nivel de ingreso de sus habitantes. En cuanto a este último punto, el 20% de ingresos más altos absorbe una proporción relativamente muy alta de los bienes y servicios disponibles.

Cada cuadro presentado se presta a un análisis más detallado de donde se pueden sacar nuevas conclusiones e hipótesis de trabajo para investigaciones particulares. Aquí se quieren so-

lamente señalar las tendencias generales y las características más importantes.

No hay que olvidar, como ya se señaló, que se ha trabajado principalmente con elementos cuantitativos. Sin embargo, en lo social las estadísticas distan mucho de ser precisas y no permiten analizar el elemento más importante que es el cualitativo.

Introduciendo esa última dimensión, el panorama de la región se hace más complejo y quizá más sombrío. En un trabajo anterior de la CEPAL se analizaron las tendencias sociales en el decenio, con un diagnóstico orientado hacia el estudio de la política social.²⁸ En lo que se refiere específicamente a la distribución de bienes y servicios, se puede notar que no se trata solamente de superar déficit cuantitativos o de simple distribución, sino que hay que enjuiciar su misma calidad.

Como ejemplo pueden tomarse dos sectores. El diagnóstico en educación no puede limitarse a constatar cuántas personas se atienden, ni una política futura puede contentarse con el simple aumento de escuelas o la atención de más niños y jóvenes. ¿Para qué se quiere educar? ¿En función de qué exigencias personales y sociales? ¿Cómo se está educando? ¿Cuáles son los valores explícitos o implícitos en la educación ofrecida? Hoy se ponen en tela de juicio más y más los contenidos de la educación y la estructura escolar tradicional. ¿Tendrá en cuenta la educación las diferencias regionales de un país? ¿Las zonas urbanas y las rurales necesitan el mismo tipo de educación? ¿Qué exigencias plantean la industrialización y la tecnología?

²⁸ CEPAL, *El cambio social y la política de desarrollo social en América Latina*, publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.70.II.G.3.

Cuadro 54

AMÉRICA LATINA: INDICADORES SOCIALES DEL DESARROLLO

| País | 1. Consumo | | | 2. Nutrición | | | | | | 3. Salud | | | | | |
|----------------------|---|---------|----------------|---------------------------------|--------------|----------------|-------------------------------|-------|----------------|----------------------------|------|----------------|--|--------------------------------|--------------------------------------|
| | Consumo personal por habitante (dólares de 1960) | | | Disponibilidad por habitante de | | | | | | Esperanza de vida al nacer | | | Tasa de mortalidad por mil en el grupo de 1 a 4 años | | |
| | Promedio | | Varia- ción | Calorías diarias | | Varia- ción | Proteínas (gramos por día) | | Varia- ción | Alrededor de | | Varia- ción | Prome- dio 1950-52 | Al- rede- dor de 1968 | Dismi- nución en porcentaje |
| | 1954-56 | 1967-69 | | Alrededor de | Alrededor de | | 1955 | 1967 | | 1950 | 1968 | | | | |
| Argentina | 562.2 | 676.5 | 20.3 | 3 070 | 2 920 | -4.9 | 96.9 | 88.0 | -9.2 | 60.6 | 67.0 | 10.6 | 4.3 ^a | 3.7 | 13.9 |
| Bolivia | 139.1 | 152.2 | 9.4 | 1 830 ^b | 1 980 | 8.2 | 48.6 ^b | 50.6 | 4.1 | 40.8 | 46.0 | 12.7 | 19.1 | 13.8 | 27.7 |
| Brasil | 183.4 | 258.8 | 41.1 | 2 560 | 2 690 | 5.1 | 61.5 | 66.3 | 7.8 | 42.3 ^c | 56.0 | 32.4 | ... | ... | ... |
| Colombia | 229.9 | 292.0 | 27.0 | 1 900 ^d | 2 200 | 15.8 | 42.9 ^b | 48.9 | 14.0 | 52.2 | 60.0 | 14.9 | 21.4 | 13.4 | 37.4 |
| Costa Rica | 292.8 | 401.3 | 37.1 | 2 420 ^b | 2 610 | 7.9 | 53.9 ^b | 57.9 | 7.4 | 56.5 | 63.3 | 12.0 | 15.0 | 5.3 | 64.7 |
| Chile | ... | 489.5 | ... | 2 550 | 2 830 | 11.0 | 80.1 | 81.8 | 2.1 | 54.0 | 62.0 | 14.8 | 13.5 | 3.3 | 75.6 |
| Ecuador | 201.5 | 229.0 | 13.6 | 1 890 | 2 020 | 6.9 | 47.5 | 51.5 | 8.4 | 49.9 ^e | 57.7 | 15.6 | 22.2 ^a | 16.6 | 25.2 |
| El Salvador | 208.4 | 256.3 | 23.0 | 2 030 ^b | 1 840 | -9.4 | 56.7 ^b | 44.2 | -22.0 | 51.4 | 56.3 | 9.5 | 17.1 ^a | 10.4 | 39.2 |
| Guatemala | 231.7 | 283.4 | 22.3 | 2 040 ^b | 2 200 | 7.8 | 55.4 ^b | 56.8 | 2.5 | 43.6 | 47.0 | 7.8 | 62.5 | 28.5 | 65.6 |
| Haití | 93.5 | 93.4 | -0.1 | ... | ... | ... | ... | ... | ... | 32.6 | 47.5 | 45.7 | ... | 33.0 | ... |
| Honduras | 164.5 | 197.3 | 19.9 | 2 080 ^b | 2 010 | -3.4 | 53.6 ^b | 51.0 | 4.9 | 36.9 ^f | 42.6 | 15.4 | 24.1 | 10.6 | 56.0 |
| México | 324.4 | 470.7 | 45.1 | 2 370 | 2 550 | 7.6 | 63.3 | 65.7 | 3.8 | 48.8 | 60.0 | 23.0 | 30.3 | 12.7 | 58.1 |
| Nicaragua | 211.4 | 295.4 | 39.7 | 2 300 ^b | 2 350 | 2.2 | 62.1 ^b | 59.0 | -5.0 | 38.6 ^e | 51.0 | 32.1 | 15.3 | 7.0 | 54.2 |
| Panamá | 302.7 | 431.1 | 42.4 | 2 310 ^b | 2 500 | 8.2 | 60.5 ^b | 62.9 | 4.0 | 62.2 | 64.3 | 3.4 | 10.6 | 7.3 | 31.1 |
| Paraguay | ... | 235.1 | ... | 2 510 | 2 520 | 0.4 | 65.3 | 63.3 | -3.1 | 54.4 ^g | 59.1 | 8.8 | 9.4 ^a | 5.5 | 41.5 |
| Perú | 214.2 | 297.6 | 38.9 | 2 040 ^d | 2 340 | 14.7 | 50.5 ^d | 54.1 | 7.1 | 57.4 | 58.0 | 1.0 | 22.4 | 18.7 | 16.5 |
| República Dominicana | 161.1 | 200.0 | 24.1 | 1 470 ^b | 2 290 | -7.3 | 53.0 ^b | 41.7 | -21.3 | 43.0 | 52.0 | 20.9 | 13.1 | 6.3 | 51.9 |
| Uruguay | 591.8 | 522.9 | -11.6 | 2 960 | 3 170 | 7.1 | 95.8 | 101.6 | 6.1 | 68.9 | 68.5 | -0.4 | 1.3 ^a | 1.3 | — |
| Venezuela | 344.0 | 370.9 | 7.8 | 1 950 | 2 490 | 27.7 | 51.3 | 65.9 | 28.5 | 58.0 | 65.8 | 13.4 | 13.2 | 4.9 | 62.9 |

(Continúa)

AMÉRICA LATINA: INDICADORES SOCIALES

4. Educación

| País | Porcentaje de personas alfabetizadas entre la población de 15 y más años | | Variación | Número absoluto de alfabetos 1970 ⁿ (miles) | Porcentaje de la población inscrita en la enseñanza primaria | | Variación | Retención en el sistema escolar primario alrededor del período 1960-65 ¹ |
|----------------------|--|-------------------|-----------|--|--|------|-----------|---|
| | Alrededor de | | | | Alrededor de | | | |
| | 1950 | 1968 | | | 1950 | 1968 | | |
| Argentina | 86.0 | 91.4 ⁱ | 6.3 | 947 | 66 | 73.1 | 10.8 | 39.8 |
| Bolivia | 32.0 | 39.8 | 24.4 | ... | 24 | 54.7 | 127.9 | 22.1 |
| Brasil | 49.0 | 69.6 | 42.0 | 16 436 | 28 | 45.7 | 63.2 | 18.2 |
| Colombia | 57.0 | 72.9 ^h | 27.9 | 2 817 | 28 | 45.5 | 62.5 | 16.7 |
| Costa Rica | 79.0 | 85.8 | 8.6 | 133 | 49 | 61.6 | 25.7 | 37.7 |
| Chile | 80.0 | 89.6 | 12.0 | 618 | 66 | 81.4 | 23.3 | 37.5 |
| Ecuador | 56.0 | 72.0 | 28.6 | 971 | 41 | 55.5 | 35.4 | 24.0 |
| El Salvador | 39.0 | 50.8 | 30.3 | 896 | 31 | 52.3 | 68.7 | 22.8 |
| Guatemala | 29.0 | 37.9 ⁿ | 30.7 | 1 686 | 22 | 35.7 | 62.3 | 16.7 |
| Haití | 11.0 | 18.8 | 70.9 | ... | 22 | 14.8 | -32.7 | 8.6 |
| Honduras | 35.0 | 47.0 ^j | 34.3 | 674 | 22 | 55.5 | 152.3 | 14.1 |
| México | 57.0 | 77.5 | 36.0 | ... | 39 | 61.0 | 56.4 | 29.1 |
| Nicaragua | 38.0 | 49.8 ⁿ | 28.4 | 502 | 28 | 42.4 | 51.4 | 9.4 |
| Panamá | 70.0 | 78.3 | 11.9 | 169 | 54 | 60.6 | 12.2 | 44.2 |
| Paraguay | 66.0 | 69.0 | 4.5 | 401 | 51 | 60.2 | 18.0 | 15.2 |
| Perú | 42.0 | 67.0 | 59.5 | ... | 43 | 68.7 | 59.8 | 29.3 |
| República Dominicana | 43.0 | 53.1 | 23.5 | 1 070 | 40 | 55.7 | 39.3 | 8.1 |
| Uruguay | 85.0 | 89.4 ⁿ | 5.2 | ... | 61 | 73.5 | 20.5 | 50.3 |
| Venezuela | 52.0 | 85.0 | 63.5 | 884 | 40 | 63.0 | 57.5 | 25.1 |

FUENTES: 1. Consumo personal por habitante: CEPAL, a base de datos oficiales; 2. Nutrición: Organización CELADE; Organización Panamericana de la Salud; Naciones Unidas, *Compendium of Social Statistics 1967; Statistics, 1967*; Unión Panamericana, *América en cifras, 1967*; 5. Vivienda: Unión Panamericana, *América* ricano de Planificación Económica y Social a base de datos oficiales; 7. Seguridad social: Unión Paname
^a Promedio 1960-62; ^b Promedio 1961-62; ^c 1945; ^d Promedio 1957-59; ^e 1956; ^f 1954; ^g 1955; ^h Estimación; de la enseñanza primaria. Los datos no tienen en cuenta el problema de la repetición escolar, sea porque interrumpir sus estudios por algún tiempo; ⁱ 1960; ^k 1964; ^l 1966; ^m 1962; ⁿ 1963.

En salud, el grado óptimo está cambiando permanentemente. El avance científico va definiendo nuevas necesidades y nuevos umbrales. Y cada nueva necesidad de salud se va haciendo impostergable. Eso agrava más la situación en que aún no se han satisfecho exigencias mínimas para amplios sectores de la población.

Al examinar datos sobre nutrición, salud, educación, seguridad, vivienda, se están analizando aspectos sociales separados y no la estructura social global en su dinamismo y sus interrelaciones propias. También el indicador de la distribución del ingreso introduce al problema de la

estratificación social, pero no lo agota. Con esto se indica que hay toda una dimensión social del desarrollo que no se ha enfrentado aquí.

Sería útil que en los diferentes países, y para hacer más completos los estudios futuros, pudieran tenerse más datos sobre otros aspectos sociales, especialmente los que se refieren a la participación popular. ¿Cuál es la organización sindical en los diferentes países? ¿Qué porcentaje de la población activa abarca? ¿Cuáles son sus principales actividades? También debería tenerse información sobre otros tipos de organizaciones locales de vecindario, trabajo, depor-

| Año del censo | 5. Vivienda | | | | | 6. Empleo | | 7. Seguridad Social | |
|---------------|--|---|---|---|-----------------------------------|----------------------|------|---|-------------------|
| | Porcentaje de viviendas ocupadas dotadas de agua corriente | Porcentaje de viviendas dotadas de cualquier tipo de servicio sanitario | Porcentaje de viviendas con luz eléctrica | Porcentaje de viviendas con 3 o más personas por cuarto | Procentaje de personas por cuarto | Tasa de desocupación | | Porcentaje de la población económicamente activa acogida a seguridad social | |
| | | | | | | 1955 | 1965 | 1961 | 1967 |
| 1960 | 51.6 | 86.7 | 68.8 | 15.3 | 1.4 | 2.3 | 2.6 | 48.6 | 66.3 |
| 1960 | 21.0 | 50.9 | 38.7 | | 1.3 | 11.8 | 11.6 | ... | 5.4 |
| 1964 | 38.7 | 40.6 | 34.5 | | 1.9 | 6.4 | 10.5 | 19.2 | 20.4 |
| 1963 | 68.3 | 74.5 | 54.6 | | 1.5 | ... | ... | 8.3 | 10.1 |
| 1960 | 56.1 | 82.4 | | 23.8 | 1.6 | 5.5 | 6.4 | 26.7 | 29.7 |
| 1962 | 37.5 | 32.9 | 32.3 | 49.0 | 2.5 | 2.0 | 5.6 | 65.7 ^b | 67.4 |
| — | — | — | — | — | — | ... | ... | 11.9 | 13.6 ^m |
| 1964 | 29.5 | 30.6 | 22.0 | 43.1 | 2.1 | ... | ... | 4.7 | 7.1 |
| 1950 | 2.3 | 10.2 | 2.5 | 44.7 | ... | 16.1 | 15.0 | 21.5 | 24.9 |
| 1961 | 24.9 | 19.8 | 14.6 | 57.0 | 2.4 | ... | ... | 1.2 | 1.2 |
| 1960 | 32.3 | ... | ... | 52.0 | 2.9 | 2.0 | 2.7 | 3.9 ^b | 4.5 |
| 1963 | 21.3 | 44.3 | 32.9 | 44.1 | 2.8 | ... | ... | 11.5 | 16.7 |
| 1960 | 46.2 | 64.1 | 44.0 | ... | 2.4 | 8.5 | 10.9 | 5.6 | 14.0 |
| 1962 | 5.9 | 88.3 | 13.2 | 38.4 | ... | 3.2 | 5.3 | 20.4 | 41.1 |
| 1961 | 21.1 | 45.0 | 26.0 | ... | 2.2 | 2.4 | 2.8 | 10.8 | 9.9 |
| 1950 | 29.7 | 90.4 | 13.2 | ... | 1.7 | 16.1 | 15.0 | 22.4 | 26.5 |
| 1963 | 68.1 | 93.8 | 79.2 | ... | ... | 7.8 | 12.3 | 16.4 | 15.4 |
| 1961 | 46.7 | 62.4 | 60.7 | 21.1 | 1.6 | 12.3 | 10.0 | ... | ... |
| | | | | | | | | 11.5 | 21.9 |

de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, *Anuario de Producción 1968*; 3. Salud: 4. Educación: UNESCO; Organización Panamericana de la Salud; Naciones Unidas, *Compendium of Social en cifras 1967*; Naciones Unidas, *Compendium of Social Statistics, 1967*; 6. Empleo: Instituto Latinoamericana, *América en cifras 1967*.

ⁱ Con fines de uniformidad se tomó para todos los países el porcentaje de alumnos que aprobó el 6º año las cohortes anuales contienen a los repetidores de años anteriores o a estudiantes que vuelven después de

tes, etc. La distribución de bienes y servicios está muy vinculada al tipo de organización popular que exista y a los objetivos que se propone.

Dos observaciones finales se imponen. Para las evaluaciones futuras se necesitarán datos más completos y mejores. Los países de la región deberían buscar criterios más uniformes para construir sus indicadores sociales y desagregar sistemáticamente la información según su procedencia urbano-rural, regional y por nivel de ingreso.

Finalmente, la evaluación de la distribución social de bienes y servicios solamente puede ha-

cerse en función de una imagen de la sociedad y de objetivos definidos. Según el modelo que se tenga en cuenta cambiarán los juicios que se emitan. Así también, un sondeo prospectivo no será ni una proyección de las metas actuales ni la simple superación de déficit, sino un nuevo ordenamiento de exigencias y prioridades. Sin embargo, dados los niveles de vida que se han presentado en este análisis, es evidente que el diagnóstico sobre la precariedad que se registra para un gran segmento de la población no ha de variar en relación con nuevas pautas de vida que pudieran promoverse para el futuro.

V. EL SECTOR EXTERNO

1. Evolución de las exportaciones y de la relación del intercambio

a) La evolución de las exportaciones

El valor corriente de las exportaciones latinoamericanas —expresado en dólares— se incrementó en el último decenio a una tasa de 5.5% anual (véase el cuadro 55). Este crecimiento aunque no fue muy rápido, es bastante más alto que el del decenio de 1950 (3.7%) y casi igual al del producto regional (5.6%); además, su ritmo no fue uniforme en todo el decenio sino que se aceleró en el segundo quinquenio gracias al alza en los precios de los productos exportados (véase el cuadro 56).

La posición de los países en relación con el promedio latinoamericano varió poco entre ambos decenios. El Perú, Chile y México y la mayor parte de los países centroamericanos y del Caribe mantuvieron tasas superiores a ese promedio; además, en el segundo decenio se registró una aceleración significativa en los países integrantes del Mercado Común Centroamericano, y en el Brasil, el Paraguay y Bolivia. Este último país registró la tasa de incremento más alta del período.

En cambio, las menores tasas de crecimiento se dieron en tres países que habían disfrutado de buenas condiciones entre 1950 y 1960: el Ecuador, Venezuela y la República Dominicana. Haití, Colombia, Argentina y Uruguay se mantuvieron, en ambos decenios, en el grupo cuyo crecimiento fue inferior al promedio.

Al comparar los dos quinquenios del período 1960-1969 se advierte que algunos países contrariando la tendencia general de América Latina, registraron las más altas tasas de incremento en el primer quinquenio. Entre ellos figuran los integrantes del Mercado Común Centroamericano (con excepción de Costa Rica), la Argentina y el Uruguay.²⁹

Merecen mención aparte, como casos también excepcionales, Colombia, Venezuela y Haití, que en el período 1960-1969 mantuvieron lento el crecimiento de sus exportaciones con relación al promedio regional.

²⁹ Estos últimos dos países figuran en el segundo quinquenio entre los de menor ritmo de crecimiento.

Finalmente, si se tiene en cuenta la evolución en los dos decenios y en ambos quinquenios de los años sesenta, se aprecia que sólo Costa Rica, Guatemala, México, Perú y Chile mantuvieron el valor de sus exportaciones siempre por encima del promedio latinoamericano.

El ritmo de crecimiento de los volúmenes transados no varió tan marcadamente en ambos decenios como el valor de las exportaciones (de 4.1% anual entre 1950 y 1960 a 4.8% en el último período). (Véase de nuevo el cuadro 55 y el cuadro 57.)

Al comparar esas tasas con las tasas de incremento del valor de los bienes exportados, se concluye que el comportamiento de los precios que se obtuvieron fue totalmente distinto en ambos decenios. Entre 1950 y 1960 el hecho de haber crecido más el volumen que el valor muestra el deterioro de precios que hubo en el período. El decenio recién terminado se caracterizó por el alza en los precios de las exportaciones, sobre todo en el segundo quinquenio, con lo cual el aumento anual del valor fue mayor que el del volumen exportado. Pueden haber contribuido a ello los cambios en la estructura de las exportaciones, pues muchos países tendieron a diversificar su comercio exterior (véase la sección 2 a continuación).

La posición relativa de los países con relación al promedio latinoamericano no es muy distinta si se toman como punto de referencia las tasas de incremento del valor o del volumen de las exportaciones (véanse de nuevo los cuadros 56 y 57). Sin embargo, algunos países que, en cuanto al valor de sus productos, figuraban entre los de crecimiento más acelerado de la región, registraron tasas inferiores al promedio en cuanto al volumen negociado, lo que obedece a una situación especialmente favorable de mejoras continuas en los precios de sus exportaciones. Chile y México se encontraban en esa categoría en el decenio de 1950. En el decenio de 1960 Chile continuó en esa situación, y se le agregaron el Perú y Bolivia; este último país logró, además, un incremento de volumen también superior al promedio, pero muy inferior al aumento del valor de sus exportaciones. (Véase de nuevo el cuadro 57.)

La gran disparidad entre los incrementos del valor y del volumen de las exportaciones en Chi-

Cuadro 55

AMÉRICA LATINA: RITMO DE CRECIMIENTO DEL SECTOR EXTERNO, EN LOS PERÍODOS QUE SE INDICAN
(Tasas de crecimiento anual)

| | Exportaciones de bienes y servicios | | | | Fluctuación porcentual media de las exportaciones de bienes y servicios | | | | Poder de compra de las exportaciones | | Índices de la relación de intercambio (1955-59 = 100) | | Importaciones de bienes y servicios | | | |
|------------------------------------|-------------------------------------|-----------|----------------|-----------|---|-----------|----------------|-----------|--------------------------------------|-----------|---|-----------|-------------------------------------|-----------|----------------|-----------|
| | Valor corriente | | Volumen físico | | Valor corriente | | Volumen físico | | 1950-1960 | 1960-1969 | 1960-1964 | 1965-1969 | Valor corriente | | Volumen físico | |
| | 1950-1960 | 1960-1969 | 1950-1960 | 1960-1969 | 1950-1960 | 1960-1969 | 1950-1960 | 1960-1969 | | | | | 1950-1960 | 1960-1969 | 1950-1960 | 1960-1969 |
| Argentina | 0.4 | 4.4 | 2.0 | 3.7 | 10.4 | 8.7 | 9.4 | 7.9 | -1.5 | 4.2 | 116 | 116 | 2.5 | 3.4 | 1.4 | 3.1 |
| Bolivia | -3.4 | 13.6 | -3.5 | 6.7 | 18.1 | 11.7 | 10.9 | 6.5 | -1.7 | 12.5 | 113 | 160 | 1.4 | 10.3 | 4.1 | 9.2 |
| Brasil | 0.8 | 6.4 | 2.6 | 6.4 | 8.4 | 10.1 | 8.9 | 10.3 | -0.1 | 5.4 | 84 | 79 | 4.2 | 3.7 | 3.7 | 2.7 |
| Colombia | 3.1 | 4.2 | 4.5 | 4.7 | 9.0 | 7.0 | 8.9 | 5.3 | 1.6 | 3.3 | 83 | 78 | 4.6 | 4.5 | 3.0 | 3.6 |
| Costa Rica | 4.5 | 9.3 | 4.7 | 9.3 | 10.9 | 8.8 | 12.0 | 8.4 | 3.4 | 8.5 | 77 | 75 | 9.0 | 9.6 | 7.8 | 8.9 |
| Chile | 5.2 | 9.7 | 1.9 | 4.5 | 14.6 | 9.7 | 9.7 | 4.4 | 3.3 | 9.0 | 99 | 136 | 8.8 | 5.8 | 6.8 | 5.2 |
| Ecuador | 6.1 | 3.0 | 7.1 | 3.1 | 10.7 | 7.0 | 9.7 | 8.2 | 3.8 | 2.7 | 84 | 80 | 10.1 | 7.1 | 7.6 | 6.8 |
| El Salvador | 4.7 | 7.5 | 4.3 | 7.8 | 7.6 | 8.2 | 8.8 | 8.1 | 3.8 | 6.3 | 78 | 78 | 9.2 | 6.4 | 8.3 | 5.2 |
| Guatemala | 4.6 | 9.7 | 4.9 | 10.9 | 6.3 | 10.2 | 7.4 | 11.1 | 3.1 | 8.5 | 68 | 63 | 6.5 | 8.1 | 4.9 | 6.9 |
| Haití | 2.6 | -1.3 | 3.7 | -1.6 | 23.5 | 8.4 | 18.9 | 10.8 | 1.2 | -2.3 | 81 | 77 | 3.9 | 0.5 | 2.5 | -0.5 |
| Honduras | 1.4 | 11.3 | 2.0 | 8.7 | 9.6 | 10.8 | 9.6 | 9.3 | 0.1 | 10.7 | 88 | 94 | 6.6 | 11.4 | 5.1 | 10.8 |
| México | 5.3 | 8.0 | 4.1 | 5.6 | 6.8 | 7.4 | 7.2 | 5.3 | 3.1 | 4.6 | 92 | 89 | 7.9 | 7.5 | 5.6 | 4.0 |
| Nicaragua | 7.6 | 10.2 | 6.5 | 9.1 | 11.9 | 9.3 | 13.7 | 8.2 | 6.7 | 10.1 | 93 | 97 | 10.8 | 10.0 | 9.8 | 9.9 |
| Panamá | 3.9 | 13.2 | 4.2 | 11.3 | 6.7 | 11.5 | 8.0 | 10.0 | 2.6 | 12.0 | 87 | 91 | 6.3 | 10.7 | 5.2 | 9.5 |
| Paraguay | 2.1 | 6.7 | 3.2 | 5.3 | 8.4 | 9.5 | 12.0 | 8.2 | 0.5 | 5.8 | 76 | 77 | 7.8 | 6.9 | 6.0 | 6.1 |
| Perú | 8.9 | 8.6 | 9.6 | 4.0 | 10.5 | 8.1 | 8.6 | 4.7 | 7.5 | 8.0 | 94 | 123 | 7.4 | 8.3 | 6.1 | 7.8 |
| República Dominicana | 6.8 | 3.2 | 8.1 | -0.3 | 10.9 | 12.5 | 10.9 | 8.5 | 3.0 | 4.4 | 98 | 111 | 7.4 | 10.7 | 3.6 | 12.0 |
| Uruguay | -4.9 | 4.8 | -3.6 | 4.3 | 16.2 | 11.2 | 20.6 | 12.3 | -4.7 | 4.2 | 114 | 108 | 0.2 | - | 0.4 | -0.7 |
| Venezuela | 7.7 | 0.5 | 7.1 | 2.8 | 9.8 | 2.3 | 7.6 | 3.1 | 4.3 | -1.9 | 75 | 56 | 6.8 | 4.2 | 3.5 | 1.7 |
| <i>América Latina excepto Cuba</i> | 3.7 | 5.5 | 4.1 | 4.8 | 9.7 | 7.5 | 9.0 | 7.9 | 2.0 | 4.1 | 86.6 | 85.1 | 5.5 | 5.5 | 3.9 | 4.2 |

FUENTE: CEPAL, a base de Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payments Yearbook*.

AMÉRICA LATINA: CLASIFICACIÓN POR PERÍODOS Y GRUPOS EXPORTACIONES DE

| | <i>Países que superan el crecimiento medio de América Latina</i> | | | | <i>Países que oscilan crecimiento medio de</i> | |
|---------------------------------------|--|--------------------|------------------|-------------------|--|---------------|
| | 1950-1960 | | 1960-1969 | | 1950-1960 | |
| | Tasa acumulativa anual de crecimiento del valor corriente total de las exportaciones de bienes y servicios de América Latina | Perú (8.9) | Venezuela (7.7) | Nicaragua (7.6) | Bolivia (13.6) | Panamá (13.2) |
| 1950-1960 3.7% | República Dominicana (6.8) | Ecuador (6.1) | México (5.3) | Guatemala (9.7) | Chile (9.7) | |
| 1960-1969 5.5% | Chile (5.2) | El Salvador (4.7) | Guatemala (4.6) | Costa Rica (9.3) | Perú (8.6) | |
| | Costa Rica (4.5) | | | México (8.0) | El Salvador (7.5) | |
| | | | | Paraguay (6.7) | Brasil (6.4) | |
| | | | | | | |
| | 1960-1965 | | 1965-1969 | | 1960-1965 | |
| Tasa acumulativa anual de crecimiento | Bolivia (16.8) | Nicaragua (16.7) | Honduras (13.9) | Costa Rica (14.0) | Panamá (13.0) | Ecuador (4.9) |
| 1960-1965 5.0% | Panamá (13.3) | El Salvador (12.7) | Guatemala (11.5) | Chile (12.5) | República Dominicana (12.3) | |
| 1965-1969 6.2% | Perú (9.3) | Paraguay (8.8) | Uruguay (8.1) | Brasil (10.0) | Bolivia (9.6) | |
| | México (7.8) | Chile (7.5) | Argentina (6.0) | México (8.4) | Honduras (8.1) | |
| | Costa Rica (5.5) | | | Perú (7.5) | Guatemala (7.4) | |

FUENTE: CEPAL, a base de Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payments Yearbook*.

le y el Perú es especialmente notable en los últimos años del período.

b) *Las fluctuaciones medias de las exportaciones*

Las cifras del cuadro 55 muestran la tendencia de las exportaciones de América Latina a una mayor estabilidad, principalmente en su valor corriente. Las fluctuaciones de su volumen dejaron de ser menos importantes que las de su valor (característica de los años cincuenta) para situarse un poco por encima de éstas en el último decenio. Se concluye de ello que, aparte la tendencia favorable de los precios, sus fluctuaciones se redujeron bastante en el mercado internacional durante el último decenio.³⁰

³⁰ Los países cuyas exportaciones presentaron mayores fluctuaciones en su valor que en su volumen, en el último decenio, fueron Chile, el Perú y Bolivia. De ello se deduce que los precios de sus productos, además de que subieron bastante, estuvieron sujetos a grandes fluctuaciones en el período.

La reducción de 9.7% a 7.5% en el coeficiente medio de fluctuaciones del valor de las exportaciones subestima en cierta medida las disminuciones por países, pues no tiene en cuenta el grado de dispersión en torno al promedio que se registró en cada caso. Hubo una concentración mucho mayor en torno al promedio en el decenio de 1960 que en el anterior y a la vez se redujeron los valores mínimos. (Véase el cuadro 58.)

En el decenio de 1950 se destacaban Haití, con fluctuaciones medias del valor de las exportaciones casi 2.5 veces mayores que el promedio, y Bolivia, el Uruguay y Chile, también con altas tasas de oscilación. En el último decenio, en cambio, el país que presenta el más alto índice de inestabilidad en el valor es la República Dominicana con 12.5%, lo que se debió esencialmente a cambios en los precios de sus productos ya que la variación del volumen exportado se redujo a 8.5%.

DE PAÍSES DEL RITMO DE CRECIMIENTO DEL VALOR DE LAS BIENES Y SERVICIOS

| <i>alrededor del América Latina</i> | <i>Países con crecimiento inferior al promedio de América Latina</i> | | | | <i>Países cuyas exportaciones decrecieron</i> | | | | |
|---|--|------------------|------------------|------------------|---|------------------|------------------|------------------|--|
| | <i>1960-1969</i> | <i>1950-1960</i> | | <i>1960-1969</i> | | <i>1950-1960</i> | | <i>1960-1969</i> | |
| — | Colombia | (3.1) | Uruguay | (4.8) | Uruguay | (-4.9) | Haití | (-1.3) | |
| | Haití | (2.6) | Argentina | (4.4) | Bolivia | (-3.4) | — | | |
| | Paraguay | (2.1) | Colombia | (4.2) | | | | | |
| | Honduras | (1.4) | República | | | | | | |
| | Brasil | (0.8) | Dominicana | (3.2) | | | | | |
| | Argentina | (0.4) | Ecuador | (3.0) | | | | | |
| | | | Venezuela | (0.5) | | | | | |
| <hr/> | | | | | | | | | |
| <i>1965-1969</i> | <i>1960-1965</i> | | <i>1965-1969</i> | | <i>1960-1965</i> | | <i>1965-1969</i> | | |
| — | Colombia | (3.8) | Colombia | (4.6) | Haití | (-3.8) | — | | |
| | Brasil | (3.7) | Paraguay | (4.1) | República | | — | | |
| | Venezuela | (0.2) | Argentina | (2.6) | Dominicana | (-3.6) | — | | |
| | | | Nicaragua | (2.5) | | | | | |
| | | | Haití | (1.9) | | | | | |
| | | | El Salvador | (1.3) | | | | | |
| | | | Uruguay | (0.9) | | | | | |
| | | | Venezuela | (0.9) | | | | | |
| | | | Ecuador | (0.8) | | | | | |

Pese a los menores altibajos en el valor de las exportaciones, el número de países que señalaron un nivel medio de fluctuación mayor que el promedio de América Latina, fue mayor en el último decenio. En las oscilaciones de volumen, en cambio, se mantuvo el mismo número en idéntica situación. (Véase el cuadro 59.)

Resulta interesante analizar en conjunto los ritmos de crecimiento de las exportaciones, medidas en valor y volumen, y las fluctuaciones que experimentaron en cada país en el decenio de 1960. Se advierten cuatro situaciones básicas. (Véanse los cuadros 60 y 61.) La primera correspondería a los países que lograron incrementar sus exportaciones a ritmos superiores al promedio regional y, a la vez, presentaron variaciones menores que las de la región. En el comportamiento del valor de las exportaciones, ningún país logró esa situación en el último decenio; en los volúmenes exportados, Bolivia y México fueron los únicos dos casos.

Otra situación sería la de los países que acusaron un incremento relativamente más rápido de sus exportaciones pero con alteraciones más acentuadas que el promedio. La mayor parte de los países de América Latina está en este grupo en cuanto a la evolución del valor de sus exportaciones.

En cuanto a la evolución del volumen, siete países están en esa situación básica, incluidos cuatro integrantes del Mercado Común Centroamericano, además del Brasil, Panamá y el Paraguay.

Los países que lograron mantener cambios menores que el promedio con ritmos de crecimiento de las exportaciones bajos o negativos fueron, en cuanto a valor de los bienes negociados, Colombia, el Ecuador y Venezuela. En cuanto a volumen, Venezuela repite la misma característica, acompañada ahora del Perú.

Finalmente, la cuarta situación se da en los países que, además de haber experimentado cier-

AMÉRICA LATINA: CLASIFICACIÓN POR PERÍODOS Y GRUPOS
LAS EXPORTACIONES DE

| | <i>Países que superan el crecimiento medio de América Latina</i> | | <i>Países que oscilan crecimiento medio de</i> | |
|--|--|----------------------------|--|------------------|
| | <i>1950-1960</i> | | <i>1960-1969</i> | |
| | <i>1950-1960</i> | <i>1960-1969</i> | <i>1950-1960</i> | <i>1960-1969</i> |
| Tasa acumulativa anual de crecimiento del volumen total de las exportaciones de bienes y servicios de América Latina | | | | |
| 1950-1960 | 4.1% | | | |
| 1960-1969 | 4.7% | | | |
| | Perú (9.6) | Panamá (11.3) | Panamá (4.2) | |
| | República Dominicana (8.1) | Guatemala (10.1) | México (4.1) | |
| | Ecuador (7.1) | Costa Rica (9.3) | | |
| | Venezuela (7.1) | Nicaragua (9.1) | | |
| | Nicaragua (6.5) | Honduras (8.7) | | |
| | Guatemala (4.9) | El Salvador (7.8) | | |
| | Costa Rica (4.7) | Bolivia (6.7) | | |
| | Colombia (4.5) | Brasil (6.4) | | |
| | El Salvador (4.3) | México (5.6) | | |
| | | Paraguay (5.3) | | |
| | | | | |
| | <i>1960-1965</i> | | <i>1965-1969</i> | |
| | <i>1960-1965</i> | <i>1965-1969</i> | <i>1960-1965</i> | <i>1965-1969</i> |
| Tasa acumulativa anual de crecimiento | | | | |
| 1960-1965 | 4.7% | | | |
| 1965-1969 | 4.7% | | | |
| | Nicaragua (14.9) | Costa Rica (15.3) | Costa Rica (4.7) | |
| | Guatemala (13.6) | Panamá (11.8) | | |
| | El Salvador (12.1) | Brasil (10.5) | | |
| | Panamá (10.8) | Bolivia (10.1) | | |
| | Honduras (9.5) | Guatemala (7.7) | | |
| | Uruguay (9.4) | Honduras (7.7) | | |
| | Ecuador (7.7) | República Dominicana (7.0) | | |
| | México (5.5) | Colombia (6.9) | | |
| | Chile (5.4) | México (5.7) | | |
| | Paraguay (5.3) | Paraguay (5.3) | | |
| | Perú (5.1) | | | |
| | Argentina (5.0) | | | |

FUENTE: CEPAL, a base de Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payments Yearbook*.

to crecimiento en sus exportaciones, estuvieron sujetos a altas fluctuaciones en las ventas externas. El Uruguay, la Argentina, Haití y la República Dominicana acusaron semejante evolución en lo que respecta al valor de sus exportaciones. Los mismos países, con la sustitución de la Argentina por el Ecuador, repiten el comportamiento en la evolución de los volúmenes exportados.

c) *El crecimiento del poder de compra de las exportaciones*

La evolución del poder de compra de las exportaciones en el decenio de 1960 fue más favorable que en el decenio anterior.

En efecto, en el período 1950-1960 el volumen de las exportaciones se expandió a una tasa de 4.1% al año y el poder de compra lo hizo solamente en 2.0%, en tanto en el último decenio el volumen aumentó a 4.8% y el poder de compra a 4.1% al año.

Desde otra perspectiva, esa mejor evolución queda de manifiesto al considerar el número de países en que el ritmo de crecimiento del poder de compra de las exportaciones fue mayor que el de su volumen.

En el período 1950-1960 sólo dos países estaban en ese caso (Chile y Nicaragua), agregándose a ellos otros siete en el último decenio (Bolivia, Perú, República Dominicana, Panamá, Honduras, Argentina y Paraguay). (Véase el cuadro 62.)

Esta tendencia general en el decenio de 1960 no tuvo mayores variaciones cuantitativas en los dos quinquenios analizados. Sin embargo, como se observa en el cuadro 63, hubo varios cambios en la composición de los países que incluye cada caso. Apenas cuatro de los nueve países antes señalados (Chile, Perú, República Dominicana y Panamá) estuvieron en las dos mitades del período entre los que incrementaron el poder de compra de sus exportaciones en proporción superior al volumen.

DE PAÍSES DEL RITMO DE CRECIMIENTO DEL VOLUMEN DE BIENES Y SERVICIOS

| <i>alrededor del América Latina</i> | | <i>Países con crecimiento inferior al promedio de América Latina</i> | | <i>Países cuyas exportaciones decrecieron</i> | | | | | |
|-------------------------------------|-------|--|-------|---|-------|----------------------|--------|----------------------|--------|
| <i>1960-1969</i> | | <i>1950-1960</i> | | <i>1960-1969</i> | | <i>1950-1960</i> | | <i>1960-1969</i> | |
| Colombia | (4.7) | Haití | (3.7) | Uruguay | (4.3) | Uruguay | (-3.6) | Haití | (-1.6) |
| Chile | (4.5) | Paraguay | (3.2) | Perú | (4.0) | Bolivia | (-3.5) | República Dominicana | (-0.3) |
| | | Brasil | (2.6) | Argentina | (3.7) | | | | |
| | | Argentina | (2.0) | Ecuador | (3.1) | | | | |
| | | Honduras | (2.0) | Venezuela | (2.8) | | | | |
| | | Chile | (1.9) | | | | | | |
| <hr/> | | | | | | | | | |
| <i>1965-1969</i> | | <i>1960-1965</i> | | <i>1965-1969</i> | | <i>1960-1965</i> | | <i>1965-1969</i> | |
| | | Bolivia | (4.0) | Haití | (3.6) | República Dominicana | (-5.8) | Ecuador | (-2.3) |
| | | Venezuela | (3.5) | Chile | (3.4) | Haití | (-5.5) | Uruguay | (-1.7) |
| | | Brasil | (3.3) | Perú | (2.8) | | | | |
| | | Colombia | (2.9) | El Salvador | (2.6) | | | | |
| | | | | Nicaragua | (2.4) | | | | |
| | | | | Argentina | (2.1) | | | | |
| | | | | Venezuela | (2.0) | | | | |

d) *La evolución de la relación de intercambio*

Estudios anteriores de la CEPAL³¹ han subrayado que el decenio de 1950 se caracterizó por el fuerte deterioro de la relación de intercambio de América Latina.

Siendo así, cobra gravedad el deterioro registrado en el último decenio con relación al período 1955-1959 (véase nuevamente el cuadro 55 y el cuadro 64), pues indica que en los últimos 20 años la región ha experimentado continuas pérdidas en sus relaciones comerciales con el resto del mundo.

Sin embargo, en el decenio de 1960, dentro del cuadro general de deterioro, la relación de intercambio mostró cierta estabilidad en cuanto a los promedios de ambos quinquenios. Es notoria una pequeña variación entre los de períodos en contra de la región, pero su importancia se reduce si se tiene en cuenta el comportamiento

³¹ Véase CEPAL, *El desarrollo económico de América Latina en la postguerra*, publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: 64.II.G.6.

de los precios de las exportaciones e importaciones en el último quinquenio. De hecho, las tasas de incremento del valor y del volumen de las transacciones apuntan hacia una recuperación de la relación en el período 1965-1969 sin lograr elevar su índice medio. (Véase nuevamente los cuadros 56 y 57, y los cuadros 65 y 66.)

Asimismo, el análisis de los índices por países muestra que el número de los que mejoraron su relación de intercambio respecto al período 1955-1959 aumentó de 3 a 6, y que se mantuvo el número de países cuyas transacciones con el exterior se deterioraron considerablemente entre el primero y el segundo quinquenio.

Un análisis más detallado de los valores del índice de la relación de intercambio de los países muestra que la similitud de la cifra global para la región en los quinquenios oculta dos situaciones bastante distintas. En el período 1960-1965 el comportamiento de los países muestra un grado de homogeneidad mucho mayor que en el que va de 1965 a 1969. Los países que aumentaron el índice con relación a 1955-1959 no

Cuadro 58

AMÉRICA LATINA: CLASIFICACIÓN POR PERÍODOS Y GRUPOS DE PAÍSES DEL NIVEL MEDIO DE FLUCTUACIONES DEL VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS

| <i>Países cuyas exportaciones muestran una fluctuación superior al promedio</i> | | <i>Países cuyas exportaciones muestran una fluctuación alrededor del promedio</i> | | <i>Países cuyas exportaciones muestran una fluctuación inferior al promedio</i> | |
|---|-----------------------------|---|--------------|---|-----------------|
| 1950-1960 | 1960-1969 | 1950-1960 | 1960-1969 | 1950-1960 | 1960-1969 |
| Haití (23.5) | República Dominicana (12.5) | Venezuela (9.8) | México (7.4) | Colombia (9.0) | Ecuador (7.0) |
| Bolivia (18.1) | Bolivia (11.7) | Honduras (9.6) | | Brasil (8.4) | Colombia (7.0) |
| Uruguay (16.2) | Panamá (11.5) | | | Paraguay (8.4) | Venezuela (2.3) |
| Chile (14.6) | Uruguay (11.2) | | | El Salvador (7.6) | |
| Nicaragua (11.9) | Honduras (10.8) | | | México (6.8) | |
| Costa Rica (10.9) | Guatemala (10.2) | | | Panamá (6.7) | |
| República Dominicana (10.9) | Brasil (10.1) | | | Guatemala (6.3) | |
| Ecuador (10.7) | Chile (9.7) | | | | |
| Perú (10.5) | Paraguay (9.5) | | | | |
| Argentina (10.4) | Nicaragua (9.3) | | | | |
| | Costa Rica (8.8) | | | | |
| | Argentina (8.7) | | | | |
| | Haití (8.4) | | | | |
| | El Salvador (8.2) | | | | |
| | Perú (8.1) | | | | |
| Promedio de las fluctuaciones de las exportaciones de los países | | | | | |
| | | | 9.7% | 7.5% | |

FUENTE: CEPAL, a base de Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payments Yearbook*.

Cuadro 59

AMÉRICA LATINA: CLASIFICACIÓN POR PERÍODOS Y GRUPOS DE PAÍSES DEL NIVEL MEDIO DE FLUCTUACIONES DEL VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS

| <i>Países cuyas exportaciones muestran una fluctuación superior al promedio</i> | | <i>Países cuyas exportaciones muestran una fluctuación alrededor del promedio</i> | | <i>Países cuyas exportaciones muestran una fluctuación inferior al promedio</i> | |
|---|----------------------------|---|-------------------|---|------------------|
| <i>1950-1960</i> | <i>1960-1969</i> | <i>1950-1960</i> | <i>1960-1969</i> | <i>1950-1960</i> | <i>1960-1969</i> |
| Uruguay (20.6) | Uruguay (12.3) | Brasil (8.9) | El Salvador (8.1) | Perú (8.6) | Bolivia (6.5) |
| Haití (18.9) | Guatemala (11.1) | Colombia (8.9) | Argentina (7.9) | Panamá (8.0) | Colombia (5.3) |
| Nicaragua (13.7) | Haití (10.8) | El Salvador (8.8) | | Venezuela (7.6) | México (5.3) |
| Costa Rica (12.0) | Brasil (10.3) | | | Guatemala (7.4) | Perú (4.7) |
| Paraguay (12.0) | Panamá (10.0) | | | México (7.2) | Chile (4.4) |
| Bolivia (10.9) | Honduras (9.3) | | | | Venezuela (3.1) |
| República Dominicana (10.9) | República Dominicana (8.5) | | | | |
| Chile (9.7) | Costa Rica (8.4) | | | | |
| Ecuador (9.7) | Ecuador (8.2) | | | | |
| Honduras (9.6) | Nicaragua (8.2) | | | | |
| Argentina (9.4) | Paraguay (8.2) | | | | |
| Promedio de las fluctuaciones del volumen de las exportaciones | | | | | |
| | | | 9.0% | 7.9% | |

FUENTE: CEPAL, a base de Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payments Yearbook*.

Cuadro 60

SITUACIÓN RELATIVA DE LOS PAÍSES EN CUANTO AL DINAMISMO Y LA ESTABILIDAD DEL VALOR DE SUS EXPORTACIONES, 1960-1969

| | <i>Países cuyas exportaciones muestran una fluctuación superior al promedio</i> | <i>Países cuyas exportaciones muestran una fluctuación alrededor del promedio</i> | <i>Países cuyas exportaciones muestran una fluctuación inferior al promedio</i> |
|--|---|---|---|
| Países que superan el crecimiento medio de América Latina | Bolivia Panamá Honduras Nicaragua Guatemala Chile Costa Rica Perú El Salvador Paraguay Brasil | México | — |
| Países que oscilan alrededor del crecimiento medio de América Latina | — | — | — |
| Países con crecimiento inferior al promedio de América Latina o cuyas exportaciones descendieron | Uruguay Argentina República Dominicana Haití | — | Colombia Ecuador Venezuela |

FUENTE: CEPAL, a base de Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payments Yearbook*.

Cuadro 61

SITUACIÓN RELATIVA DE LOS PAÍSES EN CUANTO AL DINAMISMO Y LA ESTABILIDAD DEL VOLUMEN DE SUS EXPORTACIONES, 1960-1969

| | <i>Países cuyas exportaciones muestran una fluctuación superior al promedio</i> | <i>Países cuyas exportaciones muestran una fluctuación alrededor del promedio</i> | <i>Países cuyas exportaciones muestran una fluctuación inferior al promedio</i> |
|--|--|---|---|
| Países que superan el crecimiento medio de América Latina | Panamá Guatemala Costa Rica Nicaragua Honduras Brasil Paraguay | El Salvador | Bolivia México |
| Países que oscilan alrededor del crecimiento medio de América Latina | — | — | Colombia Chile |
| Países con crecimiento inferior al promedio de América Latina o cuyas exportaciones descendieron | Uruguay Ecuador Haití República Dominicana | Argentina | Perú Venezuela |

FUENTE: CEPAL, a base de Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payments Yearbook*.

Cuadro 62

AMÉRICA LATINA: CLASIFICACIÓN POR PERÍODOS Y GRUPOS DE PAÍSES DEL CRECIMIENTO DEL PODER DE COMPRA DE LAS EXPORTACIONES EN RELACIÓN CON EL DE SU VOLUMEN

| <i>Países con un crecimiento de poder de compra de exportaciones superior al de su volumen</i> | | <i>Países con un crecimiento de poder de compra de exportaciones inferior al de su volumen</i> | | <i>Países con un decrecimiento del poder de compra de las exportaciones y aumento de su volumen</i> | | <i>Países con decrecimiento del poder de compra de exportaciones y de su volumen</i> | |
|--|--|---|--|---|-----------|--|-----------|
| 1950-1966 | 1960-1969 | 1950-1966 | 1960-1969 | 1950-1966 | 1960-1969 | 1950-1966 | 1960-1969 |
| Chile Nicaragua | Bolivia República Dominicana Chile Perú Panamá Honduras Nicaragua Argentina Paraguay | República Dominicana Ecuador Colombia Venezuela Paraguay Haití Perú Honduras Guatemala Panamá Costa Rica México El Salvador | Guatemala El Salvador Colombia Brasil México Costa Rica Ecuador Uruguay | Argentina Brasil | Venezuela | Bolivia Uruguay | Haití |

FUENTE: CEPAL, a base de estadísticas oficiales.

Cuadro 63

AMÉRICA LATINA: CLASIFICACIÓN POR PERÍODOS Y GRUPOS DE PAÍSES DEL CRECIMIENTO DEL PODER DE COMPRA DE LAS EXPORTACIONES EN RELACIÓN CON EL DE SU VOLUMEN

| <i>Países con un crecimiento del poder de compra de las exportaciones superior al de su volumen</i> | | <i>Países con un crecimiento del poder de compra de las exportaciones inferior al de su volumen</i> | | <i>Países con un crecimiento del poder de compra de las exportaciones igual al de su volumen</i> | |
|---|----------------------|---|------------------|--|------------------|
| <i>1960-1965</i> | <i>1965-1969</i> | <i>1960-1965</i> | <i>1965-1969</i> | <i>1960-1965</i> | <i>1965-1969</i> |
| Bolivia | Chile | Venezuela | Colombia | Brasil | — |
| República Dominicana | Panamá | Guatemala | Costa Rica | | |
| Honduras | República Dominicana | Ecuador | Haití | | |
| Perú | Perú | Uruguay | El Salvador | | |
| Nicaragua | Uruguay | México | Brasil | | |
| Paraguay | Ecuador | Haití | Paraguay | | |
| Argentina | México | El Salvador | Venezuela | | |
| Chile | | Guatemala | Guatemala | | |
| Panamá | | | Nicaragua | | |
| Costa Rica | | | Argentina | | |
| | | | Bolivia | | |
| | | | Honduras | | |

FUENTE: CEPAL, a base de estadísticas oficiales.

Cuadro 64

AMÉRICA LATINA: CLASIFICACIÓN POR PERÍODOS Y GRUPOS DE PAÍSES DE LA EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE LA RELACIÓN DE INTERCAMBIO CON EL EXTERIOR

| <i>Países que mejoraron su relación de intercambio respecto del período 1955-1959</i> | | <i>Países que deterioraron moderadamente su relación de intercambio respecto del período 1955-1959</i> | | <i>Países que tuvieron un alto deterioro en su relación de intercambio respecto del período 1955-1959</i> | |
|---|----------------------------|--|------------------|---|------------------|
| <i>1960-1964</i> | <i>1965-1969</i> | <i>1960-1964</i> | <i>1965-1969</i> | <i>1960-1964</i> | <i>1965-1969</i> |
| Argentina (116) | Bolivia (160) | Chile (99) | Nicaragua (97) | Brasil (84) | Ecuador (80) |
| Uruguay (114) | Chile (136) | República Dominicana (98) | Honduras (94) | Ecuador (84) | Brasil (79) |
| Bolivia (113) | Perú (123) | Perú (94) | Panamá (91) | Colombia (83) | Colombia (78) |
| | Argentina (116) | Nicaragua (93) | México (89) | Haití (81) | El Salvador (78) |
| | República Dominicana (111) | México (92) | | El Salvador (78) | Haití (77) |
| | Uruguay (108) | Honduras (88) | | Costa Rica (77) | Paraguay (77) |
| | | Panamá (87) | | Paraguay (76) | Costa Rica (75) |
| | | | | Venezuela (75) | Guatemala (63) |
| | | | | Guatemala (68) | Venezuela (56) |

FUENTE: CEPAL, a base de estadísticas oficiales.

lo hicieron en forma muy acentuada (máximo de 116), mientras en el segundo período tres países superaron esta marca, llegando Bolivia al índice de 160.

En 1960-1965 hubo 16 disminuciones, 7 de ellas moderadas, mientras en el período siguiente el número de países que empeoraron acentuadamente su índice de relación de intercambio se mantuvo igual, pero se dio un grado mucho mayor de disparidad en los valores del índice (v.g. Venezuela con un índice de 56).

Por lo tanto, al contrario de lo que indicaba el índice medio, durante el decenio continuaron produciéndose modificaciones violentas en la relación de intercambio de los países de la región, pero en magnitudes tales que las ganancias de unos se compensaron con las pérdidas de otros.

e) *El crecimiento de las importaciones*

América Latina ha mantenido, durante los últimos 20 años, un ritmo constante de incremento anual en el valor de sus importaciones (5.5% al año, como se mostró en el cuadro 55).

Conocidas las variaciones que se produjeron en el crecimiento de las exportaciones y la situación más favorable, en el último decenio, del crecimiento de su poder de compra, es interesante observar que la región no aceleró el ritmo de expansión de las importaciones en el decenio de 1960. Como se señalará más adelante,³² a ello debe haber contribuido el incremento del servicio de la deuda externa y de las remesas de uti-

lidades y otras remuneraciones al exterior en el último decenio.

De cualquier modo, este aspecto negativo se compensó, en alguna medida, por un incremento mayor de la disponibilidad de bienes importados, ya que sus precios aumentaron menos que en el decenio anterior. En efecto, mientras el valor de las exportaciones creció a 5.5% al año, los volúmenes importados crecieron al 3.9% y 4.2% al año respectivamente, entre 1950-1959 y 1960-1969.

En lo que respecta al valor de las importaciones no hubo cambios apreciables en la situación relativa de los países entre ambos decenios (véanse nuevamente los cuadros 65 y 66). Se mantuvo inalterado el número de ellos que experimentó crecimiento, en el valor de las importaciones, superior al promedio, con sólo dos cambios de posición (Bolivia que pasó a integrar el grupo y Venezuela que redujo su incremento en las importaciones a un nivel inferior al promedio de la región).

En lo que respecta al volumen de las importaciones, el número de países que superan el ritmo de crecimiento medio no es muy distinto del que se registra en relación con el valor de esas importaciones. Sin embargo, las diferentes pautas de importaciones de los países hacen que el impacto de las variaciones de precios se manifieste de modo distinto en cada uno de ellos y produzcan cambios en los componentes de los grupos. Esto puede explicar el hecho de que la República Dominicana entre 1960 y 1969 haya experimentado un ritmo de incremento en los volúmenes superior al del valor de sus impor-

³² Véase la sección 3.

Cuadro 65

AMÉRICA LATINA: CLASIFICACIÓN POR PERÍODOS Y GRUPOS DE PAÍSES DEL RITMO DE CRECIMIENTO DEL VALOR DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS

| | <i>Países que superan el crecimiento medio de América Latina</i> | | <i>Países que oscilan alrededor del crecimiento medio de América Latina</i> | | <i>Países con crecimiento inferior al promedio de América Latina</i> | | <i>Países cuyas importaciones de crecieron</i> | |
|---|---|--|---|--|---|--|--|-----------|
| | 1950-1960 | 1960-1969 | 1950-1960 | 1960-1969 | 1950-1960 | 1960-1969 | 1950-1960 | 1960-1969 |
| | Tasa acumulativa anual de crecimiento del valor corriente total de las importaciones de bienes y servicios de América Latina 1950-1960 5.5% 1960-1969 5.5% | Nicaragua (10.8) Ecuador (10.1) El Salvador (9.2) Costa Rica (9.0) Chile (8.8) México (7.9) Paraguay (7.8) Perú (7.4) República Dominicana (7.4) Venezuela (6.8) Honduras (6.6) Guatemala (6.5) Panamá (6.3) | Honduras (11.4) Panamá (10.7) República Dominicana (10.7) Bolivia (10.3) Nicaragua (10.0) Costa Rica (9.6) Perú (8.3) Guatemala (8.1) México (7.5) Ecuador (7.1) Paraguay (6.9) El Salvador (6.4) Chile (5.8) | | | Colombia (4.6) Brasil (4.2) Haití (3.9) Argentina (2.5) Bolivia (1.4) Uruguay (0.2) | Colombia (4.5) Venezuela (4.2) Brasil (3.7) Argentina (3.4) Haití (0.5) Uruguay (0.0) | |
| Tasa acumulativa anual de crecimiento 1960-1965 2.9% 1965-1969 8.8% | 1960-1965 Nicaragua (16.6) Perú (14.7) Bolivia (12.5) Honduras (11.6) Guatemala (11.0) Panamá (10.9) Costa Rica (10.5) El Salvador (10.3) República Dominicana (7.0) México (6.4) Ecuador (5.7) Paraguay (5.5) Venezuela (3.2) | 1965-1969 Brasil (17.8) República Dominicana (15.4) Chile (11.3) Honduras (11.3) Panamá (10.5) Colombia (9.7) Uruguay (9.2) | 1960-1965 Ecuador (9.0) México (8.8) Paraguay (8.6) | 1965-1969 Chile (1.6) Haití (1.5) Colombia (0.6) Argentina (0.0) | 1960-1965 Costa Rica (8.4) Argentina (7.7) Bolivia (7.6) Venezuela (5.4) Guatemala (4.4) Nicaragua (2.3) El Salvador (1.6) Perú (0.9) | 1960-1965 Uruguay (-6.9) Brasil (-6.5) | 1965-1969 Haití (-0.6) | |

FUENTE: CEPAL, a base de Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payments Yearbook*.

Cuadro 66

AMÉRICA LATINA: CLASIFICACIÓN POR PERÍODOS Y GRUPOS DE PAÍSES DEL RITMO DE CRECIMIENTO DEL VOLUMEN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS

| | <i>Países que superan el crecimiento medio de América Latina</i> | | <i>Países que oscilan alrededor del crecimiento medio de América Latina</i> | | <i>Países con crecimiento inferior al promedio de América Latina</i> | | <i>Países cuyas importaciones decrecieron</i> | |
|---------------------------------------|--|-----------------------------|---|----------------|--|-------------------|---|----------------|
| | 1950-1960 | 1960-1969 | 1950-1960 | 1960-1969 | 1950-1960 | 1960-1969 | 1950-1960 | 1960-1969 |
| | Tasa acumulativa anual de crecimiento del volumen total de las importaciones de bienes y servicios de América Latina | | | | | | | |
| 1960-1960 | 3.9% | | | | | | | |
| 1960-1969 | 4.2% | | | | | | | |
| | Nicaragua (9.8) | República Dominicana (12.0) | Bolivia (4.1) | México (4.0) | República Dominicana (3.6) | Colombia (3.6) | | Uruguay (-0.7) |
| | El Salvador (8.3) | Honduras (10.8) | Brasil (3.7) | | Venezuela (3.5) | Argentina (3.1) | | Haití (-0.5) |
| | Costa Rica (7.8) | Nicaragua (9.9) | | | Colombia (3.0) | Brasil (2.7) | | |
| | Ecuador (7.6) | Panamá (9.5) | | | Haití (2.5) | Venezuela (1.7) | | |
| | Chile (6.8) | Bolivia (9.2) | | | Argentina (1.4) | | | |
| | Perú (6.1) | Costa Rica (8.9) | | | Uruguay (0.4) | | | |
| | Paraguay (6.0) | Perú (7.8) | | | | | | |
| | México (5.6) | Guatemala (6.9) | | | | | | |
| | Panamá (5.2) | Ecuador (6.8) | | | | | | |
| | Honduras (5.1) | Paraguay (6.1) | | | | | | |
| | Guatemala (4.9) | Chile (5.2) | | | | | | |
| | | El Salvador (5.2) | | | | | | |
| | 1960-1965 | 1965-1969 | 1960-1965 | 1965-1969 | 1960-1965 | 1965-1969 | 1960-1965 | 1965-1969 |
| | Nicaragua (17.5) | Brasil (15.9) | | Paraguay (7.6) | Chile (0.8) | Costa Rica (6.9) | Uruguay (-7.9) | Haití (-1.7) |
| | Perú (14.2) | República Dominicana (14.8) | | Bolivia (7.4) | Argentina (0.6) | Argentina (6.4) | Brasil (-6.8) | |
| | Honduras (11.4) | Chile (11.0) | | | Haití (0.4) | México (6.3) | Venezuela (-0.8) | |
| | Bolivia (10.8) | Honduras (10.2) | | | | Venezuela (5.0) | Colombia (-0.4) | |
| | Costa Rica (10.5) | Panamá (9.7) | | | | Guatemala (3.4) | | |
| Tasa acumulativa anual de crecimiento | | República Dominicana (9.8) | | | | Nicaragua (1.1) | | |
| 1960-1965 | 1.4% | Ecuador (8.2) | | | | Perú (0.3) | | |
| 1965-1969 | 7.6% | Guatemala (9.8) | | | | El Salvador (0.2) | | |
| | | Panamá (9.4) | | | | | | |
| | | El Salvador (9.4) | | | | | | |
| | | Ecuador (5.7) | | | | | | |
| | | Paraguay (4.9) | | | | | | |
| | | México (2.3) | | | | | | |

Cuadro 67

AMÉRICA LATINA: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES^a
(En porcentajes del total)

| País | Producto principal | | | Tres productos principales | | | Manufacturas secciones CUCI 5, 6 (excepto capítulo 68) 7 y 8 | | | Notas por países |
|-------------|--------------------|------|------|----------------------------|------|------|--|------|------|--|
| | 1955 | 1960 | 1968 | 1955 | 1960 | 1968 | 1955 | 1960 | 1968 | |
| Argentina | 26.5 | 20.3 | 24.5 | 62.0 | 47.0 | 44.7 | 3.5 | 2.8 | 12.0 | 1955 trigo, 1960 y 1968 carne; 1955 y 1960 carne, trigo y lana; 1968 carne, maíz y trigo. |
| Bolivia | 57.4 | 64.8 | 52.6 | 79.4 | 78.9 | 73.5 | 0.2 | 0.3 | 1.9 | 1955, 1960 y 1968 estaño; 1955 estaño, tungsteno y plomo, 1960 estaño, plomo y plata; 1968 estaño, petróleo y plata. |
| Brasil | 59.3 | 56.2 | 41.1 | 74.9 | 65.8 | 53.7 | 1.1 | 1.7 | 6.9 | 1955, 1960 y 1968 café; 1955 café, algodón y cacao; 1960 café, cacao y mineral de hierro 1968 café, algodón y mineral de hierro. |
| Colombia | 82.9 | 71.8 | 62.9 | 95.8 | 92.0 | 74.0 | 1.3 | 1.5 | 8.3 | 1955, 1960 y 1968 café; 1955 y 1960 café, petróleo y plátano; 1968 café, petróleo y algodón. |
| Costa Rica | 46.5 | 55.4 | 32.6 | 95.0 | 87.4 | 59.6 | 0.4 | 0.1 | 19.1 | 1955, 1960 y 1968 café; 1955, 1960 y 1968 café, banano y cacao. |
| Chile | 70.4 | 70.4 | 76.1 | 83.5 | 82.7 | 85.6 | 3.1 | 5.4 | 3.1 | 1955, 1960 y 1968 cobre; 1955, 1960 y 1968 cobre salitre y mineral de hierro. |
| Ecuador | 54.7 | 60.2 | 47.6 | 91.4 | 89.5 | 80.8 | 2.5 | 0.9 | 1.9 | 1955, 1960 y 1968 banano; 1955, 1960 y 1968 banano, café y cacao. |
| El Salvador | 85.7 | 65.7 | 44.0 | 94.9 | 83.3 | 55.4 | 1.9 | 5.5 | 31.8 | 1955, 1960 y 1968 café; 1955 café, algodón y semillas oleaginosas; 1960 café algodón y camarones; 1968 café, algodón y azúcar. |
| Guatemala | 71.0 | 67.4 | 30.4 | 91.2 | 89.5 | 48.6 | 2.3 | 3.0 | 20.5 | 1955, 1960 y 1968 café; 1955, 1960 y 1968 café, banano y algodón. |

| | | | | | | | | | | |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------|------------|------------|--|
| Haití | 66.7 | 52.3 | 37.6 | 87.5 | 75.0 | 59.0 | ... | ... | ... | 1955, 1960 y 1968 café; 1955 y 1960 café, azúcar y sisal; 1968 café bauxita y azúcar. |
| Honduras | 52.6 | 46.4 | 47.7 | 88.1 | 78.7 | 67.6 | 2.4 | 2.1 | 8.2 | 1955, 1960 y 1968 banano; 1955, 1960 y 1968 banano, café y madera. |
| México | 29.3 | 20.7 | 13.6 | 51.3 | 37.7 | 27.4 | 9.7 | 12.0 | 17.3 | 1955, 1960 y 1968 algodón; 1955 algodón, café y cobre; 1960 y 1968 algodón, azúcar y café. |
| Nicaragua | 43.2 | 34.3 | 38.0 | 86.7 | 66.6 | 62.5 | 0.3 | 3.9 | 9.3 | 1955 algodón; 1960 café; 1968 algodón; 1955 algodón, café y semilla de algodón; 1960 café, algodón y azúcar; 1968 algodón, café y carne. |
| Panamá | 79.8 | 69.7 | 56.7 | 90.9 | 92.0 | 85.4 | 1.2 | 0.4 | 1.2 | 1955, 1960 y 1968 banano; 1955 y 1960 banano, camarones y cacao; 1968 banano, petróleo, refinado y camarones. |
| Paraguay | 37.0 | 26.3 | 28.4 | 59.3 | 52.9 | 55.3 | 19.7 | 15.6 | 8.4 | 1955 madera, 1960 y 1968 carne; 1955 madera, algodón y carne; 1960 carne, madera y cuero; 1968 carne, madera y aceite vegetal. |
| Perú | 25.2 | 21.7 | 24.1 | 49.7 | 49.4 | 52.2 | 0.9 | 1.3 | 0.7 | 1955 algodón; 1960 y 1968 cobre; 1955 algodón, azúcar y cobre; 1960 cobre, algodón y azúcar; 1968 cobre, harina de pescado y plata. |
| República Dominicana | 39.2 | 54.3 | 54.5 | 84.9 | 78.5 | 74.0 | 1.1 | 2.5 | 2.9 | 1955, 1960 y 1968 azúcar; 1955, 1960 y 1965 azúcar, café y cacao. |
| Uruguay | 57.4 | 51.6 | 43.6 | 85.9 | 87.2 | 86.2 | 2.1 | 7.1 | 11.4 | 1955, 1960 y 1968 lana; 1955 lana, trigo y cuero; 1960 y 1968 lana, carne y cuero. |
| Venezuela | 94.1 | 91.2 | 92.7 | 98.6 | 98.7 | 97.2 | 0.7 | 1.0 | 1.3 | 1955, 1960 y 1968 petróleo; 1955, 1960 y 1968 petróleo, mineral de hierro y café. |
| <i>Total de América Latina^a</i> | <i>62.1</i> | <i>58.4</i> | <i>50.5</i> | <i>79.9</i> | <i>74.4</i> | <i>65.2</i> | <i>2.5</i> | <i>3.0</i> | <i>7.5</i> | |

FUENTE: Fondo Monetario Internacional, *International Financial Statistics*.

^a Excepto Cuba.

Cuadro 68

AMÉRICA LATINA: CLASIFICACIÓN POR GRUPOS DE PAÍSES DE LA EVOLUCIÓN EN LA COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES

| <i>Producto principal</i> | | <i>Tres productos principales</i> | | <i>Manufacturas (Secciones CUCI 5, 6 (excepto capítulo 68), 7 y 8)</i> | |
|--|----------------------------------|--|----------------------------------|--|---------------------------------|
| 1955 | 1968 | 1955 | 1968 | 1955 | 1968 |
| <i>Proporción superior a 80%</i> | | <i>Proporción superior a 80%</i> | | <i>Proporción inferior a 5%</i> | |
| Venezuela (94.1) | Venezuela (92.7) | Venezuela (98.6) | Venezuela (97.2) | Argentina (3.5) | Chile (3.1) |
| El Salvador (85.7) | | Colombia (95.8) | Uruguay (86.2) | Chile (3.1) | República Do- minicana (2.9) |
| Colombia (82.9) | | Costa Rica (95.0) | Chile (85.6) | Ecuador (2.5) | Bolivia (1.9) |
| <i>La proporción oscila entre 60 y 80%</i> | | El Salvador (94.9) | Panamá (85.4) | Honduras (2.4) | Ecuador (1.9) |
| Panamá (79.8) | Chile (76.1) | Ecuador (91.4) | Ecuador (80.8) | Guatemala (2.3) | Venezuela (1.3) |
| Guatemala (71.0) | Colombia (62.9) | Guatemala (91.2) | | Uruguay (2.1) | Panamá (1.2) |
| Chile (70.4) | | Panamá (90.9) | | El Salvador (1.9) | Perú (0.7) |
| Haití (66.7) | | Honduras (88.1) | | Colombia (1.3) | |
| <i>La proporción oscila entre 40 y 60%</i> | | Haití (87.5) | | Panamá (1.2) | |
| Brasil (59.3) | Panamá (56.7) | Nicaragua (86.7) | | Brasil (1.1) | |
| Bolivia (57.4) | República Do- minicana (54.5) | Uruguay (85.9) | | República Do- minicana (1.1) | |
| Uruguay (57.4) | Bolivia (52.6) | República Do- minicana (84.9) | | Perú (0.9) | |
| Ecuador (54.7) | Honduras (47.7) | Chile (83.5) | | Venezuela (0.7) | |
| Honduras (52.6) | Ecuador (47.6) | <i>La proporción oscila entre 60 y 80%</i> | | Costa Rica (0.4) | |
| Costa Rica (46.5) | El Salvador (44.0) | Bolivia (79.4) | Colombia (74.0) | Nicaragua (0.3) | |
| Nicaragua (43.2) | Uruguay (43.6) | Brasil (74.9) | República Do- minicana (74.0) | Bolivia (0.2) | |
| | Brasil (41.1) | Argentina (62.0) | Bolivia (73.5) | <i>Proporción superior a 5%</i> | |
| | | | Honduras (67.6) | México (9.7) | Brasil (6.9) |
| | | | Nicaragua (62.5) | Paraguay (19.7) | Honduras (8.2) |
| | | | | | Colombia (8.3) |

| <i>La proporción oscila entre 20 y 40%</i> | | | <i>La proporción oscila entre 40 y 60%</i> | | | | | |
|--|--------|-------------------|--|--------|-------------|--------|-------------|--------|
| República Dominicana | (39.2) | Nicaragua (38.0) | Paraguay | (59.3) | Costa Rica | (59.6) | Paraguay | (8.4) |
| Paraguay | (37.0) | Haití (37.6) | México | (51.3) | Haití | (59.0) | Nicaragua | (9.3) |
| México | (29.3) | Costa Rica (32.6) | Perú | (49.7) | El Salvador | (55.4) | Uruguay | (11.4) |
| Argentina | (26.5) | Guatemala (30.4) | | | Paraguay | (55.3) | Argentina | (12.0) |
| Perú | (25.2) | Paraguay (28.4) | | | Brasil | (53.7) | México | (17.3) |
| | | Argentina (24.5) | | | Perú | (52.2) | Costa Rica | (19.1) |
| | | Perú (24.1) | | | Guatemala | (48.6) | Guatemala | (20.5) |
| | | | | | Argentina | (44.7) | El Salvador | (31.8) |
| <i>Proporción inferior a 20%</i> | | | <i>La proporción oscila entre 20 y 40%</i> | | | | | |
| | | México (13.6) | | | México | (27.4) | | |

Cambios en 1968 con respecto a 1955

| <i>Proporción del producto principal</i> | | | <i>Proporción de los tres productos principales</i> | | | <i>Proporción de las manufacturas</i> | | | |
|--|---------------------------|-------------------------|---|---------------------------|-------------------------|---------------------------------------|-------------------------------|-------------------|-------------|
| <i>Se elevó</i> | <i>Bajó moderadamente</i> | <i>Bajó fuertemente</i> | <i>Se elevó</i> | <i>Bajó moderadamente</i> | <i>Bajó fuertemente</i> | <i>Se elevó fuertemente</i> | <i>Se elevó moderadamente</i> | <i>Se mantuvo</i> | <i>Bajó</i> |
| Chile | Perú | El Salvador | Perú | Venezuela | El Salvador | El Salvador | Bolivia | Chile | Ecuador |
| República Dominicana | Argentina | Guatemala | Chile | Paraguay | Costa Rica | Guatemala | República Dominicana | Panamá | Paraguay |
| | Venezuela | Haití | Uruguay | Panamá | Guatemala | Costa Rica | Venezuela | | Perú |
| | Bolivia | México | | Bolivia | Haití | México | | | |
| | Honduras | Panamá | | República Dominicana | México | Argentina | | | |
| | Nicaragua | Colombia | | Ecuador | Nicaragua | Uruguay | | | |
| | Ecuador | Brasil | | | Honduras | Nicaragua | | | |
| | | Uruguay | | | Colombia | Colombia | | | |
| | | Costa Rica | | | Brasil | Honduras | | | |
| | | Paraguay | | | Argentina | Brasil | | | |

FUENTE: Fondo Monetario Internacional, *International Financial Statistics*.

taciones, contrariando, por lo tanto, la tendencia general.

La información para los dos decenios en conjunto, sin embargo, no corresponde a la realidad, en la medida que sugiera un crecimiento sostenido y aparentemente sin oscilaciones bruscas. En el último decenio, la evolución de las importaciones fue totalmente distinta en los períodos 1960-1965 y 1965-1969. En el primero, hubo una clara desaceleración en las tasas de crecimiento tanto del volumen como del valor de las importaciones de la región (1.4 y 2.9% al año respectivamente); en el segundo, se produjo un cambio notable en relación con el primero y subió la tasa de crecimiento del volumen a 7.6% al año y la del valor a casi 9% al año. Se aprecia, también, una pequeña reducción en el ritmo de incremento de los precios, lo que se deduce de la comparación de las tasas de incremento del volumen y del valor en ambos períodos.

La distribución de los países, en cuanto a la posición relativa que ocupan con relación al crecimiento medio del valor de las importaciones de la región, es otro elemento de distinción entre ambos períodos. En el primer quinquenio, trece países expandieron el valor de sus importaciones a ritmos mayores que el promedio regional, mientras que entre 1965 y 1969, solamente siete países lograron hacerlo. El grado de dispersión de los países en torno al promedio es también mucho menor en este último período.

Un análisis cualitativo de las posiciones relativas de los países ahonda aún más las contradicciones entre las dos mitades del decenio. Los países que lograron mantener el ritmo de incremento del valor de sus importaciones en los dos quinquenios fueron solamente tres (la República Dominicana, Honduras y Panamá). Los 10 restantes que estaban en esa posición en el primer quinquenio no alcanzaron el ritmo medio de expansión de las compras externas, destacándose los casos del Perú, Nicaragua y El Salvador.

Entre los cuatro países que pasaron al grupo más dinámico en sus importaciones en los últimos años merecen mención el Brasil y el Uruguay. Los dos habían registrado decrecimiento en el primer quinquenio de 6.5% y 6.9% al año, respectivamente, y aumentaron sus importaciones entre 1965 y 1969 en 17.8% al año el primero y 9.2% al año el segundo.

La comparación de las tasas de incremento de los volúmenes y de los valores de las importaciones por países revela que, el contrario de los demás, tres países en el primer quinquenio registraron aumentos de los volúmenes importados mayores que en el valor de esas compras (Nica-

ragua, la República Dominicana y la Argentina). En el período 1965-1969 no se dieron casos similares.

2. Cambios estructurales

a) Exportaciones

En la evolución de la estructura de las exportaciones latinoamericanas se advierten dos tendencias principales. En primer lugar, ha disminuido la importancia de los tres productos principales de exportación. Los cambios ocurridos en poco más de un decenio apuntan, así, hacia la mayor diversificación de las exportaciones aunque ella, en gran medida, se haya producido por sustitución entre productos primarios.

En segundo lugar, cabe señalar el aumento relativo de las exportaciones de manufacturas, si bien no llegaron a representar un cambio fundamental de la estructura de las exportaciones.

i) *La exportación de productos primarios.* En el conjunto de América Latina la participación relativa del principal producto de exportación bajó de 62.1% en 1955 a 50.5% en 1968, y la de los tres principales productos descendió de 79.9 a 65.2%. (Véase el cuadro 67.)

Con la sola excepción del Perú, Chile y el Uruguay, todos los demás países lograron reducir la participación de sus tres principales productos de exportación, siendo acentuados esos cambios sobre todo en El Salvador, Costa Rica y Guatemala. (Véase el cuadro 68.)

En la mayoría de los casos se dio igual tendencia con respecto al principal producto de exportación. Sólo en el Perú, el Uruguay y la República Dominicana no coincidieron ambas tendencias. En el caso de los dos primeros, la participación del principal producto de exportación bajó aunque se mantuvo la de los tres productos principales. En cambio, en la República Dominicana disminuyó la importancia de los tres productos principales, manteniendo su gravitación el producto principal de exportación.

La intensidad de esos cambios se aprecia al establecer los niveles de participación de los tres principales productos en el total de las exportaciones. En 1955 los países, en su mayoría, registraban porcentajes de concentración de sus exportaciones en los tres principales productos superiores a 80%, pero en 1968 apenas cinco de los países considerados mantenían ese nivel.

El más bajo nivel de participación de los tres principales productos de exportación en 1955,

Cuadro 69

AMÉRICA LATINA: EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS, 1968
(Millones de dólares)

| País | Secciones CUCI | | 7 | Total manufacturas | Porcen- taje | Total | Total 1968 |
|---------------------------|----------------|---------------------|--------------|-----------------------|-----------------|--------------------|-----------------|
| | 5 | 6 + 8 (excluido) | | | | | |
| Argentina | 49.9 | 79.0 | 35.8 | 164.7 | 12.0 | 1 367.8 | 1 367.8 |
| Bolivia | — | 2.8 | — | 2.8 ^a | 1.9 | 150.4 ^a | 175.7 |
| Brasil | 26.4 | 62.1 | 41.1 | 129.6 | 6.9 | 1 881.3 | 1 881.3 |
| Colombia | 6.6 | 31.9 | 3.6 | 42.1 ^a | 8.3 | 507.6 ^a | 558.3 |
| Chile | 5.7 | 17.0 | 6.2 | 28.9 | 3.1 | 940.8 | 940.8 |
| Ecuador | 1.6 | 1.4 | — | 3.0 ^b | 1.9 | 156.5 ^b | 220.1 |
| Paraguay | 3.7 | 0.3 | — | 4.0 | 8.4 | 47.6 | 47.6 |
| Perú | 1.8 | 3.3 | 0.9 | 6.0 | 0.7 | 864.8 | 864.8 |
| Uruguay | 1.3 | 18.4 | 0.7 | 20.4 | 11.4 | 179.1 | 179.1 |
| Venezuela | 0.8 | 26.1 | 6.5 | 33.4 | 1.3 | 2 475.0 | 2 475.0 |
| Costa Rica | 8.9 | 19.5 | 4.0 | 32.4 | 19.1 | 169.6 | 169.6 |
| El Salvador | 15.0 | 46.8 | 5.8 | 67.6 | 31.8 | 212.5 | 212.5 |
| Guatemala | 9.9 | 28.5 | 2.2 | 40.6 ^b | 20.5 | 197.9 ^b | 222.4 |
| Honduras | 6.1 | 8.5 | ... | 14.6 | 8.2 | 179.0 | 179.0 |
| México | 59.5 | 116.6 | 40.2 | 216.3 | 17.3 | 1 253.7 | 1 253.7 |
| Nicaragua | 4.4 | 9.9 | 0.3 | 14.6 | 9.3 | 157.3 | 157.3 |
| Panamá | 0.1 | 0.8 | 0.1 | 1.0 ^b | 1.2 | 85.2 ^b | 98.0 |
| República Domi- nicana | 4.3 | 0.4 | — | 4.7 | 2.9 | 162.8 | 162.8 |
| <i>América Latina</i> | <i>206.0</i> | <i>473.3</i> | <i>147.4</i> | <i>826.7</i> | <i>7.5</i> | <i>10 988.9</i> | <i>11 165.8</i> |

FUENTE: Naciones Unidas *Monthly Bulletin of Statistics*.

^a Datos de 1966.

^b Datos de 1967.

NOTA:

CUCI, sección 5—Productos químicos.

CUCI, sección 6—Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material (excluyendo metales no ferrosos).

CUCI, sección 7—Maquinaria y material de transporte.

CUCI, sección 8—Artículos manufacturados diversos.

que no alcanzaba a 60%, se daba en sólo tres países (el Paraguay, México y el Perú), pero en 1968 había seis más: Costa Rica, Haití, El Salvador, Brasil, Guatemala y Argentina. La misma tendencia se advierte para el producto principal de exportación cuya participación en la mayor parte de los países no alcanza al 60%.

Sin embargo, como ya se señaló anteriormente, la diversificación de las exportaciones se viene efectuando, en gran medida, a través de sustituciones entre productos primarios, que siguen representando niveles de participación todavía bastante elevados en el total de las exportaciones de la región.

ii) *Las exportaciones de manufacturas*. El aumento relativo de las exportaciones de manufacturas —de 2.5% a 7.5% del total— no altera fundamentalmente la estructura de las exporta-

ciones latinoamericanas, que se caracteriza por el predominio de los productos primarios. Los países, en su mayoría, lograron elevar la proporción de sus exportaciones de manufacturas; sólo se exceptúan Chile, Panamá, Ecuador, Paraguay y Perú.

En 1955, de los países considerados, dieciséis no exportaban manufacturas en proporción superior al 5% del total de sus ventas al exterior. En cambio, en 1968, apenas siete permanecían en ese nivel, siendo notable el progreso de México (17.3%), Costa Rica (19%), Guatemala (20.5%) y El Salvador (31.8%). (Véase el cuadro 69.)

Los bienes con un grado de industrialización y tecnología relativamente más complejo, como la maquinaria y el material de transporte, representaron sólo 17.8% de las exportaciones tota-

les de manufacturas. Han predominado las exportaciones de bienes de mucha menor elaboración (artículos manufacturados diversos) que incluyen productos alimenticios, como frutas y carnes envasadas; éstos representaban 57.3% del total de las exportaciones de manufacturas en 1968. La exportación de productos metal-mecánicos sólo adquiere importancia para el Brasil (31.7%), la Argentina (21.7) y México (18.6%), con proporciones insignificantes para los demás países. En cambio, con excepción del Paraguay y la República Dominicana (cuyas exportaciones de productos químicos representan más del 90% del total), la cuota de los artículos manufacturados diversos sobrepasa siempre el 50%.

b) Importaciones

Ha disminuido, en general, la participación relativa de los bienes de consumo en el total de las importaciones, lo que refleja la continuación de una etapa característica del proceso de sustitución de importaciones en los países latinoamericanos. (Véase el cuadro 70.) Para el conjunto de la región la participación de los bienes de consumo disminuyó de 20.7% en 1955

a 16.2% en 1968; sólo se exceptúan de esta tendencia Chile y la República Dominicana.

En las economías de desarrollo más diversificado como la Argentina, el Brasil y México, la reducción fue leve, por cuanto ya al comienzo del período el proceso de sustitución de importaciones había superado sus fases preliminares. En cambio, en los países de industrialización más reciente, la sustitución de bienes de consumo importados que se efectuó durante el período se tradujo en cambios bastante más acentuados. Así parece haber ocurrido en El Salvador, Guatemala, Honduras, Panamá y, en menor medida, Colombia y Venezuela.

Hay una correlación evidente entre el nivel relativo de desarrollo y la mayor o menor dependencia de bienes de consumo importados. Argentina, Brasil, México y Colombia acusaron los más bajos coeficientes, inferiores al 10% salvo en el caso de México. (Véase el cuadro 71.) Donde el proceso de industrialización es más incipiente, el coeficiente de importación de bienes de consumo alcanza sus más altos niveles y fluctúa entre 25.4% y 46.8%. En este nivel se encuentran la República Dominicana, Panamá, Nicaragua, El Salvador, Costa Rica, Honduras, Guatemala, Bolivia y Haití. En un nivel inter-

Cuadro 70
AMÉRICA LATINA: ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES
(En porcentajes del total)

| País | Bienes de consumo | | | Materias primas y productos intermedios incluido combustible | | | Bienes de capital incluidos materiales de construcción | | |
|-----------------------------|-------------------|-------------|-------------|--|-------------|-------------|--|-------------|-------------|
| | 1955 | 1960 | 1968 | 1955 | 1960 | 1968 | 1955 | 1960 | 1968 |
| Argentina | 8.2 | 6.3 | 5.8 | 67.6 | 49.3 | 50.1 | 23.9 | 43.6 | 43.7 |
| Bolivia | 29.3 | 32.0 | 25.4 | 38.1 | 30.0 | 35.0 | 32.0 | 37.3 | 39.1 |
| Brasil | 9.2 | 5.6 | 8.5 | 58.8 | 53.4 | 58.8 | 31.8 | 40.8 | 32.1 |
| Colombia | 17.1 | 11.3 | 5.2 | 35.1 | 42.5 | 41.6 | 47.1 | 45.0 | 53.0 |
| Costa Rica | 34.6 | 27.8 | 30.6 | 32.6 | 42.4 | 45.0 | 32.4 | 29.6 | 24.2 |
| Cuba | 42.4 | 31.4 | ... | 37.4 | 44.2 | ... | 19.8 | 23.5 | ... |
| Chile | 13.2 | 15.6 | 22.1 | 54.5 | 43.2 | 45.7 | 32.1 | 40.7 | 31.3 |
| Ecuador | 23.5 | 22.4 | 17.1 | 34.0 | 33.8 | 41.9 | 42.2 | 43.3 | 39.8 |
| El Salvador | 42.8 | 33.8 | 31.7 | 30.5 | 39.6 | 42.0 | 26.3 | 26.3 | 26.2 |
| Guatemala | 43.1 | 26.3 | 29.2 | 31.8 | 44.5 | 43.2 | 24.9 | 29.1 | 27.4 |
| Haití | 54.5 | 54.6 | ... | 32.6 | 32.7 | ... | 10.4 | 7.5 | ... |
| Honduras | 45.3 | 30.4 | 29.3 | 31.3 | 43.8 | 40.4 | 21.1 | 25.5 | 29.7 |
| México | 15.4 | 13.3 | 11.3 | 45.1 | 43.9 | 42.4 | 39.3 | 42.1 | 46.2 |
| Nicaragua | 35.9 | 29.3 | 32.1 | 32.5 | 44.2 | 40.7 | 30.0 | 23.4 | 27.0 |
| Panamá | 55.8 | 44.6 | 34.8 | 26.6 | 35.3 | 47.3 | 17.3 | 18.8 | 17.9 |
| Paraguay | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| Perú | 22.5 | 19.5 | 18.8 | 41.7 | 44.1 | 39.2 | 34.9 | 36.1 | 41.7 |
| República Dominicana | 38.1 | 35.9 | 46.8 | 30.8 | 37.4 | 31.0 | 28.5 | 25.2 | 20.7 |
| Uruguay | 15.4 | 13.3 | 15.0 | 55.5 | 57.5 | 58.3 | 28.5 | 28.2 | 25.2 |
| Venezuela | 31.2 | 40.3 | 22.2 | 22.3 | 25.3 | 38.7 | 46.0 | 33.8 | 38.0 |
| <i>Total América Latina</i> | <i>20.7</i> | <i>18.7</i> | <i>16.2</i> | <i>45.5</i> | <i>43.4</i> | <i>45.8</i> | <i>33.4</i> | <i>37.3</i> | <i>37.5</i> |

FUENTE: CEPAL a base de estadísticas oficiales.

medio se hallan Chile, Uruguay, Perú, Ecuador y Venezuela, con coeficientes que varían entre 15.0% y 22.2%.

En relación con la importación de materias primas, no se observa una tendencia general. Para el conjunto de América Latina su participación en el total de importaciones casi no varió, con aumentos del orden de 0.3%. Sin embargo, cabe distinguir dos grupos de países. En el primero, correspondiente a economías de mayor grado de industrialización, como Argentina, México, Brasil, Chile y Perú tendió a disminuir, o en casos excepcionales, a mantenerse la participación de las importaciones de materias primas. En un segundo grupo, en que el proceso de industrialización todavía no ha alcanzado etapas más complejas (Costa Rica, Colombia, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá), la proporción representada por las materias primas en el total de importaciones registró una tendencia alcista más o menos acentuada.

Las importaciones de bienes de capital parecen responder más bien al dinamismo de las eco-

nomías que a la secuencia del proceso de sustitución de importaciones. Así, los países con aumentos relativos acentuados en las importaciones de bienes de capital corresponden, en general, a las economías con ritmos más activos de crecimiento en el período 1965-1969, como ocurrió en Bolivia, Colombia, Guatemala, Honduras y México. En cambio, en Chile, Ecuador, la República Dominicana, Uruguay y Venezuela, que registraron tasas de expansión inferiores al promedio latinoamericano en el mismo quinquenio, disminuyó la proporción representada por los bienes de capital en el total de las importaciones.

c) Destino de las exportaciones y origen de las importaciones

En general, disminuyó el comercio con los Estados Unidos y aumentó con Europa, el Japón y los propios países de la región. Sin embargo, el comercio con los Estados Unidos sigue teniendo importancia sobresaliente, ya que representa el 35.5% de las exportaciones y 38.5% de las

Cuadro 71

AMÉRICA LATINA: CLASIFICACIÓN POR GRUPOS DE PAÍSES DE LA EVOLUCIÓN EN LA COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES

| País | Bienes de consumo | | | Materias primas y productos intermedios incluido combustible | | | Bienes de capital incluidos materiales de construcción | | |
|---|-------------------|-------------|-------------|--|-------------|-------------|--|-------------|-------------|
| | 1955 | 1960 | 1968 | 1955 | 1960 | 1968 | 1955 | 1960 | 1968 |
| <i>Países con un bajo coeficiente de importación de bienes de consumo</i> | | | | | | | | | |
| Argentina | 8.2 | 6.3 | 5.8 | 67.6 | 49.3 | 50.1 | 23.9 | 43.6 | 43.7 |
| Brasil | 9.2 | 5.6 | 8.5 | 58.8 | 53.4 | 58.8 | 31.8 | 40.8 | 32.1 |
| Colombia | 17.1 | 11.3 | 5.2 | 35.1 | 42.5 | 41.6 | 47.1 | 45.0 | 53.0 |
| México | 15.4 | 13.3 | 11.3 | 45.1 | 43.9 | 42.4 | 39.3 | 42.1 | 46.2 |
| <i>Países con coeficiente medio de importación de bienes de consumo</i> | | | | | | | | | |
| Chile | 13.2 | 15.6 | 22.1 | 54.5 | 43.2 | 45.7 | 32.1 | 40.7 | 31.3 |
| Uruguay | 15.4 | 13.3 | 15.0 | 55.5 | 57.5 | 58.3 | 82.5 | 28.2 | 25.2 |
| Perú | 22.5 | 19.5 | 18.8 | 41.7 | 44.1 | 39.2 | 34.9 | 36.1 | 41.7 |
| Ecuador | 23.5 | 22.4 | 17.1 | 34.0 | 33.8 | 41.9 | 42.2 | 43.3 | 39.8 |
| Venezuela | 31.2 | 40.3 | 22.2 | 22.3 | 25.3 | 38.7 | 46.0 | 33.8 | 38.0 |
| <i>Países con alto coeficiente de importación de bienes de consumo</i> | | | | | | | | | |
| República Dominicana | 38.1 | 35.9 | 46.8 | 30.8 | 37.4 | 31.0 | 28.5 | 25.2 | 20.7 |
| Panamá | 55.8 | 44.6 | 34.8 | 26.6 | 35.3 | 47.3 | 17.3 | 18.8 | 17.9 |
| Nicaragua | 35.9 | 29.3 | 32.1 | 32.5 | 44.2 | 40.7 | 30.0 | 23.4 | 27.0 |
| El Salvador | 42.8 | 33.8 | 31.7 | 30.5 | 39.6 | 42.0 | 26.3 | 26.3 | 26.2 |
| Costa Rica | 34.6 | 27.8 | 30.6 | 32.6 | 42.4 | 45.0 | 32.4 | 29.6 | 24.2 |
| Honduras | 45.3 | 30.4 | 29.3 | 31.3 | 43.8 | 40.4 | 21.1 | 25.5 | 29.7 |
| Guatemala | 43.1 | 26.3 | 29.2 | 31.8 | 44.5 | 43.2 | 24.9 | 29.1 | 27.4 |
| Bolivia | 29.3 | 32.0 | 25.4 | 38.1 | 30.0 | 35.0 | 32.0 | 37.3 | 39.1 |
| Haití | 54.5 | 54.6 | ... | 32.6 | 32.7 | ... | 10.4 | 7.5 | ... |
| <i>América Latina</i> | <i>20.7</i> | <i>18.7</i> | <i>16.2</i> | <i>45.5</i> | <i>43.4</i> | <i>45.8</i> | <i>33.4</i> | <i>37.3</i> | <i>37.5</i> |

FUENTE: CEPAL a base de estadísticas oficiales.

AMÉRICA LATINA: DESTINO DE LAS EXPORTACIONES Y ORIGEN
(En porcentaje)

| Países con mayor intercambio exterior relativo con: | | Estados Unidos | | | | CEE | | | | AEI | |
|---|---|----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | | 1958 | | 1968 | | 1958 | | 1968 | | 1958 | |
| Los Estados Unidos que con la CEE y la AELI | La CEE y la AELI que con los Estados Unidos | Exportaciones | Importaciones | Exportaciones | Importaciones | Exportaciones | Importaciones | Exportaciones | Importaciones | Exportaciones | Importaciones |
| <i>Total de América Latina</i> | | 45.6 | 50.2 | 35.5 | 38.5 | 15.4 | 17.7 | 19.3 | 18.0 | 11.0 | 9.7 |
| <i>Países de la ALALC</i> | | 42.6 | 49.6 | 36.6 | 42.5 | 15.9 | 19.3 | 20.6 | 19.6 | 11.7 | 10.8 |
| México | | 76.2 | 77.0 | 65.6 | 63.1 | 7.9 | 11.0 | 7.4 | 16.4 | 3.0 | 5.9 |
| Colombia | | 69.2 | 59.5 | 41.9 | 50.4 | 14.3 | 19.5 | 24.7 | 14.6 | 5.0 | 10.0 |
| Ecuador | | 58.5 | 51.0 | 40.8 | 38.1 | 25.2 | 22.1 | 22.7 | 23.4 | 4.4 | 14.4 |
| Brasil | | 43.0 | 35.7 | 33.3 | 32.1 | 17.5 | 17.3 | 25.5 | 20.9 | 12.3 | 10.6 |
| Venezuela | | 42.1 | 57.3 | 42.9 | 50.5 | 7.0 | 22.1 | 7.3 | 20.0 | 7.5 | 11.0 |
| Perú | | 38.1 | 47.3 | 39.5 | 33.8 | 24.4 | 21.1 | 26.8 | 21.4 | 11.6 | 14.4 |
| | Argentina | 12.4 | 16.5 | 11.8 | 23.1 | 33.2 | 25.5 | 36.9 | 23.6 | 27.2 | 14.9 |
| | Bolivia | 32.0 | 52.5 | 35.3 | 42.1 | 4.0 | 11.3 | 6.4 | 20.4 | 50.0 | 11.3 |
| | Uruguay | 7.9 | 10.5 | 12.3 | 22.4 | 28.1 | 18.4 | 26.8 | 17.6 | 20.9 | 10.5 |
| | Chile | 40.4 | 51.6 | 22.4 | 38.4 | 28.3 | 18.2 | 31.9 | 18.4 | 16.7 | 9.4 |
| | Paraguay | 23.5 | 28.2 | 25.0 | 24.7 | 14.7 | 15.4 | 18.7 | 21.9 | 11.8 | 5.1 |
| <i>Países del MCCA</i> | | 50.8 | 55.8 | 32.8 | 38.3 | 28.4 | 16.5 | 19.4 | 13.6 | 3.4 | 6.5 |
| Guatemala | | 64.5 | 59.7 | 27.9 | 41.1 | 22.4 | 16.8 | 15.8 | 16.9 | 4.7 | 8.1 |
| Honduras | | 62.3 | 64.0 | 43.9 | 45.4 | 8.7 | 4.0 | 27.8 | 8.1 | 2.9 | 2.7 |
| Costa Rica | | 50.0 | 51.5 | 47.1 | 38.2 | 33.7 | 20.2 | 14.0 | 13.2 | 2.2 | 8.1 |
| El Salvador | | 39.7 | 49.1 | 19.4 | 29.2 | 37.9 | 22.2 | 22.3 | 16.0 | 1.7 | 7.4 |
| | Nicaragua | 36.5 | 55.1 | 29.3 | 37.8 | 34.9 | 15.4 | 17.2 | 12.4 | 6.3 | 3.8 |
| <i>Otros países</i> | | | | | | | | | | | |
| Panamá | | 90.6 | 54.4 | 79.8 | 39.0 | — | 9.7 | 7.4 | 8.6 | — | 4.9 |
| Cuba | | 66.8 | 69.8 | — | — | 4.7 | 7.9 | 4.6 | 10.8 | 7.2 | 3.8 |
| República Dominicana | | 52.9 | 61.4 | 89.0 | 55.3 | 8.8 | 12.9 | 3.7 | 15.1 | 25.7 | 7.9 |
| Haití | | 48.7 | 62.8 | 61.1 | 61.4 | 38.5 | 14.0 | 25.0 | 18.2 | 7.3 | 2.3 |

FUENTE: CEPAL, a base de estadísticas oficiales.

importaciones. En cambio, el comercio con el Japón y Europa oriental, pese a que crece más aceleradamente, no representa más que 11.4% de las exportaciones y 12.8% de las importaciones. (Véase el cuadro 72.)

Entre los países de la ALALC, solamente Venezuela, Perú, Bolivia, Uruguay y Paraguay presentaron incrementos, aunque moderados, en su intercambio con los Estados Unidos; todos los demás países acusaron una disminución, más acentuada por el lado de las exportaciones que de las importaciones. En general, los países de la ALALC tendieron a aumentar sus exportaciones a la Comunidad Económica Europea y a estimular el intercambio con el Japón, aunque el comercio con este país sigue representando una pequeña proporción del total del intercambio. El comercio intrazonal se mantuvo en su nivel anterior, alrededor de 10%; la Argentina fue el único país que aumentó considerablemente sus exportaciones dentro de la zona.

En los países del Mercado Común Centroamericano se redujo también el intercambio con los Estados Unidos, pero aumentaron en gran pro-

porción las exportaciones intrazonales. El comercio con la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Asociación Europea de Libre Intercambio (AELI) acusó una disminución moderada, suplida en parte por el incremento del intercambio con el Japón.

En los demás países no se aprecia una tendencia general. Solamente habría que destacar el cambio ocurrido en el origen de las importaciones de Panamá, que reemplazó parte de su intercambio con los Estados Unidos por comercio intrarregional; y la reorientación del intercambio exterior cubano, en cuyo comercio 73.2% de las exportaciones provenía de Europa oriental y 79.8% de las importaciones se dirigían a ese destino.

d) Evolución de los saldos de comercio

Para el conjunto de América Latina en el decenio de 1960 tendieron a crecer más aceleradamente las importaciones que las exportaciones. Por ello, el déficit en el intercambio externo de la región se elevó de 193 a 606 millones de dó-

DE LAS IMPORTACIONES POR PRINCIPALES REGIONES Y PAÍSES
del total)

| LI | Europa oriental | | | | | | Japón | | | | América Latina | | | |
|----|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| | 1968 | | 1958 | | 1968 | | 1958 | | 1968 | | 1958 | | 1968 | |
| | Expor- tacio- nes | Impor- tacio- nes | Expor- tacio- nes | Impor- tacio- nes | Expor- tacio- nes | Impor- tacio- nes | Expor- tacio- nes | Impor- tacio- nes | Expor- tacio- nes | Impor- tacio- nes | Expor- tacio- nes | Impor- tacio- nes | Expor- tacio- nes | Impor- tacio- nes |
| | 9.3 | 9.3 | 1.9 | 1.2 | 6.2 | 8.6 | 2.0 | 1.6 | 5.2 | 4.2 | 9.1 | | 11.6 | |
| | 10.5 | 10.7 | 2.0 | 1.5 | 2.5 | 1.6 | 1.3 | 1.6 | 5.0 | 4.2 | 10.3 | | 11.0 | |
| | 7.8 | 8.6 | 0.1 | 0.2 | 0.2 | 0.3 | 3.7 | 0.7 | 5.7 | 3.9 | 4.5 | 0.9 | 9.1 | 2.6 |
| | 9.5 | 9.0 | 0.4 | 0.5 | 3.8 | 2.6 | 0.2 | 1.0 | 1.6 | 3.4 | 1.5 | 4.5 | 7.9 | 4.0 |
| | 0.5 | 11.5 | — | — | 11.8 | 1.2 | 0.7 | 1.0 | 11.4 | 6.6 | 9.6 | 2.9 | 8.5 | 11.1 |
| | 10.6 | 11.3 | 3.7 | 2.1 | 6.5 | 4.4 | 2.0 | 2.4 | 3.1 | 3.4 | 11.7 | 18.3 | 10.4 | 13.7 |
| | 9.1 | 12.1 | — | 0.1 | — | 0.5 | — | 1.7 | 1.9 | 6.0 | 10.8 | 1.4 | 7.7 | 2.9 |
| | 3.8 | 9.7 | — | 0.3 | 2.4 | 1.0 | 2.7 | 1.8 | 14.8 | 6.3 | 14.8 | 7.6 | 6.0 | 17.3 |
| | 9.5 | 13.1 | 6.4 | 4.5 | 3.7 | 1.2 | 2.5 | 1.5 | 2.1 | 3.6 | 13.3 | 23.1 | 24.9 | 23.8 |
| | 44.9 | 7.2 | — | — | — | 1.3 | — | 2.5 | 3.2 | 11.2 | 12.0 | 18.8 | 8.3 | 12.5 |
| | 25.1 | 11.5 | 20.9 | 5.3 | 3.9 | 1.2 | — | — | 1.1 | 0.6 | 10.1 | 40.8 | 11.2 | 26.7 |
| | 19.5 | 9.7 | — | 0.5 | 0.1 | 0.4 | 0.5 | 2.9 | 13.3 | 1.7 | 9.8 | 13.3 | 10.0 | 25.6 |
| | 10.4 | 8.2 | — | — | — | — | — | — | — | — | 41.2 | 23.1 | 31.2 | 21.9 |
| | 2.5 | 5.8 | — | — | 1.8 | 0.1 | 5.6 | 3.5 | 9.4 | 7.4 | 7.2 | — | 28.6 | — |
| | 4.1 | 7.7 | — | — | 1.4 | — | 2.8 | 0.7 | 10.8 | 8.9 | 4.7 | 6.0 | 32.9 | 20.6 |
| | 0.6 | 4.3 | — | — | — | 0.5 | 2.9 | 5.3 | 3.9 | 5.4 | 14.5 | 9.3 | 23.3 | 29.7 |
| | 2.3 | 6.6 | — | — | 1.2 | — | — | 5.1 | 1.2 | 7.1 | 6.5 | 6.1 | 24.4 | 31.1 |
| | 0.9 | 4.7 | — | — | 5.7 | — | 11.2 | 4.6 | 7.1 | 7.5 | 6.9 | 13.9 | 40.8 | 39.2 |
| | 5.1 | 4.9 | — | — | — | — | 11.1 | 3.8 | 26.1 | 7.6 | 4.8 | 10.3 | 16.6 | 34.1 |
| | 1.1 | 4.5 | — | — | — | — | — | 2.9 | — | 4.5 | 3.1 | 2.9 | 3.2 | 25.5 |
| | 3.8 | 3.5 | 2.5 | 0.2 | 73.2 | 79.8 | 6.4 | — | 3.8 | 0.3 | 1.3 | 10.2 | — | 0.2 |
| | 1.2 | 5.5 | — | 0.7 | — | — | 4.4 | 2.9 | 0.6 | 5.9 | 0.7 | 2.9 | — | 5.6 |
| | 2.8 | 2.3 | — | — | — | — | — | — | 5.6 | 6.8 | — | — | — | — |

lares en el período 1958-1968. (Véase el cuadro 73.)

Gran parte de este déficit se originó en el comercio con los Estados Unidos (484 millones de dólares en 1968), por la rigidez de las exportaciones latinoamericanas, en circunstancias que siguen creciendo las compras de América Latina en ese país.

En el comercio con Europa, las transacciones con la CEE resultaron superavitarias, lo que compensó en parte el movimiento del comercio con los Estados Unidos. En cambio, el comercio con la AELI no presenta grandes variaciones y oscila entre pequeños superávit y pequeños déficit, por influencia, en gran medida, de los países centroamericanos, ya que el intercambio se mantiene superavitario con la zona de la ALALC. El cambio más notable fue el que se produjo en el comercio con Europa oriental, que evolucionó de ligeramente superavitario a fuertemente deficitario en 1968. En esta evolución tuvo gran influencia la reorientación del intercambio cubano desde los Estados Unidos a Europa oriental.

Con ser todavía poco significativas, las tran-

sacciones con el Japón presentaron bastante dinamismo en el período, y dieron origen a un superávit del orden de los 102 millones de dólares en 1968.

Por último, en lo que toca al comercio intraregional, cabe señalar que en 1968 las transacciones internas en América Latina representaron 11.6% del valor global de las exportaciones y 12.4% del valor de las importaciones. (Véase de nuevo el cuadro 73.)

3. Vulnerabilidad y dependencia externas

a) La evolución del saldo acumulado en la cuenta corriente del balance de pagos

El análisis de las informaciones respecto al sector externo de las economías latinoamericanas muestra una clara tendencia hacia la agudización del desequilibrio en las transacciones corrientes del balance de pagos.

En el cuadro 74 se advierte que, con la excepción de la Argentina, Uruguay y Venezuela,

Cuadro 73

AMÉRICA LATINA: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES Y SALDOS DE COMERCIO POR PRINCIPALES REGIONES Y PAÍSES,
(Millones de dólares)

| | | Total | | Estados Unidos | | CEE | | AELI | | Europa oriental | | Japón | | América Latina | |
|----------------------|--------------------------|-------|--------|----------------|-------|-------|-------|------|-------|-----------------|-------|-------|------|----------------|-------|
| | | 1958 | 1968 | 1958 | 1968 | 1958 | 1968 | 1958 | 1968 | 1958 | 1968 | 1958 | 1968 | 1958 | 1968 |
| Total América Latina | Exportaciones <i>job</i> | 8 396 | 11 799 | 3 831 | 4 186 | 1 297 | 2 277 | 926 | 1 094 | 161 | 729 | 169 | 617 | 762 | 1 368 |
| | Importaciones <i>cif</i> | 8 589 | 12 405 | 4 312 | 4 770 | 1 518 | 2 229 | 833 | 1 157 | 105 | 1 072 | 138 | 515 | 898 | 1 535 |
| | Saldo | - 193 | - 606 | - 481 | - 584 | - 221 | + 48 | + 93 | - 63 | + 56 | + 343 | + 31 | +102 | -136 | - 167 |
| Total ALALC | Exportaciones <i>job</i> | 6 979 | 9 936 | 2 974 | 3 635 | 1 107 | 2 043 | 818 | 1 042 | 142 | 252 | 89 | 501 | 718 | 1 096 |
| | Importaciones <i>cif</i> | 6 906 | 9 685 | 3 239 | 4 119 | 1 330 | 1 899 | 749 | 1 032 | 102 | 155 | 113 | 407 | 755 | 1 135 |
| | Saldo | + 73 | + 251 | - 265 | - 484 | - 223 | + 144 | + 69 | + 10 | + 40 | + 97 | - 24 | + 94 | - 37 | - 39 |
| Venezuela | Exportaciones <i>job</i> | 2 508 | 2 475 | 1 056 | 1 062 | 175 | 180 | 187 | 224 | - | - | - | 48 | 272 | 190 |
| | Importaciones <i>cif</i> | 1 622 | 1 771 | 930 | 894 | 358 | 355 | 179 | 214 | 2 | 8 | 28 | 107 | 22 | 51 |
| | Saldo | + 886 | + 704 | + 126 | + 168 | - 183 | - 175 | + 8 | + 10 | - 2 | - 8 | - 28 | - 59 | +250 | + 139 |
| México | Exportaciones <i>job</i> | 735 | 1 253 | 560 | 822 | 58 | 93 | 22 | 98 | 1 | 3 | 27 | 72 | 33 | 114 |
| | Importaciones <i>cif</i> | 1 128 | 1 960 | 869 | 1 236 | 124 | 322 | 66 | 161 | 2 | 6 | 8 | 76 | 10 | 51 |
| | Saldo | - 393 | - 707 | - 309 | - 414 | - 66 | - 229 | - 44 | - 70 | - 1 | - 3 | + 19 | - 4 | + 23 | + 63 |
| Brasil | Exportaciones <i>job</i> | 1 243 | 1 882 | 534 | 627 | 218 | 480 | 153 | 200 | 46 | 123 | 25 | 59 | 146 | 196 |
| | Importaciones <i>cif</i> | 1 353 | 2 134 | 483 | 685 | 234 | 447 | 144 | 242 | 29 | 94 | 33 | 73 | 247 | 292 |
| | Saldo | - 110 | - 252 | + 51 | - 58 | - 16 | + 33 | + 9 | - 42 | + 17 | + 29 | - 8 | - 14 | -101 | - 96 |
| Colombia | Exportaciones <i>job</i> | 461 | 558 | 319 | 234 | 66 | 138 | 23 | 53 | 2 | 21 | 1 | 9 | 7 | 44 |
| | Importaciones <i>cif</i> | 400 | 643 | 238 | 324 | 78 | 94 | 40 | 58 | 2 | 17 | 4 | 22 | 18 | 58 |
| | Saldo | + 61 | - 85 | + 81 | - 90 | - 12 | + 44 | - 17 | - 5 | - | + 4 | - 3 | - 13 | - 11 | - 14 |
| Perú | Exportaciones <i>job</i> | 291 | 866 | 111 | 342 | 70 | 232 | 34 | 33 | - | + 21 | 8 | 128 | 43 | 52 |
| | Importaciones <i>cif</i> | 383 | 630 | 181 | 213 | 81 | 135 | 55 | 61 | 1 | 6 | 7 | 40 | 29 | 109 |
| | Saldo | - 92 | + 236 | - 70 | + 129 | - 11 | + 97 | - 21 | - 28 | - 1 | + 15 | + 1 | + 88 | + 14 | - 57 |

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|------------|--------------------------|-------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|------|------|------|------|------|------|
| Ecuador | Exportaciones <i>job</i> | 135 | 211 | 79 | 86 | 34 | 48 | 6 | 1 | — | 25 | 1 | 24 | 13 | 18 |
| | Importaciones <i>cif</i> | 104 | 244 | 53 | 93 | 23 | 57 | 15 | 28 | — | 3 | 1 | 16 | 3 | 27 |
| | Saldo | + 31 | — 33 | + 26 | — 7 | + 11 | — 9 | — 9 | — 27 | — | + 22 | — | + 8 | + 10 | — 9 |
| Argentina | Exportaciones <i>job</i> | 994 | 1 368 | 123 | 162 | 330 | 505 | 270 | 130 | 64 | 51 | 25 | 29 | 132 | 340 |
| | Importaciones <i>cif</i> | 1 232 | 1 170 | 203 | 270 | 314 | 276 | 184 | 153 | 56 | 14 | 18 | 42 | 285 | 278 |
| | Saldo | — 238 | + 198 | — 80 | — 108 | + 16 | + 229 | + 86 | — 23 | + 8 | + 37 | + 7 | — 13 | —153 | + 62 |
| Chile | Exportaciones <i>job</i> | 389 | 940 | 157 | 211 | 110 | 300 | 65 | 183 | — | 1 | 2 | 125 | 38 | 94 |
| | Importaciones <i>cif</i> | 413 | 743 | 213 | 285 | 75 | 137 | 39 | 72 | 2 | 3 | 12 | 13 | 55 | 190 |
| | Saldo | — 24 | + 197 | — 56 | — 74 | + 35 | + 163 | + 26 | + 111 | — 2 | — 2 | — 10 | +112 | — 17 | — 96 |
| Uruguay | Exportaciones <i>job</i> | 139 | 179 | 11 | 22 | 39 | 48 | 29 | 45 | 29 | 7 | — | 2 | 14 | 20 |
| | Importaciones <i>cif</i> | 152 | 165 | 16 | 37 | 28 | 29 | 16 | 19 | 8 | 2 | 2 | 1 | 62 | 44 |
| | Saldo | — 13 | + 14 | — 5 | — 15 | + 11 | + 19 | + 13 | + 26 | + 21 | + 5 | — | + 1 | — 48 | — 24 |
| Bolivia | Exportaciones <i>job</i> | 50 | 156 | 16 | 55 | 2 | 10 | 25 | 70 | — | — | — | 5 | 6 | 13 |
| | Importaciones <i>cif</i> | 80 | 152 | 42 | 64 | 9 | 31 | 9 | 11 | — | 2 | 2 | 17 | 15 | 19 |
| | Saldo | — 30 | + 4 | — 26 | — 9 | — 7 | — 21 | + 16 | + 59 | — | — 2 | — 2 | — 12 | — 9 | — 6 |
| Paraguay | Exportaciones <i>job</i> | 34 | 48 | 8 | 12 | 5 | 9 | 4 | 5 | — | — | — | — | 14 | 15 |
| | Importaciones <i>cif</i> | 39 | 73 | 11 | 18 | 6 | 16 | 2 | 6 | — | — | — | — | 9 | 16 |
| | Saldo | — 5 | — 25 | — 3 | — 6 | — 1 | — 7 | + 2 | — 1 | — | — | — | — | + 5 | — 1 |
| Total MCCA | Exportaciones <i>job</i> | 447 | 942 | 227 | 309 | 127 | 183 | 15 | 24 | — | 17 | 25 | 89 | 32 | 269 |
| | Importaciones <i>cif</i> | 509 | 1 042 | 284 | 399 | 84 | 142 | 33 | 60 | — | 1 | 18 | 77 | 45 | 318 |
| | Saldo | — 62 | — 100 | — 57 | — 90 | + 43 | + 41 | — 18 | — 36 | — | + 16 | + 7 | + 12 | — 13 | — 49 |
| Guatemala | Exportaciones <i>job</i> | 107 | 222 | 69 | 62 | 24 | 35 | 5 | 9 | — | 3 | 3 | 24 | 5 | 73 |
| | Importaciones <i>cif</i> | 149 | 248 | 89 | 102 | 25 | 42 | 12 | 19 | — | — | 1 | 22 | 9 | 51 |
| | Saldo | — 42 | — 26 | — 20 | — 40 | — 1 | — 7 | — 7 | — 10 | — | + 3 | + 2 | + 2 | — 4 | + 22 |
| Costa Rica | Exportaciones <i>job</i> | 92 | 172 | 46 | 81 | 31 | 24 | 2 | 4 | — | 2 | — | 2 | 6 | 42 |
| | Importaciones <i>cif</i> | 99 | 212 | 51 | 81 | 20 | 28 | 8 | 14 | — | — | 5 | 15 | 6 | 66 |
| | Saldo | — 7 | — 40 | — 5 | — | + 11 | — 4 | — 6 | — 10 | — | + 2 | — 5 | — 13 | — | — 24 |

(Continúa)

Cuadro 73 (conclusión)

AMÉRICA LATINA: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES Y SALDOS DE COMERCIO POR PRINCIPALES REGIONES Y PAÍSES

| | | <i>Total</i> | | <i>Estados Unidos</i> | | <i>CEE</i> | | <i>AELI</i> | | <i>Europa oriental</i> | | <i>Japón</i> | | <i>América Latina</i> | |
|-------------------------------|--------------------------|--------------|-------|-----------------------|------|------------|-------|-------------|------|------------------------|-------|--------------|------|-----------------------|------|
| | | 1958 | 1968 | 1958 | 1968 | 1958 | 1968 | 1958 | 1968 | 1958 | 1968 | 1958 | 1968 | 1958 | 1968 |
| | | | | | | | | | | | | | | | |
| Honduras | Exportaciones <i>job</i> | 69 | 180 | 43 | 79 | 6 | 50 | 2 | 1 | — | — | 2 | 7 | 10 | 42 |
| | Importaciones <i>cif</i> | 75 | 185 | 48 | 84 | 3 | 15 | 2 | 8 | — | 1 | 4 | 10 | 7 | 55 |
| | Saldo | — 6 | — 5 | — 5 | — 5 | + 3 | + 35 | — | 7 | — | — 1 | — 2 | — 3 | + 3 | — 13 |
| Nicaragua | Exportaciones <i>job</i> | 63 | 157 | 23 | 46 | 22 | 27 | 4 | 8 | — | — | 7 | 41 | 3 | 26 |
| | Importaciones <i>cif</i> | 78 | 185 | 43 | 70 | 12 | 23 | 3 | 9 | — | — | 3 | 14 | 8 | 63 |
| | Saldo | — 15 | — 28 | — 20 | — 24 | + 10 | + 4 | + 1 | — 1 | — | — | + 4 | + 27 | — 5 | — 37 |
| El Salvador | Exportaciones <i>job</i> | 116 | 211 | 46 | 41 | 44 | 47 | 2 | 2 | — | 12 | 13 | 15 | 8 | 86 |
| | Importaciones <i>cif</i> | 108 | 212 | 53 | 62 | 24 | 34 | 8 | 10 | — | — | 5 | 16 | 15 | 83 |
| | Saldo | + 8 | — 1 | — 7 | — 21 | + 20 | + 13 | — 6 | — 8 | — | + 12 | + 8 | — 1 | — 7 | + 3 |
| Total otros de América Latina | Exportaciones <i>job</i> | 970 | 921 | 630 | 242 | 63 | 51 | 93 | 28 | 19 | 460 | 55 | 27 | 12 | 3 |
| | Importaciones <i>cif</i> | 1 174 | 1 678 | 789 | 252 | 104 | 188 | 51 | 65 | 3 | 916 | 7 | 31 | 98 | 82 |
| | Saldo | — 204 | — 757 | — 159 | — 10 | — 41 | — 137 | + 42 | — 37 | + 16 | — 456 | + 48 | — 4 | — 86 | — 79 |
| Cuba | Exportaciones <i>job</i> | 763 | 628 | 510 | — | 36 | 29 | 55 | 24 | 19 | 460 | 49 | 24 | 10 | — |
| | Importaciones <i>cif</i> | 888 | 1 148 | 620 | — | 70 | 124 | 34 | 40 | 2 | 916 | — | 3 | 91 | 2 |
| | Saldo | — 125 | — 520 | — 110 | — | — 34 | — 95 | + 21 | — 16 | + 17 | — 456 | + 49 | + 21 | — 81 | — 2 |
| República Dominicana | Exportaciones <i>job</i> | 136 | 163 | 72 | 145 | 12 | 6 | 35 | 2 | — | — | 6 | 1 | 1 | — |
| | Importaciones <i>cif</i> | 140 | 219 | 86 | 121 | 18 | 33 | 11 | 12 | 1 | — | 4 | 13 | 4 | 12 |
| | Saldo | — 4 | — 56 | — 14 | + 24 | — 6 | — 27 | + 24 | — 10 | — 1 | — | + 2 | — 12 | — 3 | — 12 |
| Panamá | Exportaciones <i>job</i> | 32 | 94 | 29 | 75 | — | 7 | — | 1 | — | — | — | — | 1 | 3 |
| | Importaciones <i>cif</i> | 103 | 267 | 56 | 104 | 10 | 23 | 5 | 12 | — | — | 3 | 12 | 3 | 68 |
| | Saldo | — 71 | — 173 | — 27 | — 29 | — 10 | — 16 | — 5 | — 11 | — | — | — 3 | — 12 | — 2 | — 65 |
| Haití | Exportaciones <i>job</i> | 39 | 36 | 19 | 22 | 15 | 9 | 3 | 1 | — | — | — | 2 | — | — |
| | Importaciones <i>cif</i> | 43 | 44 | 27 | 27 | 6 | 8 | 1 | 1 | — | — | — | 3 | — | — |
| | Saldo | — 4 | — 8 | — 8 | — 5 | + 9 | + 1 | + 2 | — | — | — | — | — 1 | — | — |

FUENTE: CEPAL a base de estadísticas oficiales.

Cuadro 74
AMÉRICA LATINA: TRANSACCIONES CORRIENTES DEL BALANCE DE PAGOS
(Valores acumulados por decenios en millones de dólares)

| País | 1950-1959 | | | | | | 1960-1969 | | | | | |
|---------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-----------------|---|---------------------------|---------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-----------------|---|---------------------------|---------------------------|
| | Exportaciones de bienes y servicios | Importaciones de bienes y servicios | Saldo comercial | Pagos netos al exterior de utilidades e intereses | Donaciones privadas netas | Saldo en cuenta corriente | Exportaciones de bienes y servicios | Importaciones de bienes y servicios | Saldo comercial | Pagos netos al exterior de utilidades e intereses | Donaciones privadas netas | Saldo en cuenta corriente |
| Argentina | 11 058.8 | 12 078.0 | -1 019.2 | - 193.5 | - 59.9 | -1 272.6 | 15 324.7 | 14 603.7 | 721.0 | - 1 025.6 | - 38.5 | - 343.1 |
| Bolivia | 813.6 | 1 003.2 | - 189.6 | - 5.9 | 3.6 | - 191.9 | 1 175.5 | 1 517.7 | - 342.2 | - 75.7 | 11.1 | - 406.8 |
| Brasil | 15 613.0 | 16 439.0 | - 826.0 | -1 354.0 | - 96.0 | -2 276.0 | 17 412.0 | 17 552.0 | - 140.0 | - 2 354.0 | 168.0 | - 2 326.0 |
| Colombia | 6 121.2 | 5 784.4 | 336.8 | - 296.1 | 13.1 | 53.8 | 6 799.2 | 7 495.0 | - 695.8 | - 814.3 | 30.4 | - 1 479.7 |
| Costa Rica | 886.9 | 881.9 | 5.0 | - 92.2 | 5.3 | - 81.9 | 1 479.6 | 1 792.7 | - 313.1 | - 114.8 | 38.1 | - 389.8 |
| Chile | 4 495.4 | 4 222.9 | 272.5 | - 631.6 | 19.5 | - 339.6 | 7 934.6 | 8 062.5 | - 127.9 | - 1 382.3 | 68.5 | - 1 441.7 |
| Ecuador | 1 221.5 | 1 107.7 | 113.8 | - 165.4 | 3.4 | - 48.2 | 1 844.7 | 1 993.4 | - 148.7 | - 231.0 | 29.0 | - 350.7 |
| El Salvador | 1 108.1 | 1 024.8 | 83.3 | - 25.4 | - 0.9 | 57.0 | 1 864.5 | 2 046.9 | - 182.4 | - 66.3 | 50.5 | - 198.2 |
| Guatemala | 1 078.6 | 1 212.1 | - 133.5 | - 6.6 | 1.1 | - 139.0 | 2 060.2 | 2 278.6 | - 218.4 | - 149.9 | 46.9 | - 321.4 |
| Haití | 498.0 | 515.9 | - 17.9 | - 34.8 | 3.5 | - 49.2 | 476.1 | 590.8 | - 114.7 | - 42.6 | 64.5 | - 92.8 |
| Honduras | 699.1 | 667.7 | 31.4 | - 85.1 | - 6.8 | 60.5 | 1 281.5 | 1 346.6 | - 65.1 | - 100.6 | 5.9 | - 159.8 |
| México | 11 077.2 | 11 003.5 | 73.7 | -1 162.0 | - 12.9 | -1 101.2 | 19 176.0 | 19 944.9 | - 768.9 | - 3 545.5 | - 45.9 | - 4 360.3 |
| Nicaragua | 703.4 | 691.1 | 12.3 | - 50.5 | 2.5 | - 35.7 | 1 452.2 | 1 637.6 | - 185.4 | - 115.0 | 18.7 | - 281.7 |
| Panamá | 979.4 | 1 014.7 | - 35.3 | - 143.9 | - 56.0 | - 235.2 | 2 299.7 | 2 397.4 | - 97.7 | - 167.2 | - 65.9 | - 330.8 |
| Paraguay | 395.4 | 427.4 | - 32.0 | - 9.6 | 0.2 | - 41.4 | 572.5 | 709.3 | - 136.8 | - 34.4 | 18.4 | - 152.8 |
| Perú | 3 090.1 | 3 476.4 | - 386.3 | - 265.5 | 70.1 | - 581.7 | 7 631.0 | 7 500.2 | 130.8 | - 1 003.5 | 62.5 | - 810.2 |
| República Dominicana | 1 325.0 | 1 198.4 | 126.6 | - 103.8 | - 19.4 | 3.4 | 1 826.0 | 2 048.9 | - 222.9 | - 184.2 | 59.1 | - 348.0 |
| Uruguay | 2 249.8 | 2 445.9 | - 196.1 | - 49.1 | - 22.1 | - 267.3 | 2 248.1 | 2 152.0 | 96.1 | - 152.3 | 0.2 | - 56.0 |
| Venezuela | 19 560.3 | 14 368.3 | 5 192.0 | -5 606.4 | -480.3 | - 894.7 | 25 576.2 | 16 934.0 | 8 642.2 | - 6 509.0 | -897.6 | 1 235.6 |
| <i>Total excepto Cuba</i> | <i>82 974.8</i> | <i>79 563.3</i> | <i>3 411.5</i> | <i>-10 281.4</i> | <i>-632.0</i> | <i>-7 501.9</i> | <i>118 434.3</i> | <i>112 604.2</i> | <i>5 830.1</i> | <i>-18 068.2</i> | <i>-376.1</i> | <i>-12 614.2</i> |
| <i>Total excepto Cuba y Venezuela</i> | <i>63 414.5</i> | <i>65 195.0</i> | <i>-1 780.5</i> | <i>-4 675.0</i> | <i>-151.7</i> | <i>-6 607.2</i> | <i>92 858.1</i> | <i>95 670.2</i> | <i>-2 812.1</i> | <i>-11 559.2</i> | <i>521.5</i> | <i>-13 849.8</i> |

FUENTE: CEPAL, a base de Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payments Yearbook*.

Cuadro 75

AMÉRICA LATINA: TRANSACCIONES CORRIENTES DEL BALANCE DE PAGOS

(Valores acumulados por quinquenio en millones de dólares)

| País | 1960-1964 | | | | | | 1965-1969 | | | | | |
|--|-------------------------------------|-------------------------------------|------------------|---|---------------------------|---------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-----------------|---|---------------------------|---------------------------|
| | Exportaciones de bienes y servicios | Importaciones de bienes y servicios | Saldo comercial | Pagos netos al exterior de utilidades e intereses | Donaciones privadas netas | Saldo en cuenta corriente | Exportaciones de bienes y servicios | Importaciones de bienes y servicios | Saldo comercial | Pagos netos al exterior de utilidades e intereses | Donaciones privadas netas | Saldo en cuenta corriente |
| Argentina | 6 793.7 | 7 164.7 | — 371.0 | — 401.6 | — 27.5 | — 800.1 | 8 531.0 | 7 439.0 | 1 092.0 | — 624.0 | — 11.0 | 457.0 |
| Bolivia | 386.7 | 569.3 | — 182.6 | — 7.7 | 6.6 | — 183.7 | 788.8 | 948.4 | — 159.6 | — 68.0 | 4.5 | — 223.1 |
| Brasil | 7 337.0 | 7 902.0 | — 565.0 | — 911.0 | 27.0 | — 1 449.0 | 10 075.0 | 9 650.0 | 425.0 | — 1 443.0 | 141.0 | — 877.0 |
| Colombia | 3 077.2 | 3 468.0 | — 390.8 | — 301.3 | 19.4 | — 672.7 | 3 722.0 | 4 027.0 | — 305.0 | — 513.0 | 11.0 | — 807.0 |
| Costa Rica | 569.1 | 663.7 | — 94.6 | — 33.7 | 16.1 | — 112.2 | 910.5 | 1 129.0 | — 218.5 | — 81.1 | 22.0 | — 277.6 |
| Chile | 2 885.6 | 3 508.5 | — 622.9 | — 435.3 | 35.5 | — 1 022.7 | 5 049.0 | 4 554.0 | 495.0 | — 947.0 | 33.0 | — 419.0 |
| Ecuador | 798.5 | 795.6 | 2.9 | — 101.9 | 9.5 | — 89.5 | 1 046.2 | 1 197.8 | — 151.6 | — 129.1 | 19.5 | — 261.2 |
| El Salvador | 754.5 | 811.5 | — 57.0 | — 25.3 | 10.8 | — 71.5 | 1 110.0 | 1 235.4 | — 125.4 | — 41.0 | 39.7 | — 126.7 |
| Guatemala | 774.7 | 877.1 | — 102.4 | — 36.9 | 8.0 | — 131.3 | 1 285.5 | 1 401.5 | — 116.0 | — 113.0 | 38.9 | — 190.1 |
| Haití | 251.9 | 295.3 | — 43.4 | — 24.4 | 13.9 | — 53.9 | 224.2 | 295.2 | — 71.3 | — 18.2 | 50.6 | — 38.9 |
| Honduras | 431.9 | 453.9 | — 22.0 | — 9.2 | — 1.9 | — 33.1 | 849.6 | 892.7 | — 43.1 | — 91.4 | 7.8 | — 126.7 |
| México | 7 840.0 | 7 981.9 | — 141.9 | — 1 221.5 | — 62.9 | — 1 426.3 | 11 336.0 | 11 963.0 | — 627.0 | — 2 324.0 | 17.0 | — 2 934.0 |
| Nicaragua | 543.0 | 581.3 | — 38.3 | — 17.1 | 5.4 | — 50.0 | 909.2 | 1 056.3 | — 147.1 | — 97.9 | 13.3 | — 231.7 |
| Panamá | 829.4 | 912.5 | — 83.1 | — 45.2 | — 34.9 | — 163.2 | 1 470.3 | 1 484.9 | — 14.6 | — 122.0 | — 31.0 | — 167.6 |
| Paraguay | 234.7 | 283.7 | — 49.0 | — 9.7 | 8.5 | — 50.2 | 337.8 | 425.6 | — 87.8 | — 24.7 | 9.9 | — 102.6 |
| Perú | 3 075.0 | 2 883.2 | 191.8 | — 329.5 | 26.5 | — 111.2 | 4 556.0 | 4 617.0 | — 61.0 | — 674.0 | 36.0 | — 699.0 |
| República Dominicana | 914.8 | 891.5 | 23.3 | — 88.0 | 16.3 | — 48.4 | 911.2 | 1 157.4 | — 246.2 | — 96.2 | 42.8 | — 299.6 |
| Uruguay | 1 027.4 | 1 161.6 | — 134.2 | — 46.1 | — 0.4 | — 180.7 | 1 220.7 | 990.4 | 230.3 | — 106.2 | 0.6 | 124.7 |
| Venezuela | 12 757.2 | 7 410.0 | 5 347.2 | — 3 015.0 | — 409.6 | 1 922.6 | 12 819.0 | 9 524.0 | 3 295.0 | — 3 494.0 | — 488.0 | — 687.0 |
| <i>Total América Latina excepto Cuba</i> | <i>51 282.3</i> | <i>48 615.3</i> | <i>2 667.0</i> | <i>— 7 060.4</i> | <i>— 333.7</i> | <i>— 4 727.1</i> | <i>67 152.0</i> | <i>63 988.9</i> | <i>3 163.1</i> | <i>— 11 007.8</i> | <i>— 42.4</i> | <i>— 7 887.1</i> |
| <i>Total América Latina excepto Cuba y Venezuela</i> | <i>38 525.1</i> | <i>41 205.3</i> | <i>— 2 680.2</i> | <i>— 4 045.4</i> | <i>75.9</i> | <i>— 6 649.7</i> | <i>54 333.0</i> | <i>54 464.9</i> | <i>— 131.9</i> | <i>— 7 513.8</i> | <i>445.6</i> | <i>— 7 200.1</i> |

FUENTE: CEPAL, a base de Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payments Yearbook*.

todas las demás economías registraron aumentos acentuados en sus saldos acumulados en cuenta corriente en el decenio de 1960-1969, resultando un déficit total del orden de 12 614.2 millones de dólares (1.7 veces superior al del decenio anterior). Excluida sólo Venezuela, el conjunto latinoamericano registra un saldo negativo dos veces mayor que el déficit del decenio anterior.

Entre las causas del aumento de ese desequilibrio cabría señalar, en primer lugar, la evolución desfavorable de los saldos acumulados del balance comercial. Como ya se dijo, el crecimiento de las exportaciones latinoamericanas no bastó para atender las necesidades crecientes de importación, lo que se tradujo en la formación de fuertes saldos negativos de comercio. Sólo se exceptúan de esa tendencia general Argentina, Brasil, Perú, Uruguay y Venezuela, cuyas exportaciones crecieron con mayor celeridad que las importaciones. Para la región en su conjunto, salvo el caso especial de Venezuela, la balanza comercial del decenio de 1960 registró un déficit acumulado del orden de 2 812 millones de dólares, lo que equivale a un saldo negativo 1.6 veces superior al del decenio anterior.

Aparentemente, sin embargo, el origen principal del desequilibrio estuvo en los pagos netos de utilidades e intereses al exterior. En el decenio de 1960-1969 alcanzaron a un total acumulado de casi 11 600 millones de dólares para el conjunto latinoamericano (2.4 veces más del total del decenio anterior). En más de la mitad de los países estudiados los pagos netos al exterior se incrementaron en proporciones superiores al 100%. Por otra parte, esos pagos crecieron a una tasa media anual de 5.8% en tanto que la tasa de incremento de las exportaciones no sobrepasó del 3.6%. Si se excluye a Venezuela, se dan tasas de 9.5% para los pagos al exterior y de 3.9% para las exportaciones.

Los pagos al exterior representaron 15.3% de los ingresos de exportación en el decenio 1960-1969, contra 12.4% en el decenio de 1950. Excluida Venezuela, esos porcentajes bajan a 7.4% en 1950-1959 y 12.4% en 1960-1969. De esta tendencia general se exceptúan Costa Rica, Ecuador, Honduras, Panamá y Venezuela.

En el decenio de 1960 los pagos netos al extranjero representaron, en la mayor parte de los países, proporciones superiores al 50% del saldo en cuenta corriente. Para el conjunto latinoamericano, excluidos Cuba y Venezuela, los pagos a factores alcanzaron a 11 600 millones de dólares, en tanto que el balance de transacciones corriente acusó un déficit de 13 800 millones de dólares. En el primer quinquenio los pagos representaron 4 000 millones de dólares

y el saldo en cuenta corriente 6 600 millones. En cambio, en el quinquenio siguiente los pagos a factores alcanzaron a 7 500 millones de dólares, y el déficit en cuenta corriente no sobrepasó de los 7 200 millones. (Véase el cuadro 75.)

Así, los pagos al exterior hacen que la capacidad para importar resulte extraordinariamente dependiente de la posibilidad de disponer de nuevo financiamiento externo, con las consecuencias que ya se vio anteriormente.

b) *El financiamiento externo*

Durante el decenio de 1960 los países de América Latina con excepción de Venezuela registraron déficit acumulativos en su saldo en cuenta corriente. La entrada neta de capitales en la región durante el período alcanzó aproximadamente a 13 800 millones de dólares, excluidos Venezuela y Cuba, lo que representa poco más del doble de las entradas acumuladas en el decenio anterior. (Véase el cuadro 76.)

Los tres beneficiarios principales (el Brasil, la Argentina y México) absorbieron el 62.0% de las transferencias netas de capital a la región durante el decenio de 1950. Si a ellos se agregan Venezuela, el Perú y Chile, el porcentaje sube a 86.0%. En el decenio siguiente las tres economías principales no absorbieron sino el 55.7% y el conjunto anterior de los seis países disminuyó su participación a 73.5%. (Véase el cuadro 77.)

Llama la atención la accentuada baja de las participaciones de la Argentina, el Brasil y Venezuela, así como los vigorosos aumentos de Chile, México y Colombia.

En la mayor parte de los países latinoamericanos hubo un aumento relativo del financiamiento externo en el decenio de 1960, con un crecimiento mayor de las entradas netas de capital que del valor de las importaciones y exportaciones. Así, al grupo de países que empleaba fondos de procedencia externa para pagar más del 15% de sus importaciones de bienes y servicios pertenecían apenas tres países en 1950-1959, pero su número llegaba a diez (Bolivia, Colombia, Costa Rica, Chile, Ecuador, Haití, México, Nicaragua, Paraguay y República Dominicana) en el decenio de 1960. En la misma forma descendió el número de países que depende de un financiamiento externo moderado o leve. (Véase el cuadro 78.)

La magnitud de los movimientos compensatorios tiene variaciones comparativamente reducidas, pues va de 1 002.2 a 1 101.7 millones de dólares, respectivamente, en los dos decenios. De hecho, las corrientes de capital autónomo

Cuadro 76

AMÉRICA LATINA: FINANCIAMIENTO DEL DESEQUILIBRIO CORRIENTE DEL BALANCE DE PAGOS
(Valores acumulados por decenio en millones de dólares)

| País | Financiamiento neto externo total | | Movimiento autónomo neto de capital | | Movimiento compensatorio neto | | Errores y omisiones netos | |
|---|-----------------------------------|-----------------|-------------------------------------|-----------------|-------------------------------|------------------|---------------------------|----------------|
| | 1950-1959 | 1960-1969 | 1950-1959 | 1960-1969 | 1950-1959 | 1960-1969 | 1950-1959 | 1960-1969 |
| Argentina | 1 272.6 | 343.1 | 995.0 | 875.4 | 434.6 | — 437.1 | — 157.0 | — 95.2 |
| Bolivia | 191.9 | 406.8 | 234.5 | 469.0 | 24.1 | — 29.2 | — 66.7 | — 33.0 |
| Brasil | 2 276.0 | 2 326.0 | 1 550.0 | 3 011.0 | 991.0 | — 303.0 | — 265.0 | — 382.0 |
| Colombia | — 53.8 | 1 479.7 | 317.1 | 1 561.9 | — 14.8 | — 2.0 | — 356.1 | — 80.2 |
| Costa Rica | 81.9 | 389.8 | 51.5 | 373.1 | — 9.9 | — 3.6 | 40.3 | 20.3 |
| Chile | 339.6 | 1 441.7 | 353.3 | 1 481.5 | 12.0 | — 24.5 | — 25.7 | — 15.3 |
| Ecuador | 48.2 | 350.7 | 90.5 | 353.3 | — 23.8 | — 10.9 | — 18.5 | 8.3 |
| El Salvador | — 57.0 | 198.2 | — 11.9 | 238.6 | 9.8 | — 9.4 | — 54.9 | — 49.3 |
| Guatemala | 139.0 | 321.4 | 158.6 | 395.4 | — 1.3 | — 13.7 | — 18.3 | — 60.3 |
| Haití | 49.2 | 92.8 | 50.0 | 47.2 | 6.5 | — 3.4 | — 7.3 | 42.2 |
| Honduras | 60.5 | 159.8 | 59.7 | 176.5 | — 6.1 | — 16.0 | 6.9 | — 0.7 |
| México | 1 101.2 | 4 360.3 | 1 467.4 | 3 992.5 | — 369.1 | — 226.7 | 2.9 | 594.5 |
| Nicaragua | 35.7 | 281.7 | 63.6 | 306.7 | — 8.8 | — 16.1 | — 19.1 | — 8.9 |
| Panamá | 235.2 | 330.8 | 142.7 | 361.7 | 0.0 | 0.0 | 92.5 | — 30.9 |
| Paraguay | 41.4 | 152.8 | 47.8 | 202.9 | — 4.7 | — 8.9 | — 1.7 | — 41.2 |
| Perú | 581.7 | 810.2 | 609.9 | 768.2 | 20.6 | 183.0 | — 48.8 | — 141.0 |
| República Dominicana | — 3.4 | 348.0 | 21.7 | 361.5 | 1.6 | 42.4 | — 26.7 | — 55.9 |
| Uruguay | 267.3 | 56.0 | 111.5 | 253.7 | 106.3 | 71.2 | 49.5 | — 268.9 |
| Venezuela | 894.7 | — 1 235.6 | 2 009.9 | — 613.3 | — 165.8 | — 319.4 | — 949.4 | — 302.5 |
| <i>América Latina, excepto Cuba</i> | <i>7 501.9</i> | <i>12 614.2</i> | <i>8 322.8</i> | <i>14 616.8</i> | <i>1 002.2</i> | <i>— 1 101.7</i> | <i>— 1 823.1</i> | <i>— 900.9</i> |
| <i>América Latina, excepto Cuba y Venezuela</i> | <i>6 607.2</i> | <i>13 849.8</i> | <i>6 312.9</i> | <i>15 230.1</i> | <i>1 168.0</i> | <i>— 782.3</i> | <i>— 873.7</i> | <i>— 598.0</i> |

FUENTE: CEPAL, a base de Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payments Yearbook*.

Cuadro 77

AMÉRICA LATINA: DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS ENTRADAS NETAS DE CAPITALES
(Porcentajes)

| País | 1950-1959 | 1960-1969 |
|----------------------|-----------|-----------|
| Argentina | 17.0 | 2.7 |
| Bolivia | 2.5 | 3.2 |
| Brasil | 30.3 | 18.4 |
| Costa Rica | 1.1 | 3.1 |
| Chile | 4.5 | 11.4 |
| Ecuador | 0.6 | 2.8 |
| Guatemala | 1.8 | 2.5 |
| Haití | 0.6 | 0.7 |
| Honduras | 0.8 | 1.3 |
| México | 14.7 | 34.6 |
| Nicaragua | 0.5 | 2.2 |
| Panamá | 3.1 | 2.6 |
| Paraguay | 0.5 | 1.2 |
| Perú | 7.7 | 6.4 |
| Uruguay | 3.6 | 0.4 |
| Venezuela | 11.9 | — |
| Colombia | — | 11.7 |
| El Salvador | — | 1.6 |
| República Dominicana | — | 2.7 |

FUENTE: Cuadro 76.

más los errores y omisiones resultaron menores que el déficit de cuenta corriente en el decenio de 1950 y lo superaron en el decenio siguiente. Cabe agregar que América Latina obtuvo en el decenio de 1960 un financiamiento externo suficiente para equilibrar su balance de pagos y acrecentar sus reservas, lo que ocurrió principalmente en el segundo quinquenio del período. (Véase el cuadro 79.)

En cuanto a los errores y omisiones, la evolución fue menos desfavorable a América Latina, registrándose una disminución del orden de 50% en ese concepto, que se estima equivalente a filtraciones de capitales. De todos modos, sus magnitudes siguen siendo significativas en las cuentas de Brasil, Uruguay, Venezuela y México, representando en este último caso, un aporte externo.

c) *La deuda externa*

Los cambios en la cuenta de capital se han traducido, en general, en un rápido aumento de

Cuadro 78

AMÉRICA LATINA: GRUPOS DE PAÍSES SEGÚN EL PORCENTAJE DE SUS IMPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS FINANCIADOS CON LA ENTRADA NETA DE CAPITALES

(Porcentajes)

| Porcentajes | 1950-1959 | 1960-1969 |
|-------------------------------|---|--|
| Más de 15% | Panamá (23.2) Bolivia (19.1) Perú (16.7) | Bolivia (26.8) México (21.9) Costa Rica (21.7) Paraguay (21.5) Colombia (19.7) Chile (17.9) Ecuador (17.6) Nicaragua (17.2) Haití (15.7) |
| De 5 al 15% | Brasil (13.8) Guatemala (11.5) Uruguay (10.9) Argentina (10.5) México (10.0) Paraguay (9.7) Haití (9.5) Costa Rica (9.3) Honduras (9.1) Chile (8.0) Venezuela (6.2) El Salvador (5.6) Nicaragua (5.2) | Guatemala (14.1) Panamá (13.8) Brasil (13.2) Honduras (11.9) Perú (10.8) El Salvador (9.7) |
| Menos de 5% | Ecuador (4.3) | Uruguay (2.6) Argentina (2.3) |
| Exportadores netos de capital | Colombia El Salvador República Dominicana | Venezuela |

FUENTE: Cuadros 74 a 76.

la deuda pública externa garantizada durante los dos últimos decenios. El promedio anual de endeudamiento en el decenio de 1950 fue de 441.8 millones de dólares, y alcanzó a 1 225.1 millones entre 1960 y 1968, último año sobre el cual se dispone de informaciones.

El total de la deuda, 2 213.3 millones de dólares en 1950, se elevó a 6 631.4 millones en 1960 y a 16 432.3 millones en 1968, lo que significa que prácticamente se triplicó en diez años. (Véase el cuadro 80.)

El endeudamiento externo se concentra en siete países (Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México, Perú y Venezuela). En la Argentina y el Brasil el endeudamiento fue muy rápido, más de mil millones de dólares anuales en el decenio de 1950, con un ritmo menos acentuado que el promedio regional en el decenio siguiente. En cambio, las series de Colombia, Chile, México, Perú y Venezuela acusan una considerable aceleración en el período más reciente.

Los demás países representan una proporción insignificante en el total de la región, aunque el crecimiento de la deuda fue más rápido que

el del promedio regional en el decenio de los años 1960.

Como se comprende, tal política de endeudamiento al hacer uso creciente del financiamiento externo, repercute fuertemente en el incremento de los servicios del capital extranjero, que pasan a absorber una proporción cada vez más alta de los ingresos procedentes de las exportaciones. Ello obliga a la utilización creciente del financiamiento externo como medio para ampliar la capacidad para importar, creándose un círculo vicioso causante de la espiral de endeudamiento que viene afectando al sector externo latinoamericano en los últimos decenios.

d) *Modalidades del financiamiento externo*

En el análisis del financiamiento externo latinoamericano tienen importancia fundamental los movimientos de los fondos extranjeros autónomos o no compensatorios. (Véanse los cuadros 81 y 82.)

El total de fondos autónomos acumulados en el decenio de 1960 llegó a poco más del doble

Cuadro 79

AMÉRICA LATINA: FINANCIAMIENTO DEL DESEQUILIBRIO CORRIENTE DEL BALANCE DE PAGOS
(Valores acumulados por quinquenio en millones de dólares)

| País | Financiamiento neto externo total | | Movimiento autónomo neto de capital | | Movimiento compensatorio neto | | Errores y omisiones | |
|---|-----------------------------------|----------------|-------------------------------------|----------------|-------------------------------|-----------------|---------------------|--------------|
| | 1960-1964 | 1965-1969 | 1960-1964 | 1965-1969 | 1960-1964 | 1965-1969 | 1960-1964 | 1965-1969 |
| Argentina | 800.1 | — 457.0 | 1 093.4 | — 218.0 | 194.9 | — 632.0 | — 488.2 | 393.0 |
| Bolivia | 183.7 | 223.1 | 220.3 | 248.7 | — 17.9 | — 11.3 | — 18.7 | — 14.3 |
| Brasil | 1 449.0 | 877.0 | 1 173.0 | 1 838.0 | 648.0 | 951.0 | — 372.0 | — 10.0 |
| Colombia | 672.7 | 807.0 | 642.9 | 919.0 | 168.0 | — 170.0 | — 138.2 | 58.0 |
| Costa Rica | 112.2 | 277.6 | 109.6 | 263.5 | 30.6 | — 34.2 | — 28.0 | 48.3 |
| Chile | 1 022.7 | 419.0 | 688.5 | 793.0 | 305.5 | — 330.0 | 28.7 | — 44.0 |
| Ecuador | 89.5 | 261.2 | 86.5 | 266.8 | — 10.7 | — 0.2 | 13.7 | — 5.4 |
| El Salvador | 71.5 | 126.7 | 125.4 | 113.2 | — 20.6 | 30.0 | — 33.3 | — 16.5 |
| Guatemala | 131.3 | 190.1 | 172.6 | 222.8 | — 8.8 | — 4.9 | — 32.5 | — 27.8 |
| Haití | 53.9 | 38.9 | 19.5 | 27.7 | 2.8 | 0.6 | 31.6 | 10.6 |
| Honduras | 33.1 | 126.7 | 45.2 | 131.3 | — 3.0 | — 13.0 | — 9.1 | 8.4 |
| México | 1 426.3 | 2 934.0 | 1 577.5 | 2 415.0 | — 127.7 | — 99.0 | — 23.5 | 618.0 |
| Nicaragua | 50.0 | 231.7 | 76.0 | 230.7 | — 15.0 | — 1.1 | — 11.0 | 2.1 |
| Panamá | 163.2 | 167.6 | 198.0 | 163.7 | 0.0 | 0.0 | — 34.8 | 3.9 |
| Paraguay | 50.2 | 102.6 | 64.2 | 138.7 | — 1.8 | — 7.1 | — 12.2 | — 29.0 |
| Perú | 111.2 | 699.0 | 174.2 | 594.0 | — 98.0 | 281.0 | 35.0 | —176.0 |
| República Dominicana | 48.4 | 299.6 | 83.9 | 277.6 | 23.2 | 19.2 | — 58.7 | 2.8 |
| Uruguay | 180.7 | — 124.7 | 174.1 | 79.6 | 106.3 | — 35.1 | — 99.7 | —169.2 |
| Venezuela | —1 922.6 | 687.0 | —1 439.3 | 826.0 | — 157.4 | — 162.0 | — 325.9 | 23.0 |
| <i>América Latina, excepto Cuba</i> | <i>4 727.1</i> | <i>7 887.1</i> | <i>5 285.5</i> | <i>9 331.3</i> | <i>1 018.4</i> | <i>—2 120.1</i> | <i>—1 576.8</i> | <i>675.9</i> |
| <i>América Latina, excepto Cuba y Venezuela</i> | <i>6 649.7</i> | <i>7 200.1</i> | <i>6 724.8</i> | <i>8 505.3</i> | <i>1 175.8</i> | <i>—1 958.1</i> | <i>—1 250.9</i> | <i>652.9</i> |

FUENTE: CEPAL, a base de Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payments Yearbook*.

del monto registrado en el decenio anterior. Entre ambos decenios se registró una moderada disminución absoluta de la inversión directa neta (de 5 500 millones de dólares a 4 600)³³ mientras se elevaban en forma acentuada los préstamos a plazos corto, mediano y largo. Esa disminución de la inversión directa neta, redujo su participación en el total de los fondos autónomos de 63.8 a 26.5%. Tal descenso, particularmente acentuado en el quinquenio 1960-1964, se dio en toda la región destacándose Chile y Venezuela, en que la desinversión del capital extranjero llegó a su punto más alto. No obstante, se aprecia en el último quinquenio una tendencia a la recuperación. Los préstamos a plazos mediano y largo se quintuplicaron con creces en el decenio de 1960 en relación con el anterior y su participación en el total de los fondos no compensatorios subió de 19.3 a 49.4%.

³³ Las cifras de inversión directa comprenden reinversiones de utilidades con lo que sólo una parte representa un aporte efectivo de recursos financieros externos.

Hubo un crecimiento más acelerado de 1965 a 1969, sobre todo en Chile y Venezuela.

Los pasivos a corto plazo, también aumentaron acentuadamente en el decenio de 1960. Su participación se elevó de 10.4% en el decenio de 1950 a 16.7% en el de 1960. Fue notable el descenso en la Argentina y el aumento en el Brasil, Chile y Panamá. La evolución por quinquenios mantuvo la tendencia general registrada en el decenio.

Las donaciones oficiales también registraron una tendencia favorable entre ambos decenios, ya que se elevaron de 562.4 a 1 295.7 millones de dólares. Sin embargo, su participación en el total de capitales autónomos es bastante baja y no sobrepasa de 7.4% en el decenio de 1960. En Chile y Bolivia hubo una disminución importante en el período.

Aunque se han incrementado las salidas de capital de fondos nacionales autónomos, no tienen mayor importancia en el total; sólo representan proporciones relativamente elevadas en el Brasil, México y Venezuela.

e) *La inversión directa extranjera*

La inversión directa extranjera ha crecido en forma sensible en los dos últimos decenios, y el total acumulado en 1969 fue dos veces y media mayor que el de 1950, al llegar a 17 935 millones de dólares. (Véase nuevamente el cuadro 80.)

De ese monto casi el 90% se ha radicado en siete países a saber: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Venezuela, que mues-

tran, en conjunto, un aumento de esos activos de 6 652 millones de dólares en 1950 a 15 867 millones en 1969. En el Brasil, la inversión directa se elevó de 1 343 a 3 661 millones de dólares, y en México de 566 a 3 023 millones de dólares. Las inversiones de los Estados Unidos son las que han crecido más rápidamente en este grupo; su participación en las inversiones totales se elevó de 49.4 a 59.3% entre ambos decenios.

Cuadro 80

AMÉRICA LATINA: LA DEUDA EXTERNA PENDIENTE Y LA INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA ACUMULADA

(En millones de dólares)

| | Deuda externa pendiente a fines de | | | | | Inversión directa extranjera acumulada | | Porcentaje que corresponde a los Estados Unidos en la inversión directa extranjera total | |
|----------------------|------------------------------------|---------|---|----------|---|--|--------|--|------|
| | 1950 | 1960 | | 1968 | | 1950 | 1969 | 1950 | 1969 |
| | | Total | Excluidas las cantidades no desembolsadas | Total | Excluidas las cantidades no desembolsadas | | | | |
| | 1 938.6 | 5 865.3 | 4 940.5 | 14 257.5 | 10 175.9 | 6 652 | 15 867 | 49.4 | 59.3 |
| Argentina | 400.0 ^a | 1 478.1 | 1 307.7 | 2 221.1 | 1 714.1 | 800 | 1 892 | 44.5 | 65.8 |
| Brasil | 409.4 | 1 823.9 | 1 669.5 | 4 310.1 | 2 736.5 | 1 343 | 3 661 | 48.0 | 45.0 |
| Colombia | 157.5 | 376.8 | 313.3 | 1 296.9 | 947.1 | 423 | 748 | 45.6 | 91.4 |
| Chile | 355.4 | 565.9 | 453.8 | 1 842.9 | 1 268.5 | 620 | 1 022 | 87.1 | 82.8 |
| México | 509.1 | 1 038.4 | 719.9 | 3 047.9 | 2 438.5 | 566 | 3 023 | 73.3 | 54.0 |
| Perú | 107.2 | 268.1 | 163.0 | 1 018.9 | 672.7 | 270 | 1 002 | 53.7 | 70.2 |
| Venezuela | — | 314.1 | 313.3 | 519.7 | 398.5 | 2 630 | 4 519 | 37.8 | 59.0 |
| Panamá | 13.0 | 58.4 | 31.3 | 112.5 | 89.9 | 70 | 268 | 82.9 | ... |
| | 40.7 | 207.6 | 129.5 | 753.8 | 451.0 | 330 | 910 | 77.0 | ... |
| Guatemala | 0.4 | 53.5 | 26.9 | 161.6 | 89.8 | 115 | 306 | 92.1 | ... |
| Costa Rica | 12.0 ^a | 56.1 | 46.3 | 162.3 | 122.0 | 105 | 238 | 57.1 | ... |
| Honduras | 1.3 | 23.6 | 10.8 | 114.1 | 51.2 | 70 | 143 | 88.6 | ... |
| El Salvador | 22.4 | 33.3 | 23.6 | 102.6 | 77.2 | 25 | 98 | 68.0 | ... |
| Nicaragua | 4.6 | 41.1 | 21.9 | 213.2 | 110.8 | 15 | 125 | 60.0 | ... |
| | 221.0 | 500.1 | 434.5 | 1 308.5 | 998.8 | 330 | 890 | 62.1 | ... |
| República Dominicana | 10.0 ^a | 5.7 | 5.7 | 220.8 | 171.6 | 112 | 196 | 94.6 | ... |
| Haití | 8.3 | 39.7 | 39.1 | 43.5 | 43.0 | 15 | 48 | 86.7 | ... |
| Ecuador | 31.9 | 100.8 | 76.3 | 274.3 | 163.1 | 20 | 222 | 70.0 | ... |
| Uruguay | 105.5 | 131.8 | 114.8 | 309.1 | 250.0 | 80 | 172 | 68.7 | ... |
| Bolivia | 50.0 ^a | 199.8 | 178.4 | 359.7 | 295.0 | 50 | 162 | 22.0 | ... |
| Paraguay | 15.3 | 22.3 | 20.2 | 101.1 | 76.1 | 53 | 90 | 11.3 | ... |
| Total excepto Cuba | 2 213.3 | 6 631.4 | 5 535.8 | 16 432.3 | 11 715.6 | 7 382 | 17 935 | 51.5 | ... |

FUENTE: CEPAL, a base de Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payments Yearbook*.

Deuda Externa: D. Avramovic y R. Gulhari, *Debt servicing capacity and postwar growth in international indebtedness*, Apéndice II; S. R. N. Badri RAO, *Recent changes in the external public indebtedness of Latin American Countries* (BIRF, octubre de 1963) cuadro I.

NOTA: La deuda externa total comprende préstamos desembolsados y no desembolsados garantizados y excluye la deuda privada no garantizada como asimismo las obligaciones con el Fondo Monetario Internacional.

^a Estimaciones.

Cuadro 81
AMÉRICA LATINA: MODALIDADES DEL FINANCIAMIENTO EXTERNO
(Valores acumulados por decenio en millones de dólares)

| País | Capitales autónomos o no compensatorios | | | | | | | | | | Fondos o activos nacionales autónomos o no compensatorios | |
|--|---|-----------------|------------------------|----------------|--|----------------|-----------------------------|----------------|----------------------------|----------------|---|------------------|
| | Total | | Inversión directa neta | | Préstamo de largo y mediano plazo neto | | Pasivos de corto plazo neto | | Donaciones oficiales netas | | 1950-1959 | 1960-1969 |
| | 1950-1959 | 1960-1969 | 1950-1959 | 1960-1969 | 1950-1959 | 1960-1969 | 1950-1959 | 1960-1969 | 1950-1959 | 1960-1969 | | |
| Argentina | 706.0 | 1 045.6 | 519.6 | 572.6 | 155.2 | 695.7 | 30.6 | — 222.2 | 0.6 | — 0.5 | 289.0 | — 170.2 |
| Bolivia | 243.7 | 483.7 | 45.6 | 66.7 | 50.2 | 224.4 | 11.8 | 25.3 | 136.1 | 167.3 | — 9.2 | — 14.7 |
| Brasil | 1 636.0 | 3 542.0 | 994.0 | 1 324.0 | 522.0 | 1 060.0 | 92.0 | 901.0 | 28.0 | 257.0 | — 86.0 | — 531.0 |
| Colombia | 386.4 | 1 696.7 | 29.5 | 295.1 | 168.8 | 935.5 | 179.3 | 332.3 | 8.8 | 133.8 | — 69.3 | — 134.8 |
| Costa Rica | 58.4 | 433.6 | 21.5 | 110.9 | 17.0 | 176.9 | — 9.5 | 105.9 | 29.4 | 39.9 | — 6.9 | — 60.5 |
| Chile | 343.4 | 1 653.8 | 268.4 | — 36.1 | 7.2 | 1 319.0 | — 5.0 | 286.7 | 72.8 | 84.2 | 9.9 | — 172.3 |
| Ecuador | 113.8 | 387.4 | 49.0 | 152.6 | 44.0 | 150.3 | 2.4 | 12.7 | 18.4 | 71.8 | — 23.3 | — 34.1 |
| El Salvador | 22.2 | 242.5 | 0.5 | 72.7 | 15.0 | 91.8 | 1.5 | 48.3 | 5.2 | 29.7 | — 34.1 | — 3.9 |
| Guatemala | 173.1 | 404.8 | 58.6 | 132.6 | 30.3 | 158.2 | 13.1 | 59.4 | 71.1 | 54.6 | — 14.5 | — 9.4 |
| Haití | 90.8 | 66.1 | 23.9 | 9.1 | 29.8 | 5.0 | 8.1 | 4.1 | 29.0 | 47.9 | — 40.8 | — 18.9 |
| Honduras | 59.0 | 195.7 | 37.1 | 36.0 | 9.3 | 87.4 | 0.7 | 32.6 | 11.9 | 39.7 | 0.7 | — 19.2 |
| México | 1 566.0 | 4 494.6 | 962.0 | 1 494.9 | 351.7 | 2 363.7 | 217.2 | 640.2 | 35.1 | — 4.2 | — 98.6 | — 502.1 |
| Nicaragua | 61.5 | 332.2 | 19.6 | 90.6 | 16.0 | 122.4 | 10.4 | 85.5 | 15.5 | 33.7 | 2.1 | — 25.5 |
| Panamá | 141.1 | 518.5 | 74.1 | 123.5 | 21.1 | 111.9 | 13.6 | 202.3 | 32.3 | 80.8 | 1.6 | — 156.8 |
| Paraguay | 53.1 | 209.3 | 10.6 | 26.4 | 8.4 | 113.8 | 19.5 | 39.8 | 14.6 | 29.3 | — 5.3 | — 6.4 |
| Perú | 630.8 | 1 009.1 | 334.2 | 180.3 | 170.0 | 592.9 | 85.1 | 147.1 | 41.5 | 88.8 | — 20.9 | — 240.9 |
| República Dominicana | 52.8 | 348.0 | 14.3 | 69.2 | 7.0 | 190.6 | 30.2 | — 21.8 | 1.3 | 110.0 | — 31.1 | 13.5 |
| Uruguay | 126.4 | 243.8 | 81.5 | 10.6 | 2.7 | 78.1 | 32.7 | 110.3 | 9.5 | 44.8 | — 14.9 | 9.9 |
| Venezuela | 2 172.7 | 234.8 | 1 969.7 | — 81.0 | 39.0 | 196.7 | 162.7 | 132.0 | 1.3 | — 12.9 | — 162.8 | — 848.1 |
| <i>Total América Latina excepto Cuba</i> | <i>8 637.2</i> | <i>17 542.2</i> | <i>5 513.7</i> | <i>4 650.7</i> | <i>1 664.7</i> | <i>8 674.3</i> | <i>896.4</i> | <i>2 921.5</i> | <i>562.4</i> | <i>1 295.7</i> | <i>— 314.4</i> | <i>— 2 925.4</i> |

FUENTE: CEPAL, a base de Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payments Yearbook*.

Cuadro 82
AMÉRICA LATINA: MODALIDADES DEL FINANCIAMIENTO EXTERNO
(Valores por quinquenio en millones de dólares)

| País | Capitales autónomos o no compensatorios | | | | | | | | | | Fondos o activos nacionales autónomos o no compensatorios | |
|--|---|-----------------|------------------------|----------------|--|----------------|-----------------------------|----------------|----------------------------|--------------|---|-----------------|
| | Total | | Inversión directa neta | | Préstamo de largo y mediano plazo neto | | Pasivos de corto plazo neto | | Donaciones oficiales netas | | | |
| | 1960-1964 | 1965-1969 | 1960-1964 | 1965-1969 | 1960-1964 | 1965-1969 | 1960-1964 | 1965-1969 | 1960-1964 | 1965-1969 | 1960-1964 | 1965-1969 |
| Argentina | 1 180.6 | — 135.0 | 490.6 | 82.0 | 764.7 | — 69.0 | — 83.2 | — 139.0 | 8.5 | — 9.0 | — 87.2 | — 83.0 |
| Bolivia | 228.8 | 254.9 | 45.3 | 21.4 | 65.1 | 159.3 | 14.2 | 11.1 | 104.2 | 63.1 | — 8.5 | — 6.2 |
| Brasil | 1 311.0 | 2 231.0 | 590.0 | 734.0 | 357.0 | 703.0 | 235.0 | 666.0 | 129.0 | 128.0 | —138.0 | — 393.0 |
| Colombia | 752.7 | 944.0 | 103.1 | 192.0 | 385.5 | 550.0 | 223.3 | 109.0 | 40.8 | 93.0 | —109.8 | — 25.0 |
| Costa Rica | 127.4 | 306.2 | 44.0 | 66.9 | 54.7 | 122.2 | 10.6 | 95.3 | 18.1 | 21.8 | — 17.8 | — 42.7 |
| Chile | 806.8 | 847.0 | 72.9 | — 109.0 | 537.0 | 782.0 | 130.7 | 156.0 | 66.2 | 18.0 | —118.3 | — 54.0 |
| Ecuador | 112.3 | 275.1 | 33.6 | 119.0 | 43.0 | 107.3 | 3.0 | 9.7 | 32.7 | 39.1 | — 25.8 | — 8.3 |
| El Salvador | 124.5 | 118.0 | 30.7 | 42.0 | 24.3 | 67.5 | 56.8 | — 8.5 | 12.7 | 17.0 | 0.9 | — 4.8 |
| Guatemala | 181.0 | 223.8 | 40.3 | 92.3 | 42.8 | 115.4 | 56.4 | 3.0 | 41.5 | 13.1 | — 8.4 | — 1.0 |
| Haití | 36.5 | 29.6 | 3.2 | 5.9 | 5.4 | — 0.4 | 0.9 | 3.2 | 27.0 | 20.9 | — 17.0 | — 1.9 |
| Honduras | 54.3 | 141.4 | — 7.9 | 43.9 | 35.1 | 52.3 | 5.9 | 26.7 | 21.2 | 18.5 | — 9.1 | — 10.1 |
| México | 1 895.6 | 2 599.0 | 488.9 | 1 006.0 | 1 050.7 | 1 313.0 | 354.2 | 286.0 | 1.8 | — 6.0 | —318.1 | — 184.0 |
| Nicaragua | 97.7 | 234.5 | 27.3 | 63.3 | 31.8 | 90.6 | 24.3 | 61.2 | 14.3 | 19.4 | — 21.7 | — 3.8 |
| Panamá | 192.9 | 325.6 | 77.3 | 46.2 | 47.4 | 64.5 | 28.2 | 174.1 | 40.0 | 40.8 | 5.1 | — 161.9 |
| Paraguay | 68.2 | 141.1 | 12.2 | 14.2 | 21.5 | 92.3 | 19.1 | 20.7 | 15.4 | 13.9 | — 4.0 | — 2.4 |
| Perú | 297.1 | 712.0 | 47.3 | 133.0 | 127.9 | 465.0 | 104.1 | 43.0 | 17.8 | 71.0 | —122.9 | — 118.0 |
| República Dominicana | 94.9 | 253.1 | 21.2 | 48.0 | 27.5 | 163.1 | 13.9 | — 35.7 | 32.3 | 77.7 | — 11.0 | 24.5 |
| Uruguay | 159.1 | 84.7 | 10.6 | ... | 42.6 | 35.5 | 86.0 | 24.3 | 19.9 | 24.9 | 15.0 | — 5.1 |
| Venezuela | — 744.2 | 979.0 | — 500.0 | 419.0 | — 246.3 | 443.0 | 3.0 | 129.0 | — 0.9 | — 12.0 | —695.1 | — 153.0 |
| <i>Total América Latina excepto Cuba</i> | <i>6 977.2</i> | <i>10 565.0</i> | <i>1 630.6</i> | <i>3 020.1</i> | <i>3 417.7</i> | <i>5 256.6</i> | <i>1 286.4</i> | <i>1 635.1</i> | <i>642.5</i> | <i>653.2</i> | <i>—1 691.7</i> | <i>—1 233.7</i> |

FUENTE: CEPAL, a base de Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payments Yearbook*.

En cambio, en los países del Mercado Común Centroamericano, excluido Panamá, la participación de las inversiones directas norteamericanas bajó de 77 a 69% aunque las inversiones totales crecieron de 330 a 910 millones de dólares en igual período.

En los demás países no hubo variaciones en la participación de las inversiones estadounidenses y el crecimiento total de las inversiones directas fue similar al registrado en el grupo centroamericano (330 a 890 millones de dólares entre ambos decenios).

Tercera Parte

LA ECONOMIA DE AMERICA LATINA EN 1970¹

I. RASGOS GENERALES DE LA EVOLUCION ECONOMICA RECIENTE

1. *Apreciación de conjunto*

En 1970 continuó manifestándose, por tercer año consecutivo, una franca tendencia al crecimiento económico con el incremento del producto interno bruto de la región a una tasa superior al 6% anual. En efecto, de 6.3% en 1968 pasó a 6.5% el año siguiente y a 6.9% en 1970, tasas que superan el 5% de incremento anual del período 1965-1968 y que contrastan con la falta de dinamismo que se observó en 1966 y 1967 (véanse el cuadro 1 y el gráfico 1).

El ritmo de crecimiento de América Latina en 1970 lo determina el dinamismo de algunos países de mayor desarrollo relativo; entre ellos hay varios que, por su tamaño, pesan mucho en el balance de la región, como el Brasil, Colombia, México y el Perú, en los cuales el producto interno creció 7% o más. (Véase el cuadro 2.) Contribuyó, además, a la rápida evolución de 1970, el hecho de que en ningún país la tasa de crecimiento del producto interno fue inferior a la de la población. Destacan por la estabilidad de su crecimiento a partir de 1965, México, Brasil, Colombia, Costa Rica, la República Dominicana, Guatemala y Nicaragua.

Los sectores que más contribuyeron a la expansión económica de 1970, fueron los de la construcción, los servicios básicos y la industria manufacturera, con lo que se dio un fenómeno similar al que tuvo lugar el año anterior, y en menor medida, en 1968. En verdad, todos los sectores productivos crecieron a una tasa superior al 4.5% anual. Este comportamiento sec-

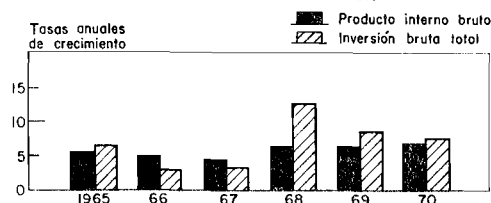
torialmente equilibrado acentúa la tendencia observada ya en 1969 y le da características singulares al proceso de desarrollo que está experimentando América Latina, en contraste con

Gráfico I

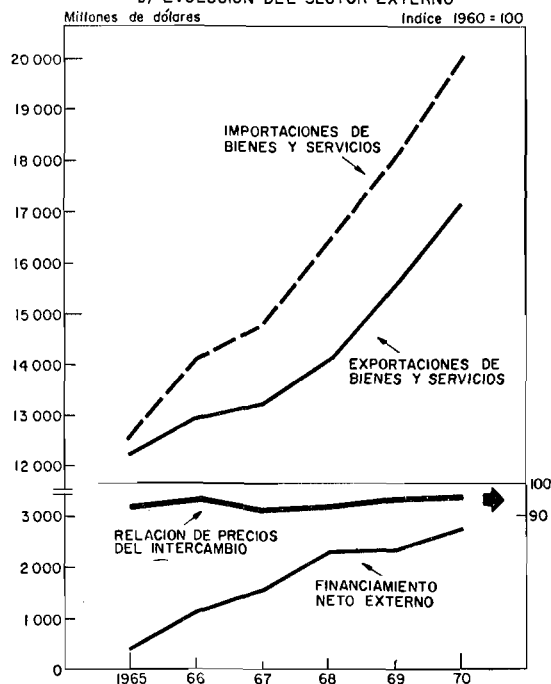
AMÉRICA LATINA (EXCLUIDA CUBA): 1965-70

ESCALA NATURAL

a) CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO Y DE LA INVERSIÓN



b) EVOLUCION DEL SECTOR EXTERNO



¹ Las estimaciones que se refieren al año 1970 han sido elaboradas sobre la base de la información disponible hasta el 30 de abril de 1971; por tal motivo son provisionales y están sujetas a revisión a medida que los gobiernos den a conocer nuevas cifras. En los estudios por países no se ha incluido a la economía cubana, con respecto a la cual no se dispone de información suficiente o comparable con la de los demás países.

Cuadro 1
AMÉRICA LATINA: OFERTA Y DEMANDA GLOBALES

| | Millones de dólares de 1960 | | | | Tasas anuales de crecimiento | | |
|----------------------------|-----------------------------|-----------|-----------|-------------------|------------------------------|------|-------------------|
| | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 ^a | 1965-68 | 1969 | 1970 ^a |
| <i>Oferta global</i> | 119 201.4 | 139 218.2 | 148 434.7 | 158 849.0 | 5.3 | 6.6 | 7.0 |
| Producto interno bruto | 109 221.8 | 126 550.0 | 134 786.2 | 144 062.5 | 5.0 | 6.5 | 6.9 |
| Importaciones ^b | 9 979.6 | 12 668.2 | 13 648.5 | 14 786.5 | 4.1 | 7.7 | 8.3 |
| <i>Demanda global</i> | 119 201.4 | 139 218.2 | 148 434.7 | 158 849.0 | 5.3 | 6.6 | 7.0 |
| Exportaciones ^b | 11 976.6 | 13 444.2 | 14 397.2 | 14 886.9 | 3.9 | 7.1 | 3.4 |
| Inversión total | 20 116.8 | 24 026.3 | 26 061.8 | 27 981.7 | 6.1 | 8.5 | 7.4 |
| Consumo total | 87 108.0 | 101 747.7 | 107 975.7 | 115 980.4 | 5.3 | 6.4 | 7.4 |
| Gobierno general | 10 095.3 | 11 940.0 | 12 515.8 | 13 332.4 | 5.8 | 4.8 | 6.5 |
| Privado | 77 012.7 | 89 807.7 | 95 459.9 | 102 648.0 | 5.3 | 6.3 | 7.5 |

FUENTE: CEPAL, a base de estadísticas oficiales.

^a Preliminar.

^b Bienes y servicios, excluido factores.

Cuadro 2

AMÉRICA LATINA: CRECIMIENTO DEL
PRODUCTO INTERNO BRUTO A COSTO
DE FACTORES
(Tasas anuales de crecimiento)

| País | 1965-1968 | 1969 | 1970 ^a |
|-----------------------|-----------|------|-------------------|
| Argentina | 2.4 | 6.6 | 4.8 |
| Bolivia | 6.8 | 4.5 | 5.2 |
| Brasil | 6.1 | 8.5 | 9.0 |
| Colombia | 5.2 | 6.2 | 7.0 |
| Costa Rica | 7.2 | 6.7 | 7.5 |
| Chile | 4.1 | 3.1 | 2.5 |
| Ecuador | 4.5 | 5.7 | 9.5 |
| El Salvador | 5.3 | 3.4 | 4.3 |
| Guatemala | 5.1 | 5.6 | 5.1 |
| Haití | 0.4 | 3.3 | 3.6 |
| Honduras | 7.0 | 3.2 | 4.0 |
| México | 7.1 | 7.3 | 7.4 |
| Nicaragua | 4.4 | 4.4 | 4.6 |
| Panamá | 7.7 | 7.2 | 8.6 |
| Paraguay | 3.6 | 4.2 | 5.3 |
| Perú | 2.7 | 1.3 | 7.3 |
| República Dominicana | 6.5 | 7.0 | 6.5 |
| Uruguay | -0.8 | 5.3 | 4.6 |
| Venezuela | 3.6 | 3.5 | 6.1 |
| <i>América Latina</i> | 5.0 | 6.5 | 6.9 |

FUENTE: CEPAL, a base de estadísticas oficiales.

^a Preliminar.

lo ocurrido en gran parte del decenio de 1960. Se destaca la recuperación del sector agropecuario con tasas de 3.4% en 1969 y 4.9% en 1970, que durante el período 1965-1968 había crecido a una tasa anual de apenas 1.7%. (Véase el cuadro 3.)

Cuadro 3

AMÉRICA LATINA: PRODUCTO INTERNO BRUTO
A COSTO DE FACTORES DE ACTIVIDAD
ECONÓMICA
(Tasas anuales de crecimiento)

| | 1965-1968 | 1969 | 1970 ^a |
|-------------------------|-----------|------|-------------------|
| Agricultura | 1.7 | 3.4 | 4.9 |
| Minería | 4.3 | 3.7 | 4.6 |
| Industria manufacturera | 6.4 | 7.7 | 8.0 |
| Construcción | 9.2 | 8.6 | 10.6 |
| Servicios básicos | 6.2 | 8.3 | 9.3 |
| Otros servicios | 5.2 | 6.8 | 6.4 |
| Producto total | 5.0 | 6.5 | 6.9 |

FUENTE: CEPAL, a base de estadísticas oficiales.

^a Preliminar.

En estos resultados, caracterizados por el acelerado crecimiento de conjunto y por la ausencia de países o sectores demasiado rezagados, influyeron diversos factores, entre los que sobresalen el comportamiento de la inversión y del sector externo.

En los aspectos internos, aunque la inversión total no alcanzó el crecimiento del año 1969 de 8.5%, se registró una tasa de crecimiento estimada en 7.4% en 1970, que permitió que su relación con el producto bruto continuara elevándose. El coeficiente de inversión total llegó así a 19.4% en 1970, nivel significativamente mayor al 17.9% registrado en 1967, que fue uno de los más bajos del decenio. Cabe insistir en la importancia de este incremento, aparen-

temente pequeño, pero cuya significación es considerable, si se tiene en cuenta que una parte, relativamente alta y prácticamente constante, corresponde a la depreciación del capital.²

Siguiendo la tendencia de años anteriores, el sector externo mostró un déficit corriente en aumento y un superávit en el balance de pagos antes de la compensación. En efecto, el valor de las exportaciones de bienes y servicios —medido en dólares corrientes— aumentó en 9.3%, sobre todo gracias a los mayores precios; y paralelamente, las importaciones de bienes y servicios continuaron su incremento por tercer año consecutivo (11% en 1968, 10% en 1969 y 12% en 1970); cabe destacar que por primera vez hubo déficit en el balance comercial, pero la mayor entrada neta de capitales autónomos no sólo saldó el déficit en cuenta corriente de 2 800 millones de dólares, sino que permitió un superávit de balance de pagos de 1 140 millones de dólares. En la mayor afluencia neta de capitales no compensatorios de los últimos tres años han ido adquiriendo mayor incremento los capitales a corto y mediano plazo lo que ha elevado las tensiones del balance de pagos.

Desde otro punto de vista, no se repitió en 1970 la moderación en las alzas de los precios internos que ocurrió en la mayoría de los países latinoamericanos en 1969. En este año, la tendencia declinante de los precios hizo que aumentaran a trece los países con un alza en sus precios internos inferior a 3% anual. Este número bajó a ocho en 1970, pues los cinco restantes tuvieron una inflación que osciló entre el 3 y el 5% de incremento anual. (Véase el cuadro 4.) En efecto, en 1969, en once países los precios aumentaron menos que el año anterior; de ellos, seis volvieron a acelerar su ritmo en 1970. Se destaca entre estos casos el de la Argentina, cuya tasa de inflación, luego de una notable disminución en 1969, volvió a elevarse, sobre todo en los últimos meses de 1970; de tal modo, entre los meses de diciembre de ambos años el índice aumentó en 21.7%. En México y Bolivia se dio también un ascenso relativamente significativo de los precios. De los otros cinco países cuya tasa de inflación fue menor en 1969, en cuatro ésta volvió a decaer en 1970 y en uno se mantuvo constante; este hecho tuvo mayor importancia en países como el Uruguay y el Brasil por la magnitud que alcanzó en ellos el proceso inflacionario. Sólo en el Paraguay, el índice de precios disminuyó en términos absolutos. En Chile se registró un nuevo incremento en el ritmo del alza de los pre-

² Véase CEPAL, *Estudio Económico de América Latina, 1968*, publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.70.II.G.1 pág. 122.

Cuadro 4

AMÉRICA LATINA: VARIACIÓN DE LOS ÍNDICES DE PRECIOS AL CONSUMIDOR

(Tasas anuales de crecimiento)^a

| País | 1960-1965 | 1965-1968 | 1969 | 1970 |
|----------------------|-----------|-----------|------|------|
| Argentina | 23.2 | 25.7 | 7.7 | 13.4 |
| Bolivia | 5.0 | 7.8 | 2.3 | 3.9 |
| Brasil | 62.0 | 33.1 | 23.4 | 19.2 |
| Colombia | 12.5 | 11.1 | 10.1 | 6.8 |
| Costa Rica | 2.4 | 1.8 | 2.7 | 4.7 |
| Chile | 27.0 | 22.6 | 30.6 | 32.3 |
| Ecuador | 3.8 | 4.1 | 6.3 | 5.2 |
| El Salvador | 0.2 | 0.9 | -0.2 | 2.9 |
| Guatemala | 0.2 | 1.0 | 2.2 | 2.4 |
| Guyana | ... | 2.7 | 1.3 | 3.4 |
| Haití | 3.6 | 2.1 | 1.3 | 1.3 |
| Honduras | 2.7 | 2.2 | 2.6 | 2.4 |
| Jamaica | 2.8 | 3.6 | 6.3 | 9.7 |
| México | 1.7 | 3.2 | 3.1 | 4.9 |
| Nicaragua | 1.7 | 2.7 | 0.3 | ... |
| Panamá | 1.2 | 1.1 | 1.8 | 3.0 |
| Paraguay | 5.2 | 1.6 | 2.3 | -0.9 |
| Perú | 9.4 | 12.9 | 5.5 | 5.3 |
| República Dominicana | 2.8 | 0.5 | 1.0 | 1.2 |
| Trinidad-Tabago | 2.0 | 4.8 | 2.5 | 2.6 |
| Uruguay | 29.3 | 94.9 | 20.1 | 17.3 |
| Venezuela | 0.2 | 1.0 | 2.4 | 2.1 |

FUENTE: Fondo Monetario Internacional, *International Financial Statistics*.

^a En todos los casos se refiere a la variación entre promedios anuales.

cios; lo mismo ocurrió en otros cuatro países, aunque esas variaciones fueron de menor magnitud. Es interesante observar en el cuadro 4, que el problema de inflación grave se reduce a sólo cuatro países de la región en que los precios aumentan en más de 10% anual, en otros cuatro la tasa de incremento de sus precios internos varía entre 5 y 10% y en los restantes no alcanzan esos niveles.

2. Rasgos sobresalientes de los principales sectores productivos

En la breve reseña que sigue sólo se intenta señalar algunos rasgos generales de la evolución de algunos sectores productivos, pues se los analiza con mayor detenimiento en el estudio referente a cada país.

La tasa de crecimiento de la industria manufacturera (8%) superó ligeramente a la de 1969; en ella influyeron, principalmente, las variaciones observadas en algunos países grandes —el Brasil y México— y en otros medianos, como Colombia y el Perú. Asimismo, registraron altas tasas, en orden decreciente, Bolivia, la República Dominicana, Nicaragua, Panamá y Costa Rica. (Véase el cuadro 5.)

Cuadro 5

AMÉRICA LATINA: EVOLUCIÓN DE LOS PRINCIPALES SECTORES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA, 1970

(Porcentajes de variación respecto a 1969)

| País | Agropecu- uario | Minería | Industria manufac- turera | Cons- trucción | Servicios básicos ^a | Otros servi- cios ^b |
|-----------------------|--------------------|--------------|---------------------------------|-------------------|-----------------------------------|--------------------------------------|
| Argentina | 1.6 | 10.0 | 6.0 | 13.9 | 6.2 | 3.0 |
| Bolivia | 5.0 | 7.6 | 13.5 | — 4.0 | 3.1 | 4.2 |
| Brasil | 7.0 | — | 10.2 | 14.9 | 13.7 | 8.7 |
| Colombia | 4.5 | — 3.2 | 10.7 | 4.2 | 10.0 | 8.0 |
| Costa Rica | 8.0 | ^c | 8.4 | 8.8 | 9.6 | 6.2 |
| Chile | 6.0 | 0.4 | 0.8 | 5.5 | 2.6 | 3.0 |
| Ecuador | ... | ... | 11.6 | 9.8 | ... | ... |
| El Salvador | 7.0 | 7.1 | 2.1 | 6.0 | 3.7 | 3.6 |
| Guatemala | 3.8 | 33.3 | 8.0 | 3.8 | 4.3 | 5.1 |
| Haití | 4.0 | ... | 6.0 | ... | ... | ... |
| Honduras | 2.2 | 5.2 | 5.2 | 7.5 | 5.3 | 4.5 |
| México | 3.8 | 7.3 | 8.5 | 10.0 | 10.8 | 6.7 |
| Nicaragua | —0.5 | — | 11.6 | 15.1 | 5.0 | 4.0 |
| Panamá | 3.1 | 9.5 | 8.7 | 12.8 | 8.5 | 10.5 |
| Paraguay | 4.3 | 8.0 | 5.0 | 11.5 | 4.1 | 6.2 |
| Perú | 7.4 | 3.8 | 10.5 | 13.9 | 6.2 | 5.9 |
| República Dominicana | 6.3 | 2.8 | 13.0 | 1.9 | 8.9 | 4.2 |
| Uruguay | 3.0 | ^c | 5.2 | 4.0 | ... | ... |
| Venezuela | 5.0 | 4.1 | 7.5 | 14.4 | 6.9 | 5.2 |
| <i>América Latina</i> | <i>4.9</i> | <i>4.6</i> | <i>8.0</i> | <i>10.6</i> | <i>9.3</i> | <i>6.4</i> |

FUENTE: CEPAL, a base de estadísticas oficiales.

^a Comprende: electricidad, gas y agua y transporte y comunicaciones.^b Comprende: comercio y finanzas, propiedad de vivienda, administración pública y defensa y otros servicios.^c Minería incluido en la industria manufacturera.

El crecimiento de la industria ha llevado su participación relativa en el producto total, a 21.8% en 1960 y a 24.3% en 1970.

En los últimos años, el diferente crecimiento de las distintas ramas ha marcado un ligero aumento de los bienes de capital y, en menor proporción, de la industria manufacturera de los intermedios, mientras habría descendido la proporción de bienes de consumo no duraderos. En particular, en 1970 se destaca el rápido incremento de las industrias metálicas y químicas en la Argentina, el Brasil y México; en estos dos últimos países se registró un gran aumento en maquinaria y equipo de transporte. Desde otro punto de vista, se produjeron algunos cambios institucionales, como la ley de industrias del Perú, el Programa de Integración Nacional del Brasil y la limitación de la participación de capital extranjero en México. La primera ley se analiza en el capítulo referente al Perú; el programa de integración brasileño se refiere básicamente a la incorporación de las zonas del Nordeste y de Amazonia a la economía nacional mediante incentivos a la instalación de nuevas industrias en esas áreas; y en México, se limitó la participación del capital extranjero a un 49% en seis ramas básicas de la industria (si-

derurgia, cemento, vidrio, fertilizantes, celulosa y aluminio).

El sector agropecuario registró un incremento de 4.9%, superior al obtenido el año anterior (3.4%) y al de 1.7% del período de 1965-1968. Desde el punto de vista de los países, sobresalen los aumentos iguales o superiores al 5% anual observados en Costa Rica, Perú, Brasil, El Salvador, la República Dominicana, Chile, Bolivia y Venezuela. En general fue un buen año para la agricultura, ya que a lo anterior se agrega que sólo en un país decreció ligeramente la producción del sector y, en total, nada más que en dos (Nicaragua y Honduras) disminuyó la oferta interna de productos agropecuarios por habitante.

Si se considera el sector desde el punto de vista de las principales producciones, se advierte gran disparidad, no sólo entre ellas, sino con respecto a los mismos cultivos o explotaciones en diferentes países. Una rápida enumeración muestra que en trigo se registraron aumentos en la Argentina, el Brasil y el Paraguay, mientras las cosechas fueron inferiores a las del año anterior en Colombia, el Perú y el Uruguay; en cambio, en maíz hubo aumentos en casi todos los países. A su vez, la producción de café

aumentó en Colombia, Costa Rica, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Panamá y Perú, mientras disminuyó en el Brasil, Haití y México. En algodón, mejoraron el Brasil y Haití, mientras Colombia, México, Nicaragua y el Paraguay estuvieron por debajo del crecimiento del año precedente. La zafra de azúcar fue mejor que la anterior en todos los países, excepto en México. En cuanto al cacao, mejoró en Colombia y la República Dominicana y empeoró en el Brasil. Con respecto al ganado bovino, parece haber descendido sólo en la Argentina.

En 1970, la producción latinoamericana de petróleo crudo se elevó en alrededor de 3%, tasa que significó una importante mejora sobre la de 0.6% registrada en 1969; si se prescindiera de Venezuela, el incremento fue de alrededor de 2.5%. Este crecimiento fue inferior al del total mundial (9.7%), con lo cual América Latina siguió perdiendo importancia relativa, ya que en 1960 participaba con 18% y en 1970 lo hizo sólo con el 12% de la producción mundial. Entre los aumentos más importantes figuran los de la Argentina y Colombia. A su vez, México y el Brasil siguen manteniendo el ritmo moderado pero sostenido de sus respectivas producciones; en el caso mexicano, se destaca el desarrollo de los nuevos campos marinos de Tuxpan. En cuanto a Venezuela, cuya producción depende en gran parte de las condiciones del mercado internacional, tuvo un aumento de poco más del 3%, después de la caída de 0.6% que experimentó durante el año anterior. En cambio, por diversos motivos, se mantuvieron o descendieron las producciones de Bolivia, Chile, Perú y Trinidad-Tabago. Así, en Bolivia la nacionalización de la Bolivian Gulf Oil Co. en octubre de 1969 produjo en lo inmediato una fuerte baja en la producción, la que se reactivó en los últimos meses de 1970. En Chile, problemas laborales afectaron a la Empresa Nacional de Petróleo (ENAP). En el Perú, la producción se mantuvo en las cifras del año anterior, pues el aumento registrado en la plataforma continental sólo compensó el descenso producido en los principales yacimientos. A su vez, en el Ecuador, aunque la producción ha descendido desde 1966, la próxima explotación de los importantes yacimientos del Napo abre nuevas perspectivas no sólo a la producción petrolera sino al desarrollo nacional. En lo que respecta a la exploración, las intensas búsquedas cumplidas en 1970 tuvieron éxito en el Ecuador, donde se descubrieron el campo de Auca, cerca del río Tiputini, y el de gas en el golfo de Guayaquil; en la costa de Sergipe, en el Brasil, se localizó un yacimiento de crudo aparentemente de gran riqueza; por último en

México, se descubrió un nuevo campo marino —Musopa— en el norte de Tuxpan.

El producto generado por el sector de servicios básicos creció en 9.3 % durante 1970. En este incremento tuvo especial importancia el comportamiento del rubro energía eléctrica. En 1970 se pusieron en operación, principalmente por el servicio público, unidades de generación eléctrica que totalizaron aproximadamente 3 300 MW, elevándose así la capacidad total instalada —es decir, servicio público más autoproducción— a fines de año a una cifra superior a los 40 000 MW. El incremento de la capacidad se desglosa en 1 700 MW en centrales hidroeléctricas y 1 600 MW en centrales térmicas, lo que eleva los respectivos totales a 19 100 y 20 900 MW. El servicio público, con sus 33 000 MW instalados, representa el 82% de la capacidad total de generación y, en general, ha logrado un funcionamiento aceptable que se manifiesta por la ausencia de racionamientos, normalidad de voltaje, etc., aunque en la actualidad se está abasteciendo cerca de la mitad de la población. Una característica importante es el proceso de concentración e integración, que se está produciendo tanto en las empresas como en los sistemas, de modo que en cada país no más de tres o cuatro empresas generan la mayor parte de la energía.

En cuanto a las grandes obras hidroeléctricas, actualmente se encuentran en construcción dos de ellas, Chocón en la Argentina y Mantaro en el Perú. Además, la Argentina, el Brasil y México dispondrán, en un plazo relativamente breve, de centrales de energía nuclear. En la Argentina, la primera central de este tipo se está construyendo en Atucha (Provincia de Buenos Aires); tendrá 319 MW y se prevé su puesta en servicio en 1972. En el Brasil se preparan los llamados a licitación para una planta de 500 MW, que estará ubicada en Angra dos Reis (al margen de la carretera Río de Janeiro-Santos) y comenzará a funcionar en 1976. A su vez, en México se están realizando los estudios para construir una central de 600 MW.

La generación total de energía eléctrica durante 1970 se estima en 149 000 GWh; ello representa un incremento del orden de 9% con respecto al año anterior y lleva la generación anual por habitante a 558 GWh. El servicio público generó el 82% del total (en 1960 ese porcentaje era del 79.1%). Esta energía la consumen en un 30% la industria, en un 50% los consumidores no industriales y el 20% restante corresponde al consumo propio de las centrales, consumos no registrados, pérdidas en la transmisión y, principalmente, en la distribución. Por su parte, la energía generada por el

sector autoprodutor la consumen, principalmente, la industria y la minería.

3. El sector externo

a) Algunos acontecimientos recientes de la economía mundial

En 1970, la economía mundial disminuyó el ritmo de su crecimiento. No continuó, por lo tanto, la tendencia favorable que se observó en 1968 y 1969 y en todo el decenio de 1960, con la sola excepción de 1967. Esta disminución estuvo determinada por las economías desarrolladas —salvo el Japón—, las que en general experimentaron una desaceleración, con diferentes grados de intensidad, de sus procesos de desenvolvimiento. Así, los países de Norteamérica, los de la Comunidad Económica Europea (CEE) y los de la Asociación Europea de Libre Intercambio (AELI) mostraron una evolución similar. En los Estados Unidos y el Reino Unido la desaceleración se hizo sentir con más fuerza; en el primero, el producto interno bruto, en términos reales, habría permanecido estancado en tanto que en el segundo habría crecido en alrededor de 2%.

En particular, la industria mundial, que habría crecido en 1968 y 1969 en más del 7% anual, hasta el mes de septiembre de 1970³ lo hizo a una tasa del 5% con respecto a igual período del año anterior. Pero a diferencia del año 1969, en el que el impulso provino de los países desarrollados de economía de mercado, en 1970 fueron éstos los que anotaron un crecimiento de sólo 2.8%, frente a un 7.3% registrado en 1969. En este resultado influyó principalmente la baja (—2.9%) en la producción industrial de los Estados Unidos y el estancamiento (0.8%) de la del Reino Unido. Por su parte, el producto industrial de los países de la AELI creció en 1970 a un ritmo de 3.1% (el año anterior lo había hecho en 4.9%); en esta tasa influyeron el descenso de la producción sueca y el estancamiento —ya señalado— de la británica. En cuanto a la CEE, su tasa de crecimiento de 6.4% fue inferior a la de 10.2% del año anterior, si bien superó el promedio mundial. En cambio, la industria del Japón creció en 16.2%.

No obstante lo señalado, en 1970 el comercio de los países industrializados creció en 15%, es decir, a una tasa similar a la de 1969. Las exportaciones de los Estados Unidos pasaron de una tasa de crecimiento de 9.5% en 1969 a 13.7% en 1970, y las del Canadá cre-

cieron en 9.6 y 13.1% en esos años. Asimismo, mantuvieron su alto ritmo de crecimiento el Japón (20.8%), la CEE (16.2%) y la AELI (12.5%). Cabe señalar que el impacto de los procesos inflacionarios de estas regiones ha continuado haciéndose sentir en los valores unitarios de sus exportaciones: en 1970 el alza de éstos significó una tercera parte del aumento del valor de las exportaciones, lo que se compara con una proporción de 25% en el año anterior; de tal modo, desde el punto de vista de los países latinoamericanos, el mayor valor unitario de sus importaciones ha contrarrestado los beneficios de los mejores precios de exportación.

En 1970 el crecimiento del comercio de los países industrializados fue más intenso que el de los países en desarrollo, apreciándose tasas de 15 y 8.5% respectivamente. Continuó, de esta manera, la pérdida de participación relativa de las regiones en desarrollo en las transacciones mundiales, incluso a un ritmo más rápido que en 1969, considerando que en ese año las exportaciones de estas regiones aumentaron en 11.5%. Por su parte, las exportaciones de bienes de América Latina (excepto Cuba) crecieron en 9.5%, lo que se compara desfavorablemente con el 11% de incremento registrado en 1969.

Entre fines de 1969 y de 1970 las reservas internacionales de los 14 principales países desarrollados (Estados Unidos, Reino Unido, Austria, Bélgica, Dinamarca, Francia, Alemania occidental, Italia, Holanda, Noruega, Suecia, Suiza, Canadá y Japón) subieron de 54 500 a 65 300⁴ millones de dólares; en el período anterior éstas habían bajado de 55 600 a 54 500 millones. Por otro lado se estima que entre 1969 y 1970 las reservas internacionales globales de los países de economía de mercado habrían crecido de 78 a alrededor de 92 000 millones, en tanto que entre 1968 y 1969 su monto casi no varió. Del aumento en 1970, más de tres mil millones correspondieron a derechos especiales de giro del FMI; mil millones a la posición con el FMI y aproximadamente 12 000 millones a divisas; las tenencias de oro físico disminuyeron en unos 2 000 millones de dólares.⁵

Se observa entonces, que paralelamente al crecimiento del comercio mundial en 1970 hubo un incremento considerable de las reservas internacionales, sin producirse, como en años anteriores, trastornos significativos en el funcionamiento del sistema monetario internacional.

⁴ Incluye 2 400 millones de derechos especiales de giro.

⁵ Fuente: Fondo Monetario Internacional, *International Financial Statistics*, mayo de 1971.

³ Naciones Unidas, *Monthly Bulletin of Statistics*, mayo de 1971.

La evolución de la economía de los Estados Unidos en 1970, particularmente lo ya señalado sobre su producto interno y producción industrial, derivó principalmente de la aplicación de medidas antinflacionarias y de la reducción de los gastos de defensa del gobierno.⁶ Las tendencias depresivas generadas llevaron a un incremento sustancial de la tasa de desempleo: de 3.5%, en promedio, durante 1969, a 4.9% en 1970. Sin embargo, no se logró disminuir el alza de los precios internos; en 1970 los precios al consumidor aumentaron en alrededor de 6%, o sea, en proporción similar a la registrada en el año anterior.

Las importaciones de los Estados Unidos aumentaron más lentamente que las exportaciones (11 y 14%, respectivamente), con lo que el superávit en el balance comercial pasó de unos 600 millones de dólares en 1969, a 2 200 millones en 1970. Este desenvolvimiento explica en gran parte la disminución del déficit en el balance de pagos de 7 400 millones en 1969 a 3 800 millones en 1970.

La competencia cada vez mayor de los productos japoneses y europeos en el mercado estadounidense y las condiciones de desempleo y de alza de precios existentes, estimularon algunas tendencias proteccionistas en los Estados Unidos, lo que llevó a la formulación de un proyecto de ley sobre la materia. De aprobarla el Congreso de los Estados Unidos, se ampliaría el régimen de cuotas y de limitaciones que rige la importación de varios productos importantes para los países en desarrollo, como petróleo, vestuario y calzado.

En los países de la CEE, el menor aumento de las exportaciones lo registró Italia (13%), en tanto que en las importaciones la tasa media fue 18% y la más baja correspondió a Francia (9%). En los tres primeros trimestres de 1970 se observó un intercambio comercial equilibrado en la CEE, mientras que el balance de pagos de la región mostró un superávit de alrededor de 6 200 millones de dólares (que se compara con un déficit de 300 millones en el mismo período de 1969). Este superávit se explica principalmente por el fuerte ingreso de capitales procedentes, sobre todo, de los Estados Unidos.

b) *La evolución de los precios de exportación de América Latina y de la relación de precios del intercambio*

En 1970 mejoró, por tercer año consecutivo, el nivel de precios de los principales productos

⁶ Véase al respecto, por ejemplo, lo indicado por el Presidente Nixon en su discurso del 22 de enero de 1971 sobre el estado de la nación.

de exportación de América Latina. Según estimaciones preliminares de la CEPAL, el índice que incluye 20 productos de exportación (con base 1963 = 100) alcanzó un nivel de 111.7 o sea, 5% más alto que el del año anterior. (Véase el cuadro 6.) El incremento de los precios aparece aún más pronunciado si se excluye el petróleo y sus derivados, ya que en tal caso los valores para 1970 y 1969 son de 125 y 114 respectivamente, es decir, una variación de 10%.

El mayor impacto en el aumento del índice de precios externos lo tuvieron los productos tropicales y muy especialmente el café, que tiene una alta ponderación (20%). Las cotizaciones del café brasileño subieron a 33% y las del colombiano 24% ante la merma de la producción en los años cafetaleros 1969-1970 y 1970-1971 (esta última en 14% aproximadamente, por la menor cosecha brasileña). Dada la diferencia en el plano mundial entre lo que puede exportarse de la cosecha de este año y la demanda esperada —que se calcula en medio millón de toneladas— se prevé que seguramente se seguirá recurriendo a las elevadas existencias acumuladas en años anteriores. En lo que toca a los demás productos tropicales, continuó la tendencia favorable del año anterior en los precios del azúcar, tanto en el mercado libre como en el de los Estados Unidos, y subió también la cotización del banano. La tendencia ascendente del precio del azúcar podría continuar en 1971 ya que las cotizaciones de este producto se han mantenido firmes aun después de que a fines de 1970 se elevaron las cuotas dentro del Acuerdo Internacional; esto ha sucedido porque se estima difícil que la producción de Cuba se aproxime a los 8.5 millones de toneladas de 1969-1970. El precio del cacao acusó una fuerte baja, a consecuencia del excedente de producción que se generó en 1969-1970 y que se espera también para 1970-1971.

La cotización del maíz mejoró nuevamente en 1970, mientras que la del trigo anotó una ligera disminución. No obstante, a fines de 1970 los precios del trigo parecían tender al alza debido a menores cosechas en algunos países y a mayores compras por parte de los países socialistas.

Entre las materias primas agrícolas, destaca la recuperación de los precios del algodón y la baja en los precios de la lana de Montevideo, pero no así de la de Buenos Aires. El precio de los cueros vacunos disminuyó ligeramente en 1970, mientras que el de la harina de pescado continuó subiendo.

En los metales sobresale la baja del precio del cobre tras cinco años de evolución ascen-

Cuadro 6

AMÉRICA LATINA: ÍNDICE DE PRECIOS DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN^a
(1963 = 100)

| | Ponderación | 1968 | 1969 | 1970 ^b | Variación porcentual | |
|---|-------------|-------------------|-------------------|--------------------|----------------------|-------|
| | | | | | 1969 | 1970 |
| I. Alimentos, bebidas y tabaco | 41.61 | 90.4 | 99.5 | 117.4 | 10.1 | 18.0 |
| A. Zona tropical | 35.36 | 89.8 | 99.5 | 118.8 | 10.8 | 19.4 |
| Azúcar (mercado libre) | 6.61 | 24.9 | 41.1 | 44.4 | 65.1 | 7.1 |
| Azúcar (exportaciones a Estados Unidos) | 3.86 | 92.3 | 95.7 | 98.7 | 3.7 | 3.1 |
| Bananos | 2.88 | 88.6 | 87.9 | 102.4 | - 0.8 | 16.5 |
| Cacao | 1.53 | 124.2 | 164.2 | 124.2 | 32.2 | -24.4 |
| Café (Santos N° 4) | 9.80 | 109.7 | 119.6 | 158.7 | 9.0 | 32.7 |
| Café (Manizales) | 9.83 | 107.6 | 113.6 | 140.9 | 5.6 | 24.0 |
| B. Zona templada | 6.25 | 96.1 ^c | 99.2 ^c | 103.4 ^c | 3.2 | 4.2 |
| Carne de vacuno | 2.77 | ... | ... | ... | ... | ... |
| Maíz | 1.70 | 93.7 | 100.0 | 111.8 | 6.7 | 11.8 |
| Trigo | 1.78 | 98.4 | 98.4 | 95.3 | - | - 3.2 |
| II. Materias primas agrícolas | 12.14 | 97.2 | 97.2 | 100.2 | - | 3.1 |
| Algodón (Matamoros) | 3.89 | 106.1 | 96.9 | 101.4 | - 8.7 | 4.6 |
| Algodón (São Paulo) | 1.34 | 102.3 | 88.3 | 100.8 | -13.7 | 14.2 |
| Cueros vacunos | 1.02 | 129.4 | 147.6 | 145.2 | 14.1 | - 1.6 |
| Harina de pescado | 1.10 | 110.9 | 133.0 | 147.1 | 19.9 | 10.6 |
| Lana (Montevideo) | 1.25 | 72.1 | 74.3 | 63.5 | 3.1 | -14.5 |
| Lana (Buenos Aires) | 2.06 | 54.7 | 59.0 | 59.3 | 7.9 | 0.5 |
| III. Metales | 12.51 | 147.9 | 174.0 | 172.1 | 17.6 | - 1.1 |
| Cobre | 6.59 | 182.7 | 226.5 | 219.5 | 24.0 | - 3.1 |
| Estaño | 0.61 | 124.6 | 136.7 | 144.6 | 9.7 | 5.8 |
| Mineral de hierro | 3.84 | 97.9 | 97.7 | 100.1 | - 0.2 | 2.5 |
| Plomo | 0.88 | 137.7 | 165.8 | 170.7 | 20.4 | 3.0 |
| Zinc | 0.59 | 124.1 | 135.2 | 137.6 | 8.9 | 1.8 |
| IV. Petróleo y derivados | 33.74 | 91.8 | 89.4 | 87.0 | - 2.6 | - 2.7 |
| Total, sin petróleo y derivados | 66.26 | 103.2 | 113.9 | 125.0 | 10.4 | 9.7 |
| Total, 20 productos ^a | 100.00 | 99.2 | 106.1 | 111.7 | 7.2 | 5.1 |

FUENTE: CEPAL, a base de Naciones Unidas, *Monthly Bulletin of Statistics*.

^a En el cuadro no aparecen productos de menor importancia y de escasa ponderación en el índice (tabaco, aceite de linaza, algodón Pima N° 1 y extracto de quebracho)

^b Datos incompletos y parcialmente estimados.

^c No incluye carne.

dente. Este hecho se explica principalmente por la desaceleración del ritmo de crecimiento de la producción industrial y en especial por la disminución de esta actividad en los Estados Unidos. La demanda mundial de cobre se vio afectada también por algunos factores circunstanciales, como la prolongada huelga de la General Motors en los Estados Unidos, la reducción de las importaciones japonesas de este metal y la supresión de las reservas de defensa de los Estados Unidos (un 13% de la producción de cobre anual de ese país). Las cotizaciones del cobre, que en 1970 experimentaron como térmi-

no medio una baja de sólo 3% con respecto a 1969, disminuyeron continuamente desde marzo a diciembre, mes en que llegaron a un nivel 40% inferior al del mismo mes de 1969. Los precios de los demás metales exportados por América Latina acusaron, en promedio, un pequeño aumento, pese a que los precios del plomo y del zinc bajaron en el segundo semestre de 1970.

Finalmente, los precios del petróleo y sus derivados continuaron disminuyendo en 1970 a un ritmo parecido al del año anterior.

Como es lógico, el incremento de los precios

de los principales productos de exportación de América Latina en 1969 y 1970 se reflejó en el índice del valor unitario de las exportaciones de la región. Así, este índice (con base 1964 = 100) subió de 105 en 1968 a 109 en 1969 y a 115 en 1970, superando en los últimos dos años los niveles alcanzados en todo el período 1960-1968. (Véase el cuadro 7.)

Esta alza del valor unitario de las exportaciones tuvo lugar en la mayor parte de los países latinoamericanos, pero se presentó con distinta intensidad según los principales productos de exportación de cada uno de ellos. Así, en 1970 fue especialmente marcada en los países exportadores de café (Brasil, Colombia, Costa Rica, El Salvador y Guatemala), de estaño (Bolivia) y de algodón (Nicaragua). A su vez, el incremento que se observó en el Perú respondió fundamentalmente a las alzas de precios registradas en la harina de pescado y en el algodón, que compensaron la baja de la cotización del cobre.

El aumento del valor unitario de las exportaciones en 1969 y 1970 compensó el incremento del valor unitario de las importaciones en el mismo período, lo que permitió un alza de la relación del intercambio de América Latina. Esta subió de 98 a 100 entre 1967 y 1969, y a 102 en 1970. (Véase nuevamente el cuadro 7.)

En el informe del año pasado⁷ se presentó un estudio especial sobre la relación del intercambio en América Latina, y particularmente, de su evolución en los decenios de 1950 y de 1960. Si se analiza sólo lo ocurrido en 1970, se observa que los ocho países (Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Nicaragua y Perú) que tuvieron mayores incrementos en el valor unitario de las exportaciones son los que experimentaron los mayores mejoramientos en la relación del intercambio. En otros tres países (Honduras, México y Uruguay) ésta experimentó aumentos más moderados.

Por su parte, entre los seis países (Argentina, Chile, Ecuador, Panamá, República Dominicana y Venezuela) que vieron descender la relación del intercambio, sobresalió la intensidad de la baja en Chile y, en menor medida, en Panamá.

Cabe agregar que la relación de precios de Venezuela en 1970 fue, por bastante margen, la más baja de la región. Su nivel inferior en 28% al de 1963 se explica por variaciones —que son

⁷ Véase CEPAL *Estudio Económico de América Latina, 1969* (E/CN.12/851/Rev. 1), Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.71.II.G.1., págs. 281 a 313.

las más pronunciadas de entre todos los países analizados— de los valores unitarios de las exportaciones y de las importaciones (reducción de 11% y alza de 24%, respectivamente).

c) *El balance de pagos de América Latina antes de la compensación*

En 1970 el superávit del balance de pagos de América Latina alcanzó a unos 1 140 millones de dólares, cifra que incluye la primera asignación de 314 millones de unidades de derechos especiales de giro (DEG) del FMI correspondiente al conjunto de países enumerados en el cuadro 8; por esto, si se excluyen esos derechos especiales, el superávit sólo asciende a 827 millones, cifra similar a la de 1969.

Cabe anotar que la emisión del nuevo medio de pago, creado en 1970 para dar mayor flexibilidad al sistema monetario internacional, fue de 3 414 millones de unidades de DEG. De este monto se entregaron 75 y 25%, respectivamente, a los países desarrollados y a las regiones en desarrollo; a América Latina correspondió 9.2% del total. A fines de 1970 los bancos centrales latinoamericanos disponían de 266 millones de unidades de DEG; es decir, en el año se utilizaron 48 millones netos que resultaron de giros por 61 millones de doce países, y de aceptaciones por 13 millones de cinco países.

La mayor parte del superávit en el balance de pagos de 1970, como en años anteriores, fue a incrementar las reservas de oro y divisas y a mejorar la posición neta con el FMI. Sin embargo, después de un quinquenio de disminuciones netas en los pasivos con el exterior del conjunto de bancos centrales, en 1970 se observó un aumento en esta cuenta.

Entre los aumentos por países de las reservas internacionales en 1969 y 1970 resaltó el correspondiente al Brasil. Este absorbió en el primer año las dos terceras partes de los excedentes que mostraron doce países (980 millones de dólares) y, en el segundo, más de 60% del que registraron trece países (920 millones excluidos los DEG), con lo que elevó sus reservas internacionales brutas a unos 1 200 millones de dólares y superó el nivel de las de Venezuela. El mejoramiento de la posición de las autoridades monetarias que supone el superávit de balance de pagos tuvo también magnitudes significativas en Chile (tercer año consecutivo), Perú (por primera vez luego de cinco años de déficit consecutivos); Argentina, El Salvador y Nicaragua (recuperación parcial de la pérdida del año anterior); Venezuela, México y Colombia (cuatro años consecutivos) y Paraguay (mejor-

Cuadro 7

AMÉRICA LATINA: RELACIÓN DE PRECIOS DEL INTERCAMBIO DE DIECISIETE PAÍSES AGRUPADOS SEGÚN SU PRINCIPAL PRODUCTO DE EXPORTACIÓN

(Índice: 1963 = 100)

| Países exportadores de: | Metales (estaño y cobre) | | Café | | | | | Bananos | | | Azúcar | Algodón | Productos ganaderos ^a | | Petróleo | Exportaciones diversificadas | Total América Latina ^b | |
|------------------------------|-----------------------------|-------|------|--------|----------|------------|-------------|-----------|----------|--------|---------|----------------------|----------------------------------|-----------|----------|------------------------------|-----------------------------------|--------|
| | Bolivia | Chile | Perú | Brasil | Colombia | Costa Rica | El Salvador | Guatemala | Honduras | Panamá | Ecuador | República Dominicana | Nicaragua | Argentina | Uruguay | Venezuela | | México |
| Valor unitario exportaciones | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1967 | 140 | 145 | 125 | 100 | 100 | 95 | 108 | 106 | 104 | 104 | 110 | 101 | 98 | 103 | 98 | 90 | 107 | 104 |
| 1968 | 138 | 148 | 126 | 102 | 102 | 93 | 107 | 103 | 108 | 108 | 105 | 112 | 106 | 100 | 92 | 91 | 113 | 105 |
| 1969 | 149 | 173 | 139 | 106 | 101 | 96 | 107 | 104 | 105 | 112 | 108 | 120 | 103 | 105 | 101 | 91 | 113 | 109 |
| 1970 ^c | 172 | 166 | 159 | 120 | 120 | 112 | 123 | 119 | 112 | 110 | 109 | 121 | 115 | 108 | 104 | 89 | 119 | 115 |
| Valor unitario importaciones | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1967 | 102 | 108 | 95 | 103 | 102 | 100 | 98 | 104 | 98 | 104 | 104 | 103 | 101 | 109 | 103 | 115 | 112 | 106 |
| 1968 | 102 | 101 | 97 | 103 | 103 | 100 | 94 | 104 | 99 | 103 | 104 | 103 | 96 | 110 | 102 | 117 | 111 | 106 |
| 1969 | 104 | 104 | 102 | 106 | 105 | 103 | 96 | 105 | 100 | 107 | 107 | 105 | 98 | 113 | 108 | 120 | 113 | 109 |
| 1970 ^c | 110 | 108 | 107 | 110 | 108 | 107 | 98 | 107 | 103 | 111 | 109 | 108 | 100 | 118 | 110 | 124 | 117 | 113 |
| Relación del intercambio | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1967 | 137 | 134 | 132 | 97 | 98 | 96 | 110 | 102 | 106 | 100 | 106 | 98 | 97 | 94 | 95 | 78 | 96 | 98 |
| 1968 | 135 | 147 | 134 | 99 | 99 | 93 | 107 | 99 | 109 | 105 | 101 | 109 | 110 | 91 | 90 | 78 | 102 | 99 |
| 1969 | 143 | 166 | 136 | 100 | 96 | 93 | 111 | 99 | 105 | 105 | 101 | 114 | 105 | 93 | 94 | 76 | 100 | 100 |
| 1970 ^c | 156 | 154 | 149 | 109 | 111 | 105 | 126 | 111 | 109 | 99 | 100 | 112 | 115 | 92 | 95 | 72 | 102 | 102 |

FUENTE: CEPAL.

^a Carne bovina, cuero y lana.^b No incluye Cuba.^c Estimación preliminar.

Cuadro 8

AMÉRICA LATINA: SALDO DEL BALANCE DE PAGOS ANTES DE LA COMPENSACIÓN
(Millones de dólares)

| | Suma período 1958- 1962 | Suma período 1963- 1970 | 1968 | 1969 | Excluye derechos 1970 ^a especiales de giro | Incluye derechos 1970 ^a especiales de giro |
|---|----------------------------------|----------------------------------|---------|---------|---|---|
| Argentina | — 364.5 | 768.2 | 150.0 | — 78.0 | 55.2 | 114.0 |
| Bolivia | — 4.9 | 29.0 | 0.2 | 0.4 | — 4.5 | 0.4 |
| Brasil | — 850.0 | 1 493.2 | 42.0 | 647.0 | 576.2 | 635.0 |
| Colombia | — 17.3 | 138.5 | 53.0 | 50.0 | 13.5 | 34.5 |
| Chile | — 234.0 | 393.2 | 119.0 | 183.0 | 102.2 | 123.2 |
| Ecuador | 3.8 | 14.2 | — 11.3 | 3.7 | — 1.5 | 2.7 |
| México | — 56.7 | 291.6 | 71.0 | 23.0 | 25.6 | 71.0 |
| Paraguay | — 2.6 | 15.4 | — 0.9 | — 1.4 | 5.9 | 8.4 |
| Perú | 77.4 | — 198.4 | — 70.0 | — 33.0 | 57.6 | 71.9 |
| Uruguay | — 109.0 | — 39.4 | 35.0 | 16.0 | — 34.5 | — 25.3 |
| Venezuela | — 1 102.3 | 613.5 | 50.0 | 11.0 | 45.5 | 87.5 |
| Haití | — 0.7 | — 3.3 | 0.9 | 1.1 | 1.1 | 3.6 |
| Panamá | — | — 6.4 | — 2.4 | — 4.6 | 0.6 | 5.3 |
| República Dominicana | — 38.8 | — 30.7 | 4.3 | 12.0 | — 12.2 | — 6.8 |
| Costa Rica | — 17.5 | 3.6 | 8.0 | 21.4 | — 19.7 | — 15.5 |
| El Salvador | — 21.9 | 14.2 | 0.9 | — 19.3 | 15.7 | 19.9 |
| Guatemala | — 39.3 | 33.4 | — 0.2 | 11.4 | 12.4 | 16.6 |
| Honduras | — 4.4 | — 0.5 | 6.1 | — 3.4 | — 19.3 | — 16.1 |
| Nicaragua | — 1.2 | 26.5 | 1.7 | — 5.7 | 7.0 | 10.2 |
| <i>Total</i> | — 2 783.9 | 3 555.8 | 457.3 | 834.6 | 826.8 | 1 140.5 |
| Financiamiento compensatorio (a+b+c+d) | 2 783.9 | — 3 555.8 | — 457.3 | — 834.6 | — 826.8 | — 1 140.5 |
| a) Préstamos netos de balance de pagos, atrasos comerciales, pagos diferidos de importación, <i>swaps</i> y otros pasivos de las autori- dades monetarias | 1 443.7 | — 363.5 | — 80.3 | — 251.7 | 167.1 | 119.0 |
| b) Operaciones netas con el Fon- do Monetario Internacional | 200.3 | — 648.9 | — 63.6 | — 17.4 | — 325.1 | — 325.1 |
| Créditos contingentes | 368.9 | — 210.0 | 62.7 | — 18.5 | — 147.6 | — 147.6 |
| Créditos compensatorios | — | 64.2 | 6.7 | 9.1 | — 33.7 | — 33.7 |
| Otras posiciones | — 168.6 | — 503.1 | — 133.0 | — 8.0 | — 143.8 | — 143.8 |
| c) Derechos especiales de giro | — | — | — | — | — | — 265.6 |
| d) Oro y divisas oficiales (— au- mento) | 1 139.9 | — 2 543.4 | — 313.4 | — 565.4 | — 668.8 | — 668.8 |

FUENTE: Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payments Yearbook*, vol. 15, 20, 21 y 22.

^a Estimaciones de la CEPAL.

ramiento después de tres años de deterioro). En 1969 hubo déficit o pérdidas de reservas internacionales en siete países por un monto total de unos 145 millones de dólares; en 1970 la suma alcanzó a 92 millones distribuidos entre seis países, siendo mayores los deterioros en Uruguay, Honduras, Costa Rica y República Dominicana.

En 1963-1970 los valores acumulados de los superávits de balance de pagos de América Latina antes de la compensación alcanzaron a 3 555 millones de dólares, que gracias a los resultados del último año, superaron por primera vez las pérdidas de reservas internacionales acumuladas entre los años, 1958-1962 por 2 784 millones ocasionadas por las bajas de precios de los

productos primarios que exporta la región. En 1963-1970 se reconstituyeron y se fortalecieron ampliamente las reservas brutas de oro y divisas, que aumentaron en 2 540 millones de dólares, frente a disminuciones por 1 140 millones en 1958-1962; se mejoró considerablemente la posición con el FMI, en especial en la del tramo oro, y en cuanto al total de los pasivos extranjeros de los bancos centrales, se hicieron pagos por 360 millones sobre un total de 1 440 millones de dólares de deudas, lo que a fines de 1970 dejó un saldo de obligaciones con el exterior de 1 080 millones.

En 1963-1970 hubo excedentes en el balance de pagos en 13 países, por un valor total de 3 835 millones de dólares, y déficit total de 279

Cuadro
AMÉRICA LATINA: TRANSAC
(Millones de

| <i>País</i> | <i>Exportaciones</i> | | | | |
|--|----------------------|------------------|------------------|-----------------|-------------------------|
| | <i>1958-1962</i> | <i>1963-1965</i> | <i>1966-1970</i> | <i>1969</i> | <i>1970^a</i> |
| Argentina | 1 052.4 | 1 422.7 | 1 565.4 | 1 612.0 | 1 790.0 |
| Bolivia | 57.1 | 91.7 | 162.6 | 177.8 | 196.0 |
| Brasil | 1 282.2 | 1 477.3 | 2 057.4 | 2 311.0 | 2 700.0 |
| Colombia | 489.2 | 559.0 | 627.8 | 667.0 | 796.0 |
| Chile | 442.7 | 591.0 | 984.8 | 1 128.0 | 1 144.0 |
| Ecuador | 141.4 | 164.0 | 203.8 | 188.1 | 233.0 |
| México | 801.8 | 1 045.3 | 1 296.4 | 1 435.0 | 1 445.0 |
| Paraguay | 38.2 | 48.8 | 55.0 | 55.2 | 66.0 |
| Perú | 422.9 | 641.6 | 845.8 | 881.0 | 1 058.0 |
| Uruguay | 144.2 | 178.7 | 190.5 | 201.0 | 228.0 |
| Venezuela | 2 443.0 | 2 475.3 | 2 509.0 | 2 523.0 | 2 554.0 |
| Haití | 35.5 | 39.7 | 35.6 | 36.6 | 38.2 |
| Panamá | 44.7 | 82.3 | 118.7 | 131.4 | 132.0 |
| República Dominicana | 144.8 | 159.7 | 171.4 | 184.0 | 215.0 |
| Costa Rica | 86.4 | 107.0 | 175.1 | 189.6 | 237.1 |
| El Salvador | 118.0 | 171.9 | 207.1 | 202.5 | 222.7 |
| Guatemala | 112.1 | 173.3 | 242.4 | 261.3 | 284.8 |
| Honduras | 72.5 | 102.5 | 167.6 | 172.1 | 185.1 |
| Nicaragua | 66.6 | 121.4 | 154.6 | 154.6 | 178.3 |
| <i>Total, excepto Cuba</i> | <i>7 995.7</i> | <i>9 653.2</i> | <i>11 771.0</i> | <i>12 511.2</i> | <i>13 703.2</i> |
| <i>Total, excepto Cuba y Venezuela</i> | <i>5 552.7</i> | <i>7 177.9</i> | <i>9 262.0</i> | <i>9 988.2</i> | <i>11 149.2</i> |

FUENTE: Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payments Yearbook*, vols. 15, 20, 21 y 22.

^a Estimaciones de la CEPAL.

millones en las seis economías restantes. El 96% del superávit se distribuyó entre seis países: Brasil (39%), Argentina (20%), Venezuela, (16%), Chile (10.2%), México (7.6%) y Colombia (3.6%). Resulta de interés indicar que de los 13 países con superávit en sus balances de pagos, sólo la Argentina y Venezuela tuvieron saldos positivos en sus cuentas corrientes para el período considerado. Esto significa que en los otros 11 el incremento de reservas se logró en su totalidad aumentando el endeudamiento externo neto de cada país. Como es obvio, los niveles que han alcanzado dichos endeudamientos y las características de los préstamos contratados, principalmente en materia de plazos de amortización y de tasas de interés, pueden influir desfavorablemente en el futuro sobre el equilibrio de los balances de pagos de los países que han venido mejorando sus reservas internacionales en la forma comentada.

d) *Transacciones corrientes del balance de pagos*

i) *Transacciones de mercancías.* Las estimaciones preliminares de las exportaciones de bie-

nes de América Latina (excepto Cuba) en 1970 hacen llegar su valor a unos 13 700 millones de dólares, superior en un 9.5% al de 1969. En este último año el incremento fue de 11%; las dos tasas anotadas son las más altas logradas desde 1951. (Véase el cuadro 9.) El valor *job* de las importaciones fue de unos 12 740 millones de dólares, o sea, 12.5% más alto que en 1969, con lo cual se mantuvo por tercer año consecutivo un alto aumento relativo anual. Como el incremento fue mayor en las importaciones que en las exportaciones, en 1970 se redujo nuevamente el excedente de mercancías a unos 960 millones de dólares, nivel casi tan bajo como los que se tuvieron en 1958-1962, período en que declinaron marcadamente los precios de las exportaciones.

En 1969 el fuerte aumento de las exportaciones de Brasil, Chile y Argentina, unido a incrementos más moderados en México, Bolivia, Uruguay, República Dominicana, Guatemala, Panamá, Costa Rica, Colombia y Paraguay, influyeron decisivamente en la expansión del 11% anotada, no obstante las declinaciones de Ecuador, Venezuela, El Salvador, Honduras y Nicaragua. En 1970 el crecimiento de las exporta-

ACIONES DE MERCANCIAS

(dólares)

| <i>Importaciones</i> | | | | | <i>Saldo de mercancías</i> | | | | |
|----------------------|-----------|-----------|----------|-------------------|----------------------------|-----------|-----------|----------|-------------------|
| 1958-1962 | 1963-1965 | 1966-1970 | 1969 | 1970 ^a | 1958-1962 | 1963-1965 | 1966-1970 | 1969 | 1970 ^a |
| 1 094.3 | 944.3 | 1 160.4 | 1 371.0 | 1 483.0 | — 41.9 | + 478.4 | + 405.0 | + 241.0 | +307.0 |
| 74.4 | 110.5 | 162.0 | 174.0 | 184.0 | — 17.3 | — 18.8 | + 0.6 | + 3.8 | + 12.0 |
| 1 255.6 | 1 107.0 | 1 774.4 | 1 993.0 | 2 280.0 | + 26.6 | + 370.3 | + 283.0 | + 318.0 | +420.0 |
| 470.1 | 503.0 | 637.4 | 648.0 | 821.0 | + 19.1 | + 56.0 | — 9.6 | + 19.0 | — 25.0 |
| 480.1 | 553.3 | 785.0 | 850.0 | 928.0 | — 37.4 | + 37.7 | + 199.8 | + 278.0 | +216.0 |
| 105.7 | 138.0 | 197.8 | 217.9 | 233.3 | + 35.7 | + 26.0 | + 6.0 | — 29.8 | — 0.3 |
| 1 081.6 | 1 381.0 | 1 891.2 | 2 003.0 | 2 306.0 | — 279.8 | — 335.7 | — 594.8 | — 568.0 | —861.0 |
| 43.2 | 47.7 | 71.2 | 81.2 | — 72.0 | — 5.0 | + 1.1 | — 16.2 | — 26.0 | — 6.0 |
| 361.5 | 552.0 | 720.8 | 664.0 | 717.0 | + 61.4 | + 89.6 | + 125.0 | + 217.0 | +341.0 |
| 170.8 | 147.8 | 161.2 | 176.0 | 209.0 | — 26.6 | + 30.9 | + 29.3 | + 25.0 | + 19.0 |
| 1 271.3 | 1 186.3 | 1 520.6 | 1 622.0 | 1 739.0 | +1 171.7 | +1 289.0 | + 988.4 | + 901.0 | +815.0 |
| 45.2 | 39.6 | 41.5 | 42.0 | 43.0 | — 9.7 | + 0.1 | — 5.9 | — 5.4 | — 4.8 |
| 113.5 | 174.4 | 260.4 | 282.8 | 325.2 | — 68.8 | — 92.1 | — 141.7 | — 151.4 | —193.2 |
| 108.1 | 162.6 | 201.7 | 210.0 | 267.0 | + 36.7 | — 2.9 | — 30.3 | — 26.0 | — 52.0 |
| 95.9 | 133.1 | 206.5 | 221.5 | 281.3 | — 9.5 | — 26.1 | — 31.4 | — 31.9 | — 44.2 |
| 104.2 | 168.0 | 199.9 | 190.5 | 205.0 | + 13.8 | + 3.9 | + 7.2 | + 12.0 | + 17.7 |
| 126.1 | 179.0 | 237.4 | 245.3 | 275.8 | — 14.0 | — 5.7 | + 5.0 | + 16.0 | + 9.0 |
| 67.3 | 98.7 | 164.6 | 170.2 | 193.2 | + 5.2 | + 3.8 | + 3.0 | + 1.9 | — 8.1 |
| 62.4 | 111.6 | 165.0 | 158.4 | 177.5 | + 4.2 | + 9.8 | — 10.4 | — 3.8 | + 0.8 |
| 7 131.3 | 7 737.9 | 10 559.0 | 11 320.8 | 12 740.3 | + 864.4 | +1 915.3 | +1 212.0 | +1 190.4 | +962.9 |
| 5 860.0 | 6 551.6 | 9 038.4 | 9 698.8 | 11 001.3 | — 307.3 | + 626.3 | + 223.6 | + 289.4 | +147.9 |

ciones resultó de aumentos en la totalidad de los países considerados, pero los incrementos más notables correspondieron a países de menor peso relativo, como Costa Rica, Ecuador, Perú, Paraguay y Colombia, y sólo en menor medida al Brasil, la República Dominicana, Nicaragua, Uruguay, Argentina, El Salvador y Bolivia, que se mantuvieron sobre el promedio de América Latina. Los mejores precios del café, del banano, de la carne, la harina de pescado y de algunos minerales determinaron gran parte del dinamismo observado. En México, Panamá y Haití la deficiente producción interna limitó las exportaciones, y en Chile y Venezuela la baja de los precios del cobre y del petróleo restringieron el incremento de las ventas.

La evolución de los precios de los productos primarios de las exportaciones de América Latina ha tenido comportamientos diferentes en los años 1969 y 1970. En 1969, menos de la tercera parte del mayor valor de las exportaciones estuvo determinado por la elevación de sus precios unitarios, mientras que en 1970 lo estuvieron casi las dos terceras partes, especialmente tratándose del café, del banano y de la carne.

Al considerar las importaciones por países se ve que en 1970 sólo disminuyeron las del Paraguay, y que los demás países las acrecentaron; los mayores incrementos fueron los de la República Dominicana, Costa Rica, Colombia y, en menor medida, de Uruguay, México, Panamá, Brasil y Honduras. El acrecentamiento de las importaciones de América Latina en los últimos tres años se debió a las mayores compras externas de Brasil, Colombia, México, República Dominicana y Costa Rica, a las que se agregaron, en 1969 y 1970, las compras de Argentina, Chile, Uruguay y Panamá.

A partir de 1966 el excedente en la cuenta de bienes que compensa parcialmente los gastos netos en la cuenta de servicios disminuye sostenidamente. En el promedio de los años 1966-70, ocho países presentaron déficit en estas transacciones (México, Panamá, Costa Rica, República Dominicana, Paraguay, Nicaragua, Haití y Colombia); los tres primeros y el penúltimo registraron desequilibrios sostenidos en aumento, pero en los demás esta posición tuvo carácter más bien temporal. México y Panamá compensaron parcialmente los déficit con los ingresos netos por concepto de viajes y las remu-

Cuadro 10

AMÉRICA LATINA: TRANSACCIONES NETAS DE MERCANCÍAS EN COMPARACIÓN CON LAS DE SERVICIOS Y SUS EFECTOS EN EL RESULTADO DE LA CUENTA CORRIENTE DEL BALANCE DE PAGOS

(Millones de dólares)

| Período | Exportaciones fob ^a | Importaciones fob ^a | Saldo de mercancías | Saldos o gastos netos de la cuenta de invisibles | | | | Donaciones privadas netas | Saldo de la cuenta corriente del balance de pagos | |
|-------------------|--------------------------------|--------------------------------|---------------------|--|--------|-----------------|--|---------------------------|---|-------------------------------------|
| | | | | Fletes seguros y otros transportes | Viajes | Otros servicios | Pagos netos de utilidades e intereses del capital extranjero | | | Total de gastos netos de invisibles |
| 1958-1962 | 8 024.4 | 7 148.0 | 876.4 | — 669.8 | +147.4 | —182.7 | —1 237.4 | —1 942.5 | —82.9 | —1 149.0 |
| 1963-1965 | 9 680.1 | 7 762.9 | 1 917.2 | — 693.9 | +187.9 | —270.4 | —1 623.7 | —2 400.1 | —16.9 | — 499.8 |
| 1966-1970 | 11 805.2 | 10 586.2 | 1 219.0 | — 861.7 | +293.1 | —333.7 | —2 366.4 | —3 268.7 | +22.8 | —2 026.9 |
| 1969 | 12 522.6 | 11 344.4 | 1 178.2 | — 955.1 | +335.3 | —353.6 | —2 555.1 | —3 528.5 | +25.8 | —2 324.5 |
| 1970 ^b | 13 712.7 | 12 760.4 | 952.3 | —1 063.1 | +284.3 | —386.5 | —2 623.5 | —3 788.8 | +42.2 | —2 794.3 |

FUENTE: Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payments Yearbook*, vols. 15, 20, 21 y 22.^a Incluye oro no monetario.^b Estimaciones de la CEPAL.

neraciones del trabajo de sus residentes en el exterior. Por otra parte, once países tuvieron excedentes en el comercio de bienes, siendo el de Venezuela el de mayor magnitud, pese a su tendencia decreciente.

En 1970 el número de países con excedentes en las transacciones de mercancías, se redujo a diez, y otra vez el aumento del déficit de México fue lo que más contribuyó a reducir ese superávit; en menor medida influyeron también los déficit de Panamá, Costa Rica, la República Dominicana, Colombia y Honduras. Entre los países con excedentes aumentaron los superávit del Perú, el Brasil y la Argentina y hubo pequeñas mejoras en los saldos de El Salvador, Nicaragua y Bolivia, que en su mayor parte se compensaron con los deterioros registrados en los superávit de Venezuela, Chile, Uruguay, Guatemala y Honduras. Los acontecimientos del último año no hacen sino confirmar la merma del excedente del comercio de mercancías que se viene notando desde 1966, y que acentúa las tensiones y la rigidez del balance de pagos.

ii) *Las transacciones de servicios o de invisibles.* En el conjunto de las transacciones corrientes del balance de pagos de los países en desarrollo, la cuenta de invisibles presenta como

saldo un gasto o una importación neta. Este problema se acentúa cuando el excedente de mercancías va representando una proporción cada vez menor de los gastos netos de invisibles o cuando hay déficit.

Así sucede en América Latina. El cuadro 10 señala que en 1958-1962 el deterioro de los precios de exportación causó una reducción apreciable del excedente en las transacciones de mercancías, que financió sólo 45% de los gastos netos de invisibles. Esta proporción se elevó a 80% en el período de recuperación 1963-1965, pero a partir de 1966 la relación volvió a disminuir sostenidamente hasta llegar apenas a 25% en 1970, con lo cual el déficit corriente externo se elevó a unos 2 800 millones de dólares.

Una proporción tan baja como la anotada no se da únicamente por la reducción sistemática del excedente de mercancías, sino también por el rápido crecimiento de los gastos en invisibles. En 1970 estos gastos casi doblaron los gastos medios de 1958-1962, debido a los pagos netos de utilidades e intereses del capital extranjero y los gastos netos por servicios diversos, que se duplicaron con creces entre esos años, y al crecimiento, más lento, de los gastos de fle-

Cuadro 11

AMÉRICA LATINA: SALDOS DE LA CUENTA CORRIENTE DEL BALANCE DE PAGOS

(Millones de dólares)

| País | Promedio | | | 1969 | 1970 ^a |
|---|-----------------|---------------|-----------------|-----------------|-------------------|
| | 1958-1962 | 1963-1965 | 1966-1970 | | |
| Argentina | — 262.8 | +161.7 | + 8.8 | — 220.0 | — 160.0 |
| Bolivia | — 35.3 | — 38.2 | — 40.4 | — 46.0 | — 27.4 |
| Brasil | — 383.6 | + 31.0 | — 331.8 | — 355.0 | — 387.0 |
| Colombia | — 54.9 | — 98.3 | — 212.2 | — 210.0 | — 284.0 |
| Chile | — 161.3 | —126.3 | — 92.5 | — 50.0 | — 74.5 |
| Ecuador | — 13.7 | — 21.3 | — 62.5 | — 102.7 | — 78.4 |
| México | — 240.5 | —361.3 | — 722.6 | — 731.0 | —1 100.0 |
| Paraguay | — 10.6 | — 10.6 | — 26.6 | — 35.3 | — 14.4 |
| Perú | — 34.3 | — 77.3 | — 83.6 | — 10.0 | + 126.0 |
| Uruguay | — 41.5 | + 19.4 | + 4.6 | + 0.4 | — 19.0 |
| Venezuela | + 194.7 | +234.7 | — 134.2 | — 253.0 | — 362.0 |
| Haití | — 10.3 | — 11.6 | — 5.0 | — 4.6 | — 3.9 |
| Panamá | — 35.5 | — 34.2 | — 47.4 | — 54.7 | — 76.4 |
| República Dominicana | + 6.7 | — 43.0 | — 79.9 | — 77.0 | — 114.5 |
| Costa Rica | — 17.9 | — 42.2 | — 56.1 | — 56.2 | — 74.4 |
| El Salvador | — 5.8 | — 19.1 | — 26.4 | — 21.4 | — 21.7 |
| Guatemala | — 32.1 | — 32.7 | — 37.4 | — 24.4 | — 35.2 |
| Honduras | — 2.6 | — 15.0 | — 33.5 | — 33.7 | — 50.3 |
| Nicaragua | — 7.8 | — 15.4 | — 45.2 | — 39.9 | — 37.2 |
| <i>América Latina, excepto Cuba</i> | <i>—1 149.1</i> | <i>—499.7</i> | <i>—2 026.9</i> | <i>—2 324.5</i> | <i>—2 794.3</i> |
| <i>América Latina, excepto Cuba y Venezuela</i> | <i>—1 343.8</i> | <i>—734.4</i> | <i>—1 892.7</i> | <i>—2 071.5</i> | <i>—2 432.3</i> |

FUENTE: Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payments Yearbook*, vol. 15, 20, 21 y 22.

^a Estimaciones de la CEPAL.

tes, seguros y otros transportes. Por otro lado, se incrementó el superávit de viajes, y cabe señalar que el único ingreso neto que muestra América Latina en las transacciones de servicios es precisamente en el rubro viajes; contribuyen a ello los excedentes de siete países (México con 85%, Panamá con 10% y con el resto Uruguay, Paraguay, Costa Rica, Haití y Perú). En 1970 el superávit de viajes disminuyó en 15% debido al incremento más acelerado de las salidas por concepto de turismo en el Brasil, Chile y México.

El coeficiente de fletes, seguros y otros gastos de transporte respecto de las importaciones se redujo de 9.3 a 8.3 entre 1958 y 1970. En el futuro, para lograr una reducción significativa de este coeficiente habrá que intensificar la sustitución de los fletes extranjeros en la importación y la exportación. Por desgracia, las conferencias de fletes y el control de las flotas marítimas por los países grandes dificultan los avances en esta materia, a lo que cabe agregar que en la región no ha habido un desarrollo apreciable de la industria de construcción de barcos, salvo algunos progresos en el Brasil.

iii) *Saldo de la cuenta corriente del balance de pagos.* Como se señaló antes, en 1970 la cuenta corriente del balance de pagos de América Latina cerró con un déficit de unos 2 800 millones de dólares, superior en 470 millones al del año anterior; con ello se mantuvo la tendencia a un desequilibrio cada vez mayor que se manifestó a partir de 1966. En 1968 y 1969, los saldos corrientes externos de la Argentina y Venezuela pasaron del superávit de años anteriores a un déficit de cierta magnitud lo que contribuyó a que el total de América Latina elevara su saldo negativo en esos dos años a más de 2 300 millones de dólares. Según el cuadro 11 el fuerte aumento del déficit de México fue lo que más contribuyó a acentuar el déficit externo corriente de la región en su conjunto; pero también influyó el deterioro observado en Venezuela, Colombia, la República Dominicana, Brasil, Chile, Panamá, Costa Rica, Honduras y Uruguay. Estos resultados se contrarrestaron parcialmente con el superávit del Perú y la disminución del déficit corriente externo del resto de los países.

Los años 1966-1970 pueden considerarse

Cuadro

AMÉRICA LATINA: TRANSACCIONES DE
(Millones)

| País | Financiamiento neto externo | | | | | Movimiento de capi | | | |
|---|-----------------------------|--------------|----------------|----------------|-------------------|--------------------|----------------|----------------|----------------|
| | 1958-1962 | 1963-1965 | 1966-1969 | 1969 | 1970 ^a | 1958-1962 | 1963-1965 | 1966-1969 | 1969 |
| Argentina | 262.8 | -161.5 | 51.0 | 220.0 | 160.0 | 325.1 | 93.7 | 47.0 | 287.0 |
| Bolivia | 35.3 | 38.2 | 43.6 | 46.0 | 27.4 | 39.5 | 51.9 | 47.8 | 55.5 |
| Brasil | 383.6 | 31.0 | 318.0 | 355.0 | 387.0 | 255.8 | 173.3 | 494.7 | 1 026.0 |
| Colombia | 54.9 | 98.3 | 194.2 | 210.0 | 284.0 | 50.5 | 142.6 | 229.2 | 305.0 |
| Chile | 161.3 | 126.3 | 97.0 | 50.0 | 74.5 | 115.8 | 101.0 | 199.0 | 218.0 |
| Ecuador | 13.7 | 21.3 | 58.5 | 102.7 | 78.4 | 14.4 | 21.9 | 59.5 | 77.0 |
| México | 240.5 | 361.3 | 628.3 | 731.0 | 1 100.0 | 204.2 | 350.3 | 567.5 | 827.0 |
| Paraguay | 10.6 | 10.6 | 29.6 | 35.3 | 14.4 | 11.0 | 14.2 | 28.7 | 41.2 |
| Perú | 34.3 | 77.3 | 136.0 | 10.0 | 126.0 | 51.8 | 77.7 | 109.5 | 45.0 |
| Uruguay | 41.5 | -19.4 | 10.5 | 0.4 | 19.0 | 28.8 | 10.3 | 24.0 | 29.2 |
| Venezuela | -194.7 | -234.7 | 77.3 | 253.0 | 362.0 | -374.5 | 50.3 | 123.8 | 363.0 |
| Haití | 10.3 | 11.6 | 5.3 | 4.6 | 3.9 | 5.8 | 6.0 | 4.1 | 4.9 |
| Panamá | 35.5 | 34.2 | 40.1 | 54.7 | 76.4 | 35.2 | 37.6 | 38.2 | 55.0 |
| Rep. Dominicana | 6.7 | 43.0 | 71.2 | 77.0 | 114.5 | 0.8 | 50.4 | 60.0 | 91.0 |
| Costa Rica | 17.9 | 42.2 | 51.5 | 56.2 | 74.4 | 13.7 | 37.7 | 50.3 | 64.9 |
| El Salvador | 5.8 | 19.1 | 27.6 | 21.4 | 21.7 | 9.5 | 31.9 | 23.2 | 15.4 |
| Guatemala | 32.1 | 32.7 | 37.9 | 24.4 | 35.2 | 31.0 | 49.5 | 40.0 | 44.5 |
| Honduras | 2.6 | 15.0 | 29.4 | 33.7 | 50.3 | 1.8 | 20.1 | 27.9 | 31.8 |
| Nicaragua | 7.8 | 15.4 | 51.0 | 39.9 | 37.2 | 9.5 | 32.7 | 45.1 | 36.4 |
| <i>Total excepto Cuba</i> | <i>1 149.1</i> | <i>499.7</i> | <i>1 835.0</i> | <i>2 324.5</i> | <i>2 794.3</i> | <i>829.7</i> | <i>1 065.1</i> | <i>2 219.5</i> | <i>3 617.8</i> |
| Menos asignaciones de derechos especiales de giro | | | | | | | | | |
| <i>Total comparable con los años anteriores</i> | | | | | | | | | |

FUENTE: FMI *Balance of Payments Yearbook*; vol. 15, 20, 21 y 22.

^a Estimaciones de la CEPAL.

Cuadro
TOTALES DEL COMERCIO
(Valores cif de importación)

| <i>País importador</i> | <i>Procedencia</i> | | | | | | | | | | |
|-----------------------------------|--------------------|----------------|---------------|-----------------|--------------|----------------|---------------|-----------------|-------------|----------------|------------------|
| | <i>Argentina</i> | <i>Bolivia</i> | <i>Brasil</i> | <i>Colombia</i> | <i>Chile</i> | <i>Ecuador</i> | <i>México</i> | <i>Paraguay</i> | <i>Perú</i> | <i>Uruguay</i> | <i>Venezuela</i> |
| Argentina | × | 11.7 | 174.5 | 9.4 | 71.6 | 5.2 | 21.5 | 15.9 | 14.1 | 3.7 | 38.4 |
| Bolivia ^a | 14.7 | × | 3.1 | 0.4 | 1.8 | 0.1 | 0.5 | — | 2.7 | 0.1 | 0.1 |
| Brasil | 155.9 | 0.7 | × | 2.0 | 29.5 | 0.7 | 21.0 | 0.4 | 8.4 | 12.0 | 60.8 |
| Colombia | 9.7 | — | 3.0 | × | 4.8 | 8.6 | 26.9 | 0.2 | 7.3 | 5.1 | 9.7 |
| Chile | 92.4 | 1.4 | 31.5 | 7.0 | × | 12.2 | 21.2 | 1.8 | 9.6 | 3.9 | 36.0 |
| Ecuador | 2.2 | — | 0.4 | 15.4 | 3.2 | × | 1.3 | 0.6 | 2.0 | 0.1 | 11.7 |
| México | 12.4 | 1.3 | 11.5 | 0.6 | 8.3 | 0.8 | × | 0.4 | 10.9 | 1.6 | 4.1 |
| Paraguay | 13.6 | — | 1.8 | 0.1 | 0.2 | 0.1 | 0.3 | × | — | 1.0 | — |
| Perú | 62.0 | 0.2 | 4.0 | 13.1 | 5.5 | 2.8 | 6.5 | 0.3 | × | 2.3 | 9.3 |
| Uruguay | 20.8 | — | 26.4 | 0.2 | 2.9 | — | 1.8 | 3.2 | 1.0 | × | 1.9 |
| Venezuela | 12.6 | — | 5.7 | 7.1 | 5.1 | 0.1 | 24.1 | 0.1 | 6.4 | 0.3 | × |
| Costa Rica ^a | 0.2 | — | — | 2.1 | — | — | 4.7 | — | — | — | 6.2 |
| El Salvador | 0.2 | — | 0.1 | 0.8 | — | 0.1 | 3.3 | — | 0.4 | — | 7.1 |
| Guatemala | 0.5 | — | 0.2 | 1.1 | 0.1 | 0.1 | 9.2 | — | 0.3 | — | 1.1 |
| Honduras | 0.3 | — | 0.1 | 0.6 | — | — | 2.4 | — | 0.1 | — | 7.4 |
| Nicaragua | 0.2 | — | — | 0.8 | — | 0.1 | 2.3 | — | 0.1 | — | 6.7 |
| Cuba | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| Haití | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| Panamá ^a | 1.0 | — | — | 2.9 | 0.6 | — | 2.0 | — | — | — | 60.3 |
| República Dominicana ^a | — | — | — | 0.3 | — | — | 0.7 | — | — | — | 5.0 |
| <i>Total América Latina</i> | 398.7 | 15.3 | 262.3 | 63.9 | 133.6 | 30.9 | 149.7 | 22.9 | 63.3 | 30.1 | 265.8 |

FUENTE: Estadísticas oficiales de comercio exterior.
^a Cifras estimadas a base de datos parciales.

Cuadro
TOTALES DEL COMERCIO
(Valores cif de importación)

| <i>País importador</i> | <i>Procedencia</i> | | | | | | | | | | |
|-----------------------------|--------------------|----------------|---------------|-----------------|--------------|----------------|---------------|-----------------|-------------|----------------|------------------|
| | <i>Argentina</i> | <i>Bolivia</i> | <i>Brasil</i> | <i>Colombia</i> | <i>Chile</i> | <i>Ecuador</i> | <i>México</i> | <i>Paraguay</i> | <i>Perú</i> | <i>Uruguay</i> | <i>Venezuela</i> |
| Argentina | × | 9.2 | 185.1 | 10.1 | 78.6 | 4.2 | 15.8 | 20.5 | 17.7 | 6.9 | 37.8 |
| Bolivia | 10.7 | × | 3.1 | 0.4 | 1.8 | 0.1 | 11.1 | — | 3.5 | 0.3 | 0.1 |
| Brasil | 158.1 | 0.9 | × | 2.0 | 30.0 | 0.7 | 18.6 | 2.0 | 9.2 | 12.7 | 47.9 |
| Colombia | 15.8 | — | 3.0 | × | 4.8 | 8.6 | 14.2 | 0.4 | 6.1 | 2.6 | 15.9 |
| Chile | 99.5 | 1.4 | 37.8 | 7.0 | × | 15.0 | 27.7 | 2.1 | 7.6 | 3.4 | 15.0 |
| Ecuador | 1.9 | — | 0.4 | 15.4 | 3.2 | × | 1.7 | 1.2 | 3.8 | 0.1 | 4.0 |
| México | 14.7 | 0.8 | 16.6 | 0.8 | 8.3 | 0.3 | × | 0.8 | 11.0 | 2.4 | 3.8 |
| Paraguay | 12.9 | — | 2.2 | 0.1 | 0.3 | 0.1 | 0.2 | × | 0.1 | 1.6 | 0.1 |
| Perú | 41.4 | 0.2 | 5.3 | 28.6 | 11.3 | 2.2 | 13.2 | 0.2 | × | 2.7 | 3.7 |
| Uruguay | 34.9 | — | 41.9 | 0.1 | 3.5 | — | 2.3 | 3.7 | 1.0 | × | 1.1 |
| Venezuela | 8.5 | — | 10.4 | 5.1 | 6.3 | — | 16.2 | 0.2 | 5.8 | 0.2 | × |
| Costa Rica | 0.3 | — | — | 2.1 | — | — | 6.8 | — | 0.2 | — | 10.5 |
| El Salvador | 0.2 | — | 0.1 | 0.8 | — | 0.1 | 3.3 | — | 0.4 | — | 2.0 |
| Guatemala | 0.9 | — | 0.2 | 1.1 | 0.1 | 0.1 | 9.8 | — | 0.2 | — | 17.0 |
| Honduras | 0.1 | — | 0.1 | 0.6 | — | — | 3.0 | — | 0.1 | — | 11.0 |
| Nicaragua | 0.3 | — | — | 0.8 | — | 0.1 | 2.7 | — | 0.1 | — | 10.0 |
| Cuba | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| Haití | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| Panamá | 0.9 | — | — | 3.5 | 0.6 | — | 1.8 | — | 0.8 | — | 57.3 |
| República Dominicana | 0.1 | — | 0.1 | 0.3 | — | — | 1.2 | — | — | — | 8.5 |
| <i>Total América Latina</i> | 401.2 | 12.5 | 306.3 | 78.8 | 148.8 | 31.5 | 149.6 | 31.1 | 67.6 | 32.9 | 245.7 |

FUENTE: Estadísticas oficiales de comercio exterior.
^a Cifras estimadas a base de datos parciales.

INTERLATINOAMERICANO, 1969
en millones de dólares)

| <i>Costa-Rica</i> | <i>El Salvador</i> | <i>Guatemala</i> | <i>Honduras</i> | <i>Nicaragua</i> | <i>Cuba</i> | <i>Haití</i> | <i>Panamá</i> | <i>República Dominicana</i> | <i>Total América Latina</i> |
|-------------------|--------------------|------------------|-----------------|------------------|-------------|--------------|---------------|-----------------------------|-----------------------------|
| — | — | — | — | — | — | — | 2.4 | 0.3 | 368.7 |
| — | — | — | — | 0.8 | — | — | 1.2 | — | 25.5 |
| — | — | — | — | — | — | — | 6.4 | — | 297.8 |
| 0.1 | — | — | 0.1 | — | — | — | 3.7 | 0.1 | 79.3 |
| — | — | — | — | — | — | — | 3.1 | — | 220.1 |
| ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | 36.9 |
| 1.3 | 0.1 | 1.0 | 0.1 | 0.1 | — | — | 7.9 | — | 62.4 |
| — | — | — | — | — | — | — | 0.2 | — | 17.3 |
| — | — | — | — | — | — | — | 0.6 | — | 106.6 |
| — | — | — | — | — | 0.1 | — | 3.0 | 0.7 | 62.0 |
| 0.2 | 0.1 | 0.1 | 0.1 | 0.5 | — | — | 2.0 | 0.4 | 64.9 |
| × | 14.2 | 17.6 | 5.8 | 13.6 | — | — | 3.3 | — | 67.7 |
| 8.5 | × | 38.2 | 7.3 | 6.2 | ... | ... | 3.3 | — | 75.5 |
| 7.5 | 33.3 | × | 6.0 | 4.6 | — | — | 0.5 | — | 64.5 |
| 7.4 | 12.4 | 17.8 | × | 6.4 | — | — | 0.6 | — | 55.5 |
| 12.7 | 11.9 | 12.9 | 4.7 | × | — | — | 4.8 | — | 57.2 |
| ... | ... | ... | ... | ... | × | ... | ... | ... | ... |
| ... | ... | ... | ... | ... | ... | × | ... | ... | ... |
| 3.9 | — | 0.8 | 0.9 | 0.4 | — | — | × | — | 72.8 |
| — | 0.1 | 0.2 | 3.5 | 0.5 | — | — | 1.2 | × | 11.5 |
| 41.6 | 72.1 | 88.6 | 28.5 | 33.1 | 0.1 | — | 44.2 | 1.5 | 1 746.2 |

INTERLATINOAMERICANO, 1970^a
en millones de dólares)

| <i>Costa Rica</i> | <i>El Salvador</i> | <i>Guatemala</i> | <i>Honduras</i> | <i>Nicaragua</i> | <i>Cuba</i> | <i>Haití</i> | <i>Panamá</i> | <i>República Dominicana</i> | <i>Total América Latina</i> |
|-------------------|--------------------|------------------|-----------------|------------------|-------------|--------------|---------------|-----------------------------|-----------------------------|
| — | — | — | — | — | — | — | — | 2.2 | 388.1 |
| — | — | — | — | 0.8 | — | — | 1.2 | — | 33.1 |
| — | — | — | — | — | — | — | 6.4 | — | 288.5 |
| 0.1 | — | — | 0.1 | — | — | — | 3.7 | 0.1 | 75.4 |
| — | — | — | — | — | — | — | 3.1 | — | 219.6 |
| — | — | — | — | — | — | — | — | — | 31.7 |
| 0.5 | 0.1 | 1.6 | 0.2 | 1.2 | — | — | 13.4 | — | 76.5 |
| — | — | — | — | — | — | — | 0.1 | — | 17.7 |
| — | — | — | — | — | — | — | 0.4 | — | 109.2 |
| — | — | — | — | — | 0.1 | — | 0.1 | 1.3 | 90.0 |
| 0.1 | 0.1 | — | — | — | — | — | 3.1 | 0.7 | 56.7 |
| × | 17.1 | 20.1 | 8.1 | 17.7 | — | — | 3.3 | — | 86.2 |
| 13.0 | × | 35.6 | — | 11.4 | — | — | 3.2 | — | 70.1 |
| 13.9 | 43.5 | × | 8.5 | 9.0 | — | — | 0.5 | — | 104.8 |
| 11.8 | — | 29.9 | × | 16.0 | — | — | 0.6 | — | 73.2 |
| 15.2 | 12.2 | 13.8 | 7.4 | × | — | — | 4.8 | — | 67.4 |
| ... | ... | ... | ... | ... | × | ... | ... | ... | ... |
| ... | ... | ... | ... | ... | ... | × | ... | ... | ... |
| 3.9 | — | 0.8 | 0.9 | 0.4 | — | — | × | — | 70.9 |
| — | 0.1 | 0.2 | 3.5 | 0.5 | — | — | 1.2 | × | 15.7 |
| 58.5 | 73.1 | 102.0 | 28.7 | 57.0 | 0.1 | — | 47.3 | 2.1 | 1 874.8 |

América Latina; no obstante mientras en México las mayores entradas netas de capital financiaron el déficit corriente externo y sólo permitieron pequeños aumentos de las reservas internacionales, en el Brasil mejoró considerablemente la posición neta de las autoridades monetarias. Cabe anotar que las mayores entradas de capital no compensatorio en estos dos países han obedecido a la fuerte afluencia de capital de corto plazo, lo que en cierta medida hace más frágiles las posiciones de sus reservas ante las fluctuaciones externas o internas que pueden presentarse en el futuro. Otros países que también vieron aumentadas en 1970 las entradas netas de capital autónomo fueron, Argentina, Colombia, El Salvador, Guatemala, Nicaragua, Panamá, la República Dominicana y Venezuela. En relación con el monto del año anterior dicha afluencia disminuyó en forma apreciable en Bolivia, Costa Rica, Ecuador, Paraguay, Perú y Uruguay, registrándose desinversiones netas en los dos últimos países. (Véase nuevamente el cuadro 12.)

4. Hechos recientes en el proceso de integración latinoamericana

a) El comercio interlatinoamericano

Durante el último decenio, el comercio interlatinoamericano creció aceleradamente, a una tasa acumulativa anual de 9.8% en 1960-1968, que subió a 14.7% en 1969. Para 1970, datos parciales indican un 7.4% de incremento.

La participación de ese comercio en las exportaciones totales de América Latina alcanzó un máximo de 13% en 1969; en 1970 mantuvo ese porcentaje, no obstante el menor crecimiento del comercio interlatinoamericano, pues las exportaciones totales de América Latina también crecieron a una tasa inferior (9.5%, en lugar del 11.0% del año anterior).

En un examen por países, se observa que Venezuela, el Ecuador y El Salvador disminuyeron el monto de sus compras y ventas a la región con respecto al año anterior, mientras que Argentina, Brasil, Chile, México, Panamá y Perú lo aumentaron en menos de 7%. Por su parte, Bolivia, Colombia, Paraguay, Uruguay, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua y la República Dominicana tuvieron un crecimiento superior al 7%; pero estos países representan únicamente el 26% del comercio interlatinoamericano total en 1970. (Véanse los cuadros 13 y 14.)

Desde otro ángulo, la alta concentración de unos pocos países que ha caracterizado al comercio interlatinoamericano disminuyó en el úl-

timo año; únicamente Bolivia, el Ecuador y la República Dominicana participaron con menos del 1% en las exportaciones a la propia región. Respecto a las importaciones procedentes de la zona, sólo la República Dominicana tiene una participación inferior al 1%.

La intensificación del comercio intrazonal ha redundado no sólo en mayor participación de los países sino que, además, en 1970 los superávit y déficit comerciales de cada país en su intercambio con la región son menores que en los demás años del decenio. En ese año, el coeficiente de los saldos negativos en relación con el valor total del comercio intrarregional fue de 0.17, comparado con el de 0.42 en los años 1960-1961, de 0.28 en 1968 y de 0.20 en 1969.

Si se considera el saldo neto de la posición de cada país en su intercambio con la zona, se advierte que la Argentina, México, el Paraguay y Venezuela mantienen la situación favorable de su balanza comercial; el Brasil, por su parte, que en 1969 redujo apreciablemente el déficit del año anterior (de 97 a 36 millones de dólares), en 1970 habría registrado un superávit, al igual que Colombia y El Salvador; Venezuela cuya posición favorable es resultado de las ventas de combustibles a la región, arrojó en 1970 un superávit de 189 millones de dólares, equivalentes a las dos terceras partes del saldo total. En cambio, persisten los déficit de su comercio con la zona en el año 1970, en Bolivia, Chile, Perú, Uruguay, Costa Rica, Honduras, Nicaragua, Panamá y la República Dominicana. (Véase el cuadro 15.)

El cuadro 16 muestra el comercio recíproco de los países que integran tres agrupaciones subregionales. Puede advertirse el impacto del conflicto entre El Salvador y Honduras en las cifras correspondientes al Mercado Común Centroamericano en 1969 y el mejoramiento de la situación en el año siguiente; la baja tasa de crecimiento, en 1970, del comercio entre los países de la ALALC, y el aumento persistente del comercio del Grupo Andino, dentro de su magnitud absoluta relativamente pequeña.

En el cuadro 17 se presenta la composición de las exportaciones totales de América Latina y de las dirigidas a la propia región, según la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (CUCI).

A continuación, se examinarán los principales acontecimientos ocurridos durante 1970 en las cuatro asociaciones subregionales de comercio.

b) La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC)

Los principales acontecimientos ocurridos durante 1970 se refieren al establecimiento de un

Cuadro 15

AMÉRICA LATINA: SALDOS NETOS DEL COMERCIO INTERLATINOAMERICANO
(Valores en millones de dólares)

| País | 1960 | 1967 | 1968 | 1969 ^a | 1970 ^b |
|----------------------|--------|--------|--------|-------------------|-------------------|
| Argentina | - 21.0 | + 56.1 | + 91.0 | + 30.0 | + 13.1 |
| Bolivia | - 2.6 | - 9.2 | - 13.5 | - 10.2 | - 20.6 |
| Brasil | -131.4 | - 37.4 | - 96.9 | - 35.5 | + 17.8 |
| Colombia | - 13.0 | - 15.7 | - 17.0 | - 15.4 | - 3.4 |
| Chile | - 44.6 | -103.6 | - 78.0 | - 86.5 | - 70.8 |
| Ecuador | + 8.5 | - 7.1 | - 0.1 | - 6.0 | - 0.2 |
| México | + 6.4 | + 54.6 | + 58.8 | + 87.3 | + 73.1 |
| Paraguay | + 3.4 | + 8.1 | + 6.0 | + 5.6 | + 13.4 |
| Perú | + 14.3 | - 56.7 | - 55.9 | - 43.3 | - 41.6 |
| Uruguay | - 63.0 | - 29.4 | - 17.9 | - 31.8 | - 57.0 |
| Venezuela | +230.1 | +201.1 | +192.8 | +200.9 | +189.0 |
| Costa Rica | - 4.8 | - 10.1 | - 23.7 | - 26.1 | - 27.7 |
| El Salvador | - 5.0 | + 8.1 | - 2.0 | - 3.4 | + 3.0 |
| Guatemala | - 2.9 | + 11.9 | + 28.8 | + 24.1 | - 2.8 |
| Honduras | + 2.2 | - 17.2 | - 15.3 | - 27.0 | - 44.5 |
| Nicaragua | - 2.6 | - 37.7 | - 35.3 | - 24.1 | - 10.4 |
| Panamá | + 26.1 | - 13.5 | - 12.1 | - 28.6 | - 23.6 |
| República Dominicana | - 0.1 | - 2.3 | - 9.7 | - 10.0 | - 13.6 |
| Saldos + igual - | 291.0 | 339.9 | 377.4 | 347.9 | 312.8 |

FUENTE: Cuadros 13 y 14.

^a Provisional.

^b Estimación.

orden de prelación para los estudios previstos en el Plan de Acción, a los resultados del X Período de sesiones ordinarias de la Conferencia de la ALALC y a los acuerdos de complementación suscritos.

En el primer semestre de 1970 el Comité Ejecutivo Permanente fijó un orden de prioridades para la ejecución de los estudios que forman parte del Plan de Acción de la ALALC, conforme a lo dispuesto en la Resolución 262 (IX) de la Conferencia. Entre los trabajos que deberán terminarse durante la primera etapa

del Plan que abarca el período de 1970 a 1973, figuran los estudios relativos al programa de liberación, algunos sobre asuntos industriales y agropecuarios y otros sobre la coordinación de políticas industriales. En cambio, se otorgó menor prioridad, de modo que deberán terminarse a más tardar en 1980, a los trabajos relacionados con la aprobación de los proyectos de nomenclatura arancelaria común y de código aduanero uniforme, los estudios sobre tratamientos arancelarios para terceros países, y la formulación de las bases de una política de des-

Cuadro 16

COMERCIO ENTRE LOS PAÍSES QUE INTEGRAN LA ALALC, EL MCCA Y EL GRUPO ANDINO

| Comercio entre los países miembros de | 1968 | | 1969 | | 1970 | |
|---|-------------------------|----------------------------------|-------------------------|----------------------------------|-------------------------|----------------------------------|
| | Millones de dólares cif | % del total interlatinoamericano | Millones de dólares cif | % del total interlatinoamericano | Millones de dólares cif | % del total interlatinoamericano |
| ALALC | 1 069.9 | 71.5 | 1 304.8 | 74.7 | 1 345.8 | 71.8 |
| MCCA | 251.0 | 16.8 | 249.0 | 14.3 | 304.2 | 16.2 |
| Grupo Andino | 70.2 | 4.7 | 98.1 | 5.6 | 121.0 | 6.5 |
| Total interlatinoamericano ^a | 1 497.2 | 100.0 | 1 746.2 | 100.0 | 1 874.8 | 100.0 |

FUENTE: Cuadros 13 y 14.

^a El comercio entre los países del Grupo Andino figura también incluido en la ALALC. El total intrarregional incluye, además de los países que integran las agrupaciones subregionales consideradas, a Panamá y la República Dominicana, pues no se dispuso de datos de Cuba y Haití y no se considera a los de la CARIFTA.

Cuadro 17

AMÉRICA LATINA: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES TOTALES
E INTERLATINOAMERICANAS
(Porcentajes)

| | Total | Alimentos bebidas y tabaco | Materias pri- mas | Com- busti- bles | Produc- tos químicos | Maquinaria y mate- rial de trans- porte | Manufac- turas diversas |
|--|-------|----------------------------------|-------------------------|------------------------|----------------------------|---|-------------------------------|
| | 0-9 | 0-1 | 2 y 4 | 3 | 5 | 7 | 6 y 8 |
| <i>Exportaciones totales</i> | | | | | | | |
| 1965 | 100.0 | 44.0 | 19.3 | 24.8 | 1.5 | 0.6 | 9.6 |
| 1966 | 100.0 | 43.3 | 19.7 | 23.2 | 1.8 | 0.8 | 11.2 |
| 1967 | 100.0 | 42.5 | 18.4 | 24.4 | 1.9 | 1.0 | 11.8 |
| 1968 | 100.0 | 41.9 | 17.0 | 24.4 | 1.9 | 1.3 | 13.4 |
| 1969 | 100.0 | 41.3 | 19.1 | 22.6 | 2.0 | 1.7 | 13.2 |
| <i>Exportaciones interlatinoamericanas</i> | | | | | | | |
| 1965 | 100.0 | 33.3 | 16.2 | 19.4 | 5.3 | 4.6 | 20.4 |
| 1966 | 100.0 | 31.6 | 16.7 | 21.4 | 6.5 | 5.6 | 19.7 |
| 1967 | 100.0 | 29.8 | 14.9 | 20.3 | 7.0 | 5.8 | 21.9 |
| 1968 | 100.0 | 29.5 | 14.9 | 19.1 | 7.3 | 6.4 | 22.6 |
| 1969 | 100.0 | 27.5 | 15.9 | 17.5 | 7.5 | 7.8 | 22.8 |

FUENTE: Naciones Unidas, *Monthly Bulletin of Statistics*, marzo de 1971.

arrollo industrial de la zona y para armonizar los programas nacionales de desarrollo en el sector agropecuario.

Entre el 26 de octubre y el 4 de diciembre de 1970 se realizó el décimo período de sesiones ordinarias de la Conferencia de la ALALC. En esa reunión se aprobaron catorce resoluciones, siete de las cuales constituyen prórrogas de plazos fijados por resoluciones precedentes y cinco se refieren a cuestiones administrativas. De las dos restantes, una se refiere a la autorización acordada al Ecuador para aplicar restricciones proteccionistas a algunos productos de la industria papelera (Resolución 276 (X)), y la otra (Resolución 274 (X)), versa sobre la iniciación del programa de promoción del comercio intrazonal, como lo previsto por una decisión similar del anterior período de sesiones.

El resultado de las negociaciones anuales correspondientes a este período de sesiones no ha sido satisfactorio, no sólo por el escaso número de las nuevas concesiones, 31 en total, sino por tratarse de productos de poca importancia en el comercio regional. Además no se negociaron las concesiones sugeridas por las reuniones sectoriales. Las desgravaciones acordadas se distribuyen entre Argentina (3), Brasil (9), Chile (1), México (12) y Venezuela (6). (Véase el cuadro 18.)

En particular, se observa que los países de

menor desarrollo económico relativo y los signatarios del Acuerdo de Cartagena han accentuado su tendencia a no negociar en el ámbito de la ALALC.

Además, en el curso de 1970 se suscribieron en total siete nuevos acuerdos de complementación: dos sobre máquinas de oficina (Argen-

Cuadro 18

ALALC: NÚMERO DE CONCESIONES NEGOCIADAS POR LAS PARTES CONTRATANTES EN LAS LISTAS NACIONALES

| País | Año de vigencia de la lista nacional | | |
|--|--------------------------------------|--------|--------|
| | 1969 | 1970 | 1971 |
| Argentina | 1 839 | 1 867 | 1 870 |
| Bolivia | 194 | 192 | 192 |
| Brasil | 1 802 | 1 842 | 1 851 |
| Colombia | 777 | 777 | 777 |
| Chile | 970 | 972 | 973 |
| Ecuador | 1 720 | 1 718 | 1 718 |
| México | 1 173 | 1 194 | 1 206 |
| Paraguay | 696 | 695 | 695 |
| Perú | 470 | 494 | 494 |
| Uruguay | 784 | 789 | 789 |
| Venezuela | 444 | 478 | 484 |
| Total | 10 869 | 11 018 | 11 049 |
| Incremento en relación con el año anterior | 487 | 149 | 31 |

FUENTE: CEPAL.

tina, Brasil y México); uno sobre industria electrónica y de comunicaciones eléctricas (Brasil y México); uno sobre industria fonográfica (Argentina, Brasil, México y Venezuela); otro sobre refrigeración, aire acondicionado y aparatos eléctricos, mecánicos y térmicos de uso doméstico (Brasil y México); otro sobre industria químico-farmacéutica (Argentina, Brasil y México); y, finalmente, uno de características especiales —a base de concesiones limitadas en el tiempo y volumen— sobre las industrias químicas derivadas del petróleo (Argentina, Brasil, México y Venezuela). Los cinco últimos se suscribieron al finalizar este período de sesiones y fueron declarados compatibles por el Comité Ejecutivo Permanente en su sesión del 8 de enero. Además, se convino en ampliar el Acuerdo N° 9 sobre generación, transmisión y distribución de electricidad. De esta manera se llegó a un total de 16 acuerdos de complementación.

c) *El Mercado Común Centroamericano*

Los principales acontecimientos de índole institucional que se produjeron en 1970 en el proceso de integración centroamericana fueron la formulación de un *modus operandi* para el Mercado Común Centroamericano; un decreto del Congreso Nacional de Honduras que establece un conjunto de “medidas para impulsar la producción nacional y normar el comercio exterior” de ese país⁸ y una declaración conjunta de los cancilleres de Guatemala, Nicaragua y Costa Rica, respecto de la integración económica centroamericana.⁹

i) *Formulación de un modus operandi para el Mercado Común Centroamericano.* La idea de formular un *modus operandi* para el Mercado Común Centroamericano, nació en la reunión que celebraron los Ministros de Relaciones Exteriores de los cinco países centroamericanos el 4 de diciembre de 1969, con el propósito de resolver las diferencias surgidas a raíz del conflicto entre El Salvador y Honduras, de perfeccionar el sistema jurídico e institucional del Mercado Común y de fijar los lineamientos en que descansaría la restructuración del movimiento de cooperación multinacional centroamericano.

Del 9 de enero al 2 de diciembre de 1970, los ministros de Economía se reunieron siete veces para elaborar las bases transitorias que normarían el funcionamiento del Mercado Común y definir la oportunidad en que habrían

⁸ Decreto número 97 del Congreso Nacional de Honduras (30 de diciembre de 1970).

⁹ Declaración del Alcázar de la Antigua Guatemala (12 de enero de 1971).

de reanudarse las actividades de los organismos rectores de la integración económica. Se asignó la primera prelación al diseño y formulación de un *modus operandi* de alcance regional, que comprendería, principalmente, medidas para corregir los desequilibrios del comercio zonal de los países deficitarios; definición de nuevas políticas de desarrollo industrial y agropecuario de alcance centroamericano; creación de un fondo regional para expandir las actividades productivas; elaboración de cláusulas generales de salvaguardia; y formulación de los reglamentos sobre incentivos fiscales, balance de pagos y origen de mercancías.

Para orientar la formulación del *modus operandi* los Ministros de Economía fijaron los siguientes objetivos: a) ordenar el funcionamiento del Mercado Común Centroamericano a través de medidas transitorias que tiendan a normalizar la situación existente, teniendo en cuenta la que afrontan los países del mercado restringido y el problema de desarrollo de aquellos otros que tengan una posición deficitaria crónica; b) perfeccionar el Mercado Común para resolver los problemas más urgentes que se han planteado durante el primer decenio de su existencia; y, c) lograr el más rápido establecimiento de la normalidad institucional del programa de integración, y asegurar la participación de todos y cada uno de sus miembros.

El 2 de diciembre de 1970 quedaron prácticamente concluidas las negociaciones del conjunto de acuerdos y compromisos que constituirían el *modus operandi*. Sólo dos puntos relacionados con el Fondo Centroamericano para el Fomento Industrial y Agrícola quedaron pendientes y sujetos a consulta por parte de algunos gobiernos. Estos puntos se referían al monto de las aportaciones requerido para crear el Fondo mencionado y al establecimiento de una sucursal del Banco Centroamericano de Integración Económica en otros países miembros del Mercado Común.

En una nueva reunión de los ministros de Economía, celebrada del 8 al 11 de diciembre, no fue posible obtener un acuerdo multilateral. De un lado, uno de los países manifestó la imposibilidad de su gobierno de suscribir las partes del acuerdo correspondientes al Fondo, por la íntima relación que guardan con este último las políticas industrial y agrícola. De otro lado, otro de los países condicionó la firma de su gobierno a la completa participación de los cinco países.

Esta situación descartó no sólo la posibilidad de que se concertara multilateralmente el *modus operandi* sino, además, la de que al menos cuatro países participaran plenamente y que el

quinto lo hiciera en forma parcial. Se dieron, entonces, por terminadas las labores de la Tercera Reunión de Ministros de Economía de Centroamérica, que se habían extendido por más de cuatro meses, acordándose que sus resultados se transmitieran a los ministros de Relaciones Exteriores con el objeto de buscar nuevas fórmulas de entendimiento.

ii) *Medidas adoptadas por el Gobierno de Honduras.* El 31 de diciembre de 1970 el Gobierno de Honduras puso en vigor un conjunto de "medidas para impulsar la producción nacional y normar el comercio exterior"¹⁰ de ese país, pues consideró que "están en plena libertad de aplicar durante el tiempo que duren las negociaciones para reestructurar el Mercado Común, sobre bases que aseguren el restablecimiento y respeto de los compromisos y principios que le dieron origen, las medidas que crean necesarias para defender los intereses económicos de cada uno de ellos, dentro de los principios en que fue concebido el Programa de Integración Económica".

Las medidas adoptadas por Honduras abarcan la modificación de las políticas de libre comercio y de equiparación arancelaria; la aplicación de principios y acciones conjuntas para aumentar el comercio de importación e impulsar las exportaciones; y el establecimiento de normas para perfeccionar y agilizar la acción del Poder Ejecutivo y de los organismos del Estado en materia de desarrollo económico integrado.

En particular, esas medidas interesan al comercio con los países centroamericanos al señalar que el arancel externo común deberá aplicarse "a todas las importaciones del país". Si bien se mantienen los gravámenes uniformes vigentes, se aplican derechos de aduana nacionales más bajos a las importaciones de determinados productos esenciales, materias primas, artículos intermedios y bienes de capital. En casos especiales, pueden modificarse la tarifa y la nomenclatura uniformes.

En materia de política comercial externa, se señala la posibilidad de efectuar cambios en el arancel aduanero cuando se llegue a negociaciones bilaterales con otros países. Si éstas se efectúan sobre la base de reciprocidad comercial con países centroamericanos con los cuales se mantienen relaciones y otros países del mundo, podrán suscribirse tratados o instrumentos bilaterales de comercio en los que se incluirán las formas de pago, utilizando de preferencia "el sistema de contingentes de mercaderías" o

¹⁰ Las citas de este tema se refieren al ya mencionado Decreto N° 97 del Congreso Nacional de Honduras.

mecanismos similares. Se autoriza al Poder Ejecutivo a adoptar un sistema de promoción de exportaciones, así como de comercialización interna, para las nuevas exportaciones o para los aumentos de las existentes.

Además, se establecen una serie de medidas destinadas a impulsar el desarrollo económico, entre las que se destaca la formación de un fondo nacional de desarrollo agropecuario e industrial, administrado por el Banco Central y financiado principalmente con aportes del Estado de por lo menos un 2% de los ingresos presupuestarios corrientes.

iii) *Medidas adoptadas por los gobiernos de Guatemala, Nicaragua y Costa Rica.* Como consecuencia de las medidas adoptadas por Honduras, los gobiernos de Guatemala, Nicaragua y Costa Rica comenzaron —a principios del mes de enero de 1971— a aplicar las disposiciones del Tratado General de Integración Económica Centroamericana sobre imposición de fianza a las importaciones de los productos originarios de Honduras. Este procedimiento se ha utilizado con anterioridad en casos similares cuando existen problemas relacionados con el intercambio zonal, y en tanto esos problemas no se resuelvan multilateralmente. De otra parte, en una Declaración Conjunta emitida por los Ministros de Economía de los tres gobiernos el 8 de enero, se indicó que las relaciones económicas y comerciales entre ellos continuarían ajustándose a los tratados vigentes; además, se establecerían comisiones mixtas bilaterales para regular el intercambio comercial entre ellos y evitar desequilibrios provocados por las medidas adoptadas por el Gobierno de Honduras.

El 12 de enero los ministros de Relaciones Exteriores de Guatemala, Nicaragua y Costa Rica aprobaron un conjunto de acuerdos respecto de la integración económica centroamericana y adoptaron una posición uniforme en materia de relaciones interamericanas, e instaron a los gobiernos de El Salvador y Honduras a que se adhirieran a ella. En una parte de la Declaración, relacionada con la integración económica regional, los cancilleres ratificaron e hicieron suya la Declaración Conjunta de los Ministros de Economía, mencionada anteriormente; recomendaron acelerar las labores del Grupo Bilateral de Trabajo encargado de las negociaciones de paz entre El Salvador y Honduras, y señalaron al grupo *ad hoc*, creado para elaborar proyectos y estudios sobre la revisión institucional del Mercado Común, que reiniciará sus actividades a partir del 1° de mayo de 1971. El canciller de El Salvador, en nombre de su gobierno, se adhirió en esa oportunidad a los

puntos contenidos en esta parte de la Declaración.

iv) *Algunos efectos económicos de las medidas adoptadas por Honduras.* Las relaciones del intercambio intrarregional han sido las más directamente afectadas por el conflicto entre Honduras y El Salvador, ya que por primera vez, desde que se firmó el Tratado General de Integración Económica, las ventas se redujeron en términos absolutos y cambiaron en cuanto a su composición. El valor de las transacciones dentro del Mercado Común fue en 1969 de 248.9 millones de dólares, lo que representa una reducción del 3.6% con respecto al año precedente.

Las mayores pérdidas afectaron a El Salvador y Honduras, que redujeron sus ventas intrarregionales durante el último semestre de 1969 entre 40 y 50% con respecto a las cifras de 1968.

Por su parte, el volumen de las transacciones realizadas por Guatemala y Nicaragua continuó en ascenso, pues las dificultades de abastecimiento de los países en conflicto les hicieron ganar mercados.

Costa Rica redujo sus exportaciones al Mercado Común, como consecuencia del receso general del crecimiento de la demanda de Centroamérica, y además por las restricciones impuestas a principios de 1969 por Nicaragua, que es su principal mercado de exportación.

d) *El proceso de integración de los países del Grupo Andino*

Las principales actividades desarrolladas desde que entró en vigor el Acuerdo de Cartagena¹¹ y se crearon la Comisión y la Junta, pueden examinarse haciendo referencia a los principales acuerdos logrados en las reuniones de la Comisión, a lo tratado en las reuniones gubernamentales especializadas, y al comienzo de las operaciones de la Corporación Andina de Fomento.

i) *Decisiones principales aprobadas en las reuniones de la Comisión.* La Comisión ha celebrado, en la ciudad de Lima, siete reuniones: cuatro ordinarias y tres extraordinarias.

- Primer período de sesiones extraordinarias (9 a 14 de abril de 1970)
- Primer período de sesiones ordinarias (21 a 25 de noviembre de 1969)
- Segundo período de sesiones ordinarias (9 a 13 de marzo de 1970)

¹¹ En su Primer Período de Sesiones Ordinarias, la Comisión acordó, mediante la decisión N° 1, designar con el nombre de "Acuerdo de Cartagena" al Acuerdo de Integración Subregional suscrito por los Gobiernos de Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y el Perú, en Bogotá, el 26 de mayo de 1969.

- Tercer período de sesiones ordinarias (13 a 17 de julio de 1970)
- Segundo período de sesiones extraordinarias (14 a 20 de octubre de 1970)
- Cuarto período de sesiones ordinarias (9 a 12 de noviembre de 1970)
- Tercer período de sesiones extraordinarias (14 a 31 de diciembre de 1970)

En total aprobó 30 decisiones, varias de ellas de primera importancia y referentes, entre otras materias, a las siguientes:

El Arancel Externo Mínimo Común (AEMC). El primer período de sesiones extraordinarias se convocó con el fin de aprobar el AEMC para los productos incorporados en el primer tramo de la Lista Común de la ALALC. La Comisión adoptó la decisión No. 12 que establece los niveles arancelarios mínimos aplicables por Colombia, Chile, y el Perú, a las importaciones extrasubregionales. Simultáneamente, los tres países liberaron de toda clase de gravámenes y restricciones al comercio intrasubregional de esos mismos productos, conforme a lo dispuesto en el artículo 49 y en el inciso (2) literal b) del artículo 65 del Acuerdo.

Posteriormente, y de conformidad con lo establecido en el artículo 63 del Acuerdo, la Comisión aprobó la decisión No. 30 (III-E) que establece el AEMC para el universo de los productos; exceptuando, naturalmente, los incluidos en las listas de excepciones por expresa reserva de cada país, y los reservados para programas sectoriales de desarrollo industrial y que efectivamente se programen, para los cuales regirán las normas específicas emanadas de dichos programas. Esta decisión sustituyó los niveles arancelarios establecidos en la decisión No. 12 para los productos de la Lista Común. El AEMC se fijó en términos *ad valorem* con el objeto de facilitar su aplicación y de hacer posible su comparación con el programa de liberación.

El papel del AEMC como mecanismo para establecer una protección adecuada a la producción subregional, crear progresivamente un margen de preferencia subregional, facilitar la adopción del Arancel Externo Común y estimular la eficiencia de la producción subregional tiene algunas limitaciones si se considera que el propio Acuerdo restringe su esfera de acción al establecer, entre otras disposiciones, las siguientes:

La aplicación del AEMC en cada país está limitada a los productos que tengan un arancel nacional inferior a la tarifa mínima; es decir, el acuerdo permite que prevalezcan las tarifas nacionales cuando sean más altas que el nivel común. No obstante, pero sin representar una obligación, los aranceles nacionales superiores al mínimo común pueden reducirse mientras ello no implique adquirir compromisos de carácter arancelario con países ajenos a la subregión, y

mientras no violen los márgenes de preferencia negociados en la ALALC. De lo anterior se deduce que la tarifa mínima será nominal en todos los casos en que los países mantengan sus aranceles nacionales a un nivel más alto que el de aquéllos, y

Bolivia y el Ecuador sólo estarán obligados a acoger el AEMC —salvo en casos excepcionales— respecto de los productos que no se producen en la subregión, aplicando los gravámenes mínimos mediante un proceso lineal y automático que se cumplirá en tres años a partir de la fecha en que se inicie la producción de esos productos en la subregión.

Los Puntos Iniciales de Desgravación (PID). Los PID son los niveles de gravámenes a partir de los cuales se iniciará el régimen de desgravación previsto en el artículo 52 y en el inciso a) del artículo 97 del Acuerdo de Cartagena. La Comisión los aprobó por medio de la decisión N° 15 (II-E) que establece, además, que dichos niveles así como los que resulten de las reducciones periódicas que se realicen en función del Programa de Liberación, se expresarán y aplicarán en términos *ad valorem cij* y serán los únicos aplicables a los productos originarios de la subregión. Posteriormente, en la decisión N° 23 (III-E), la Comisión aprobó los PID expresados en términos NABALALC.

Conforme a lo dispuesto en el artículo 52 del Acuerdo, los PID son determinados por el gravamen más bajo vigente para cada producto en cualquiera de los aranceles nacionales de Colombia, Chile y el Perú, o en sus respectivas Listas Nacionales, en la fecha de suscripción del Acuerdo. Dicho gravamen no puede exceder del 100% *ad valorem* sobre el precio *cij* de la mercadería.

El 31 de diciembre de 1970 tenían que ser reducidos los otros dos gravámenes al nivel del más bajo. Se inicia el programa de liberación de la mayor parte del comercio intrasubregional, a partir de los PID y mediante reducciones anuales de un 10% hasta su liberación total en 1980. No obstante, para los productos originarios de Bolivia y el Ecuador, la liberación será más acelerada, mediante tres reducciones anuales y sucesivas del 40, 30 y 30% respectivamente, iniciándose el 31 de diciembre de 1971. A su vez, estos dos países sólo estarán obligados a iniciar la desgravación al séptimo año de vigencia del Acuerdo y a completarlo en 1985.

Régimen común de tratamiento a las inversiones extranjeras. La Comisión aprobó la decisión N° 24 (III-E) que establece el régimen común de tratamiento a los capitales extranjeros y sobre marcas, patentes, licencias y regalías, el que deberá entrar en vigor en julio de 1971. Uno de sus objetivos fundamentales es robustecer las empresas nacionales con el fin de

habilitarlas para participar activamente en el mercado subregional, así como fortalecer la capacidad de negociación de los países miembros frente a los exportadores de capitales, a las empresas proveedoras de recursos y de tecnología y a los organismos internacionales.

En la aplicación de las normas comunes se distinguen dos tipos de capitales: el nacional, como originario del país en el que se efectúa la inversión, y el extranjero, como proveniente de un país ajeno a la subregión. Los tratamientos aplicables a los capitales de origen subregional y a los de la Corporación Andina de Fomento que se inviertan en los países miembros serán determinados por la Comisión a más tardar en septiembre de 1971. Además, ésta deberá aprobar antes de 1972 el régimen uniforme para las empresas multinacionales.

Las empresas se clasificarán en nacionales, mixtas y extranjeras. Serán nacionales aquellas cuyo capital pertenezca en más del 80% a inversionistas nacionales públicos o privados. Se considerará empresa mixta aquella en que el capital nacional sea mayoritario. En ambos casos es indispensable que la proporción en que participe el capital nacional se refleje en la dirección técnica, financiera, administrativa y comercial de la compañía. En las empresas extranjeras la participación del capital nacional es inferior al 51% o, si es superior, esa proporción no se refleja en la dirección de la empresa. Entre estas últimas, se distinguen las existentes de las que se establezcan a partir de enero del presente año.

El régimen común establece mecanismos y procedimientos que harán posible transformar las empresas extranjeras en nacionales o mixtas, en forma gradual y progresiva y conforme a determinadas disposiciones que el mismo régimen establece. En este sentido, las ventajas derivadas del programa de liberación se limitan únicamente a los bienes producidos por las empresas nacionales y mixtas de los países miembros. No obstante, las empresas extranjeras existentes que deseen disfrutar de dichas ventajas tendrán que encontrarse en vías de transformarse en nacionales o mixtas, para lo cual deberán celebrar el convenio respectivo dentro de los tres primeros años de vigencia del régimen común, e iniciar —si fuera necesario— su transformación, ya que al finalizar ese plazo la participación del capital nacional no podrá ser en ningún caso inferior al 15% del capital de la empresa. El plazo para completar la transformación no podrá exceder de 15 años en Colombia, Chile y el Perú, ni de 20 años en Bolivia y el Ecuador, contados a partir de la entrada en vigor del régimen.

Las empresas extranjeras que se establezcan a partir del presente año, estarán obligadas a transformarse en mixtas en un plazo que no podrá exceder de 15 años en Colombia, Chile y el Perú, ni de 20 años en Bolivia y el Ecuador. En el caso de estas empresas se computará como capital nacional cualquier participación del capital subregional o de la Corporación Andina de Fomento.

Con el fin de asegurar la progresiva participación del capital nacional y la gradualidad del proceso de transformación, se han establecido porcentajes mínimos de participación del capital nacional que deberán ser cumplidos periódicamente durante el plazo convenido para la transformación de la empresa extranjera. En el caso de que éstas no celebren el convenio para su transformación, dentro del plazo mencionado, o no cumplan con las obligaciones estipuladas en el respectivo convenio, sus productos no podrán disfrutar de las ventajas derivadas del programa de liberación del Acuerdo y, en consecuencia, no les serán extendidos certificados de origen.

En materia de importación de tecnología y de patentes y marcas, se establece que los países miembros no autorizarán la celebración de contratos que contengan cláusulas en virtud de las cuales se obligue, al país o empresa receptora, a adquirir bienes de capital, insumos o materias primas de una fuente determinada; o que incluyan restricciones sobre el volumen y estructura de la producción; o que prohíban el uso de tecnologías competidoras; o que establezcan opción de compra, total o parcial, en favor del proveedor de la tecnología; o que le permitan al titular de la marca o al proveedor de la tecnología fijar los precios de venta o de reventa de los productos que se elaboren a base de dicha tecnología o al amparo de esa marca; o que prohíban o limiten la exportación de esos productos, o que incluyan otras cláusulas restrictivas de efectos equivalentes. Evidentemente, se pretende mejorar las condiciones en que se adquiera la tecnología externa, con el fin de que ésta se constituya en una contribución efectiva al logro de los objetivos de la integración y al cumplimiento de las metas señaladas en los planes nacionales de desarrollo.

Por otra parte, cada país miembro podrá reservar sectores de actividad económica para empresas nacionales, públicas o privadas, y determinar si se admite la participación de empresas mixtas. Sin perjuicio de lo anterior, la Comisión podrá determinar sectores que todos los países miembros reservarán para empresas nacionales, y decidir sobre la participación de empresas mixtas.

El régimen común establece disposiciones especiales sobre los sectores específicos siguientes: a) productos básicos; b) servicios públicos; c) seguros, banca comercial y demás instituciones financieras, y d) transporte interno, publicidad, radio, televisión, periódicos, revistas y comercialización interna de productos de cualquier especie. Con excepción del primer sector —donde se podrá autorizar durante los primeros 10 años de vigencia del régimen la actividad de empresas extranjeras bajo el sistema de concesiones, siempre que el plazo del contrato no exceda de 20 años— en todos los demás se prohíbe admitir nuevas inversiones extranjeras directas y además, las empresas extranjeras existentes deberán transformarse en nacionales dentro de los primeros tres años de vigencia del régimen, con excepción de las que operan en el sector de servicios públicos, donde corresponderá al gobierno de cada país miembro decidir sobre la situación de ellas. Por otra parte se establece que las empresas extranjeras que operan en sectores específicos no estarán obligadas a transformarse en nacionales o mixtas, pero sí estarán sometidas a las demás disposiciones del régimen y a las especiales de cada sector específico.

Otras disposiciones de carácter general aprobadas se refieren a las siguientes materias:

—Los derechos conferidos a las empresas extranjeras y mixtas son los máximos que les podrán otorgar los países miembros;

—Se permite transferir al exterior las utilidades netas que provengan de la inversión extranjera directa, sin exceder del 14% anual de la misma;

—El capital de las sociedades por acciones deberá constituirse en acciones nominativas. No podrán existir acciones al portador después del primer año de vigencia del régimen común;

—En materia de crédito interno, las empresas extranjeras tendrán acceso, únicamente y en forma excepcional, al de corto plazo, en los términos del reglamento que dicte la Comisión;

—La Comisión aprobará, antes del 31 de diciembre de 1971, un convenio destinado a evitar la doble tributación entre los países miembros.

—Se creará una Oficina Subregional de Propiedad Industrial, cuyo reglamento deberá aprobar la Comisión dentro de los seis meses siguientes a la entrada en vigor del régimen. En el mismo plazo también se acordará un reglamento para la aplicación de las normas sobre propiedad industrial.

—La Comisión aprobará, antes de diciembre de 1972, un programa destinado a promover y proteger la creación de tecnología subregional, así como la adaptación y asimilación de tecnologías existentes.

Armonización de políticas. Con el fin de facilitar la armonización de las políticas económicas y sociales y la coordinación de los planes de desarrollo de los países miembros, la Comisión aprobó la Decisión N° 22 (III-E), mediante la cual se crearon cinco Consejos: de Plani-

ficación, Monetario y Cambiario, de Financiamiento, de Política Fiscal y de Comercio Exterior, cuyas funciones consistirán en formular recomendaciones y colaborar con la Junta en la elaboración de las propuestas de armonización de las políticas correspondientes.

Programas sectoriales de desarrollo industrial. La Comisión aprobó la decisión N° 25 (III-E) que establece la nómina de los productos reservados para los Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial, la que abarca cerca de 2 500 renglones. De ellos 6 500, aproximadamente, corresponden al universo arancelario de la subregión. Los restantes estarán sometidos al programa general de liberación, excluyendo, naturalmente, los productos incluidos en las listas de excepciones por expresa reserva de cada país miembro.

Entre los productos reservados se incluyeron prácticamente todos los correspondientes a los sectores automotriz y siderúrgico, una gran cantidad de productos de la industria química y algunos de la petroquímica, muchas manufacturas de la industria liviana y algunas otras de la industria pesada. En la mayor parte de los casos se trata de productos o grupos de ellos, que no se fabrican en ningún país de la subregión o cuya producción es insuficiente incluso para abastecer los mercados nacionales. Los programas sectoriales para estos bienes deberán ser aprobados por la Comisión antes de 1974, pero, a juicio de la Junta, ese plazo podrá prorrogarse por dos años.

Además, la Junta ha iniciado los trabajos e investigaciones para elaborar una estrategia general de desarrollo para la subregión, que sirva de marco a los programas sectoriales y a los programas conjuntos de desarrollo agropecuario, así como a la necesaria coordinación de las políticas de desarrollo. Estos trabajos se realizan en dos frentes: de una parte cada país miembro elabora la estrategia de su desarrollo, y de otra, la Junta se dedica, con el asesoramiento de la CEPAL y del ILPES, a la elaboración de la estrategia para la subregión en su conjunto.

El sector petroquímico. En cumplimiento de los objetivos del Acuerdo y, en particular, teniendo en cuenta que la política industrial de la subregión deberá considerar de manera especial la situación de Bolivia y el Ecuador, la Comisión aprobó la decisión N° 10 (II) que encomendó a la Junta la elaboración de las bases y condiciones para el ingreso del Ecuador en el acuerdo de complementación N° 6 de la ALALC, sobre la industria petroquímica, suscrito por Bolivia, Colombia, Chile y el Perú.

Como consecuencia de los estudios realizados se acordó, además, mejorar la participación de

Bolivia y, fundamentalmente, iniciar la programación subregional de esta rama. Con este fin se aprobó la decisión N° 18 (II-E), en la cual se encomendó a la Junta presentar una propuesta de programa sectorial de desarrollo industrial para el sector petroquímico antes del 15 de marzo de 1971.

El sector agropecuario. Al adoptar la decisión N° 16 (II-E) la Comisión aprobó la lista de productos agropecuarios para los efectos de la aplicación de las cláusulas de salvaguardia; ésta es provisional en el sentido que podrá ser modificada por la Comisión. Además, se encomendó a la Junta que presente, antes de julio de 1971, propuestas sobre las medidas necesarias para incrementar el comercio de productos agropecuarios y sobre aquellas que faciliten la adopción de normas comunes sobre sanidad vegetal y animal.

A base de estudios realizados por expertos de la FAO¹² sobre las perspectivas a corto plazo del comercio intrasubregional, los productos podrían agruparse en cuatro categorías: a) deficitarios con escasas perspectivas de intercambio subregional; b) deficitarios con mejores perspectivas; c) productos que no forman parte de las corrientes de comercio, y d) productos de comercio fronterizo.

A más largo plazo las perspectivas para la expansión del comercio agrícola intrasubregional podrían mejorar considerablemente. No obstante, la materialización de éstas requiere programas conjuntos por productos como base para la armonización del desarrollo agropecuario subregional, sistemas comunes de comercialización y la celebración de convenios sobre abastecimiento entre organismos estatales; convenios entre los organismos nacionales vinculados a la planificación y a la ejecución de la política agropecuaria, y normas y programas comunes sobre sanidad vegetal y animal.

Acción conjunta en foros internacionales. Se ha reconocido la necesidad de que los países miembros coordinen su acción a fin de presentar planteamientos comunes en los foros internacionales de carácter económico. Para tal efecto, por ejemplo, los Cancilleres acordaron, en su primera reunión, que el Representante Permanente ante el Comité Ejecutivo de la ALALC correspondiente al país que ejerza la presidencia de la Comisión del Acuerdo, actúe como coordinador de los demás Representantes y se

¹² Para mayores detalles, véase, *Informe sobre la situación y perspectivas del comercio agrícola de los países andinos*, de la División Agrícola Conjunta CEPAL/FAO, agosto de 1970; y CEPAL, *Política agropecuaria subregional en los países del Pacto Andino*, E/CN.12/883.

mantenga en contacto con el presidente de la Comisión.

Por otra parte, a mediados del año pasado se encomendó al Presidente de la Comisión del Acuerdo que cumpla una misión exploratoria ante los órganos de la Comunidad Económica Europea, con el objeto de buscar fórmulas que mejoren las relaciones comerciales, financieras y tecnológicas entre las dos regiones e intercambiar puntos de vista sobre las modalidades y características que podría tener una política de cooperación de la Comunidad con el Grupo Andino. Los resultados de la misión, efectuada en noviembre pasado, revelan una buena disposición de la Comunidad para estrechar las relaciones actuales. El campo comercial ofrece las perspectivas más inmediatas para llegar a un acuerdo entre las dos regiones, basado en una adecuada reciprocidad en función del aumento de ambos mercados. En el campo financiero y tecnológico, la Comisión de la Comunidad no tiene aún los poderes que tiene en el comercial; pero las posibilidades son muy amplias y parecería que más adelante se podría concretar un acuerdo al respecto. En este sentido las autoridades de la Comisión Andina acogieron favorablemente la idea de crear una Comisión Mixta, a nivel técnico, entre la Junta del Acuerdo de Cartagena y la Comisión de la Comunidad, que se encargue de estudiar la manera de llevar a la práctica todas las formas posibles de cooperación entre las dos regiones.

Situación de Venezuela. Con el fin de mantener las perspectivas de una posible adhesión de Venezuela al Acuerdo de Cartagena, la Comisión acordó otorgarle un tratamiento particular. Para este efecto aprobó la decisión N° 13 (III) que permitió a dicho país participar como invitado especial, hasta diciembre de 1970, en todos los períodos de sesiones ordinarias y extraordinarias de la Comisión, así como en las reuniones convocadas para estudiar los problemas relacionados con el proceso de integración subregional y en todas aquellas que la Junta lo juzgara conveniente. Mediante la decisión N° 21 (III-E) se amplió dicho plazo hasta diciembre de 1971. Paralelamente se han mantenido múltiples contactos y conversaciones entre cancilleres y otros ministros de Estado, con el objeto de aclarar las perspectivas de una mayor aproximación de Venezuela al Grupo Andino. De estas conversaciones ha surgido la idea de una participación que le permita a dicho país una vinculación cada vez mayor con los mecanismos de integración subregional.

ii) *Aspectos tratados en las reuniones gubernamentales especializadas.* En junio de 1970 se reunieron en Quito los principales ejecutivos de

los Bancos Centrales de los países miembros y del de Venezuela como observador con el objeto de analizar diversos aspectos de las políticas monetaria, financiera y cambiaria de la subregión. Se acordó recomendar la creación de grupos de trabajo que lleven a cabo varios estudios e investigaciones en estos campos, y en particular, sobre la forma en que los gobiernos y bancos centrales pueden contribuir a canalizar los ahorros internos y externos hacia actividades productivas, a fortalecer los mecanismos nacionales de financiamiento y promoción de las exportaciones, al mayor desarrollo de los mecanismos de pagos y a utilizar los saldos bilaterales en monedas no convertibles.

En la misma fecha se reunieron en Bogotá los Directores Nacionales de Turismo. Acordaron recomendar la creación de una Secretaría de Integración Turística Andina que se encargaría de los aspectos técnicos de esta industria. En materia de transporte, se llevaron a cabo reuniones sobre transporte aéreo, construcción naval y transporte marítimo, que se celebraron en agosto, septiembre y octubre de 1970 respectivamente. Entre las principales recomendaciones acordadas merecen citarse las referentes a la creación de una empresa multinacional andina de carga aérea y pasajeros para la atención del tráfico intrarregional y con terceros países, y a la realización de estudios sobre la viabilidad de una flota mercante multinacional de la subregión.

Los informes de estas reuniones son estudiados por la Comisión del Acuerdo a fin de tomar las decisiones correspondientes.

Por otra parte, en la primera reunión de los ministros de Educación del área andina, y del de Venezuela como invitado especial, celebrada en Bogotá en enero de 1970, se aprobó el Convenio Andrés Bello de Integración Educativa, Científica y Cultural. Una segunda reunión se celebró en Lima, en febrero pasado, habiéndose acordado un planteamiento doctrinario común que debe servir de marco a los objetivos y disposiciones del Convenio Andrés Bello.

iii) *La Corporación Andina de Fomento (CAF).* El convenio constitutivo de la CAF fue suscrito por los seis países signatarios de la Declaración de Bogotá, en esa ciudad, el 7 de febrero de 1968, habiéndose designado como sede la ciudad de Caracas. Este entró en vigor el 30 de enero de 1970 cuando tres países comunicaron su ratificación al Ministerio de Relaciones Exteriores de Venezuela.

El capital autorizado de la Corporación es de 100 millones de dólares distribuido en acciones de las series A, B y C. El capital suscrito es de 25 millones de dólares y está constituido por 6

acciones nominativas de la serie A con un valor de 1 millón de dólares cada una, que deben ser suscritas por los gobiernos miembros de la CAF, y por 3 800 acciones nominativas de la serie B con un valor de 5 000 dólares cada una, que serán suscritas por los respectivos gobiernos, o por personas jurídicas o naturales del sector privado, pero en este caso en un 40% del monto implicado. El capital autorizado no suscrito, o sea 75 millones de dólares, podrá ser enterado, según decisión del Directorio de la CAF, mediante la colocación de nuevas acciones de la serie B, entre los países miembros o la venta de acciones A y B a un nuevo país que ingrese a la subregión; o la emisión de acciones de la serie C para que sean suscritas por personas jurídicas o naturales de fuera de la subregión.

En la primera Asamblea de la Corporación, celebrada en Caracas en junio de 1970, se acordó designar a los miembros del directorio y al presidente ejecutivo de la CAF. Además, se convino en incorporar en el reglamento del Convenio Constitutivo algunas aclaraciones sobre la interpretación del mismo; entre otras se acordaron las siguientes:

Las inmunidades, exenciones y privilegios establecidos en el capítulo 8 del Convenio son aplicables exclusivamente a la CAF y sus funcionarios, pero no son extensivas a las empresas en que ella tenga intereses. De esta manera se impide que la simple participación de la CAF en cualquier empresa, aunque sea con una sola acción, obligue a conceder inmunidad a los bienes de dicha empresa.

Las personas naturales que adquieren acciones de la serie B, correspondiente al 40% susceptible de pertenecer a particulares, tienen que ser nacionales del respectivo país de la subregión; y si se trata de personas jurídicas de derecho privado, tienen que ser mayoritariamente nacionales del mismo país. Esto reviste especial importancia si se tiene en cuenta que sólo las acciones A y B dan derecho a elegir los miembros del Directorio de la CAF.

La Corporación sólo podrá transferir sus acciones, participaciones, derechos y obligaciones con el consentimiento del gobierno del país en el cual se haya realizado la correspondiente inversión.

5. El proceso de integración en la Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA)

La CARIFTA se estableció en mayo de 1968 como un primer esfuerzo hacia la integración de las economías de Barbados, Guyana, Jamaica, Trinidad-Tabago y los Estados Asociados de las Indias Occidentales. A pesar de su breve existencia, ha logrado significativos avances en el cumplimiento de su objetivo, tanto en cuanto a los aspectos institucionales como en el comercio y en el planteamiento de los principales problemas que enfrentan las economías del área.

Paralelamente, los gobiernos asociados han procurado seguir una línea común frente a situaciones externas. La CARIFTA se encuentra, asimismo, en proceso de expansión; así, han llegado a su término las negociaciones para el ingreso de Belice y, a petición del Gobierno de la República Dominicana, se estudia la posibilidad de que este país participe también en la Asociación.

De acuerdo con lo estipulado en el convenio de 1968, el tráfico entre los países asociados de mercancías de producción nacional quedó liberado del pago de derechos de aduana, con excepción de la lista de exclusiones que presentaron en esa oportunidad. Respecto a esta lista, los países más grandes de la CARIFTA, que debían rebajar los derechos aduaneros en el término de cinco años, han cumplido con la reducción anual de 20%; y los territorios que comprenden los Estados Asociados de las Indias Occidentales han adoptado las medidas que conducirán a una reducción de 50% al 1º de mayo de 1973.

Las demás disposiciones que se relacionan con el comercio entre los países miembros han venido aplicándose de acuerdo con el respectivo programa. Estas se refieren a las medidas propiamente aduaneras, como los derechos de exportación, y a las de otro tipo, como las restricciones cuantitativas.

En todo momento se han tenido en cuenta las ventajas adicionales que requieren los territorios de menor desarrollo económico relativo que integran los Estados Asociados de las Indias Occidentales. Estos han constituido el Mercado Común del Caribe Oriental (ECCM), lo que les permite no sólo armonizar su política económica sino también adoptar una posición conjunta dentro de la CARIFTA. Además de la mayor duración de su protección aduanera, han sido beneficiados con el Protocolo Relativo a la Comercialización de Productos Agrícolas, que organiza las ventas de esos productos dentro de la CARIFTA siguiendo un sistema de precios mínimos y cuotas de exportación.

a) Resultados del comercio entre los países asociados

Como es natural, el grado de cumplimiento de los convenios se puede apreciar sobre todo por los resultados del comercio entre los países asociados. Así, el comercio entre los países de la CARIFTA aumentó a partir de 1968 pero se aceleró algo en 1969, cuando las medidas descritas actuaban con pleno vigor. Las importaciones (véase el cuadro 19) aumentaron en 10.1 millones de dólares del Caribe oriental durante

Cuadro 19
CARIFTA: COMERCIO INTRAZONAL DE
IMPORTACIÓN
(Millones de dólares del Caribe oriental)

| <i>Importaciones de</i> | <i>1967</i> | <i>1968</i> | <i>1969</i> |
|-------------------------|-------------|---------------------------|----------------------------|
| Barbados | 13.2 | 16.8 | 21.1 |
| Guyana | 25.6 | 29.4 | 32.4 |
| Jamaica | 7.7 | 7.6 | 11.7 |
| Trinidad-Tabago | 16.4 | 16.0 | 23.2 |
| <i>Subtotal</i> | <i>62.9</i> | <i>69.8</i> | <i>88.4</i> |
| ECCM | 26.8 | (30.0) ^a | (37.0) ^a |
| <i>Total</i> | <i>89.7</i> | <i>(99.8)^a</i> | <i>(125.4)^a</i> |

FUENTE: Estadísticas oficiales de comercio exterior.
^a Estimaciones a base de datos parciales.

1968, cifra que se elevó a 25.6 millones en 1969. A juzgar por la información fragmentaria disponible aumentaron tanto las importaciones como las exportaciones de todos los países del área.

El factor principal en las tendencias descritas fue, en ese momento inicial, la sustitución de las importaciones de fuera del área por la producción de la CARIFTA. Se ha señalado ya el ordenamiento del comercio de productos agrícolas, de principal importancia en el intercambio intraregional. En igual sentido influyó el aumento de las ventas intrazonales de hidrocarburos y productos químicos cuyo comercio era principalmente extrazonal. A pesar de la eleva-

da importancia relativa de los bienes mencionados, las manufacturas también han contribuido en medida significativa pues se estima que representan el 17% del comercio subregional.

b) *Problemas principales*

El problema fundamental de las economías que participan en la CARIFTA es el de elevar su tasa de crecimiento y, al mismo tiempo, igualar la disparidad que presentan sus niveles individuales. A este fin, se otorgan beneficios adicionales a los países de menor desarrollo económico relativo y se estudian los mecanismos necesarios para dirigir la localización industrial.

Otro problema fundamental es el del transporte, pues se trata de economías insulares en que el transporte marítimo es el llamado a servir su comercio mutuo. Sin embargo, en la actualidad el número y la eficiencia de las naves de que se dispone son inadecuados. Esta situación se agrava por la creciente demanda de fletes y el alto costo internacional de la contratación de barcos de carga. A todo ello se suma el deficiente estado de la mayor parte de las instalaciones portuarias.

Ante esta situación los gobiernos de los países de la CARIFTA han estudiado este problema, y en particular, la conveniencia de un tratado especial que comprenda la reestructuración institucional del control de la navegación comercial dentro y fuera de la CARIFTA.

II. LA SITUACION ECONOMICA POR PAISES

ARGENTINA ¹³

1. Rasgos generales de la evolución reciente

En 1970, el producto interno bruto creció 4.8%, con lo cual se habría obtenido en el período de 1966-1970 una tasa de aumento cercana al 4% anual, superior a la del quinquenio anterior. De ese modo, por cuarto año consecutivo se registran incrementos en el producto sin los recesos periódicos ocurridos anteriormente, sobre todo como consecuencia de desequilibrios en el balance de pagos y de políticas de estabilización basadas en restricciones de la demanda. Sin embargo, se aceleró el proceso inflacionario, con un aumento del costo de vida de 21.7% entre diciembre de 1969 y el mismo mes de 1970.

En el sector externo, las exportaciones de bienes llegaron a 1 790 millones de dólares y las importaciones correspondientes sumaron 1 483 millones, medidos en dólares corrientes, lo cual supone incrementos de 11% y 8.2% con respecto al año anterior. En definitiva, y computado el saldo desfavorable de servicios y pagos de utilidades e intereses, la cuenta corriente arrojó un déficit de 160 millones de dólares. El balance de pagos tuvo en cambio un superávit de 114 millones de dólares, merced a una mayor entrada de capitales autónomos.

En el sector público, el déficit del presupuesto nacional llegó al 7.3% de las erogaciones estatales, con lo cual, si bien superó relativamente al de 1969 (que fue de 6.7%), se mantuvo dentro de límites razonables.

Por otra parte, se observaron restricciones monetarias, que se tradujeron en una caída de los coeficientes de liquidez. El promedio anual de los salarios reales de los obreros no calificados —solteros y con familia tipo— aumentó en 4.4% y 2.4% con respecto al promedio del año anterior; pero si en lugar del promedio se consideran los meses de diciembre de 1969 y de 1970, se registran disminuciones de 5.7 y 6.6%. Por último, cabe destacar que durante el año el Consejo Nacional de Desarrollo presentó, bajo distintas direcciones, tres proyectos de planes de desarrollo.

¹³ Los valores indicados en el texto y cuadros corresponden a pesos moneda nacional (\$m/n). La conversión a pesos Ley 18188 (\$) se hace a razón de 100 \$m/n por 1 \$.

2. Oferta y demanda globales

a) Oferta global

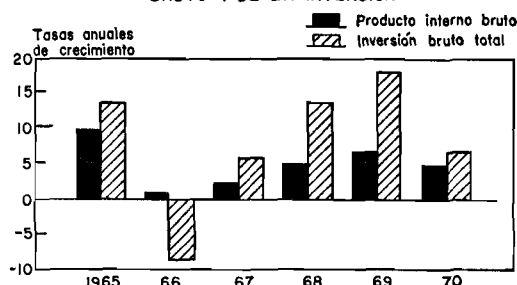
Durante 1970, el producto interno bruto creció en 4.8%, lo cual equivale a un incremento de 3.3% por habitante. Esta tasa es levemente superior al promedio de las registradas en el

Gráfico II

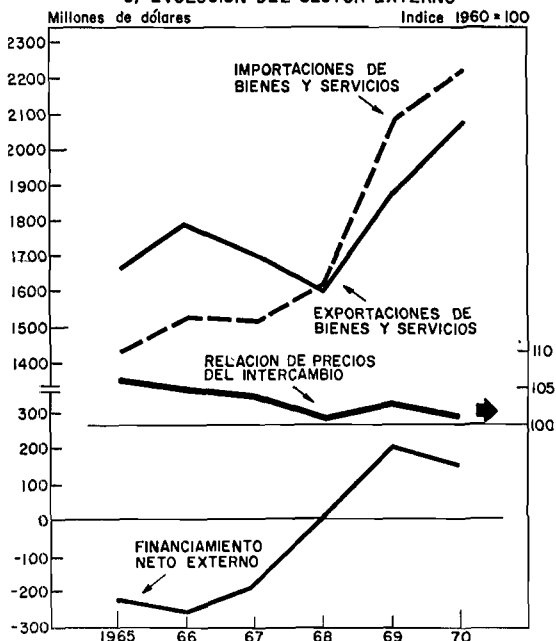
ARGENTINA: 1965-70

ESCALA NATURAL

a) CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO Y DE LA INVERSION



b) EVOLUCION DEL SECTOR EXTERNO



Cuadro 20
ARGENTINA: OFERTA Y DEMANDA GLOBALES

| | <i>Miles de millones de pesos (m/n de 1960)</i> | | | | <i>Estructura porcentual</i> | | | | <i>Tasas anuales de crecimiento</i> | | |
|----------------------------|---|---------|---------|---------|------------------------------|-------|-------|-------|-------------------------------------|------|------|
| | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 | 1965-1968 | 1969 | 1970 |
| <i>Oferta global</i> | 1 268.9 | 1 353.4 | 1 463.7 | 1 527.1 | 110.1 | 109.5 | 111.1 | 110.6 | 2.2 | 8.1 | 4.3 |
| Producto interno bruto | 1 152.5 | 1 236.1 | 1 317.7 | 1 381.1 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 2.4 | 6.6 | 4.8 |
| Importaciones ^a | 116.4 | 117.3 | 146.0 | 146.0 | 10.1 | 9.5 | 11.1 | 10.6 | 0.3 | 24.5 | — |
| <i>Demanda global</i> | 1 269.0 | 1 353.4 | 1 463.6 | 1 527.1 | 110.1 | 109.5 | 111.1 | 110.6 | 2.2 | 8.1 | 4.3 |
| Exportaciones ^a | 134.2 | 136.6 | 159.6 | 171.7 | 11.6 | 11.0 | 12.1 | 12.4 | 0.6 | 16.8 | 7.6 |
| Inversión total | 228.0 | 249.2 | 293.1 | 311.3 | 19.8 | 20.2 | 22.2 | 22.5 | 3.0 | 17.6 | 6.2 |
| Inversión bruta fija | 201.6 | 248.8 | 293.0 | 308.7 | 17.5 | 20.2 | 22.2 | 22.4 | 7.3 | 17.8 | 5.4 |
| Construcción | 85.4 | 114.1 | 132.1 | 147.3 | 7.4 | 9.2 | 10.0 | 10.7 | 10.1 | 15.8 | 11.5 |
| Pública | 28.6 | 42.5 | 53.8 | 62.1 | 2.5 | 3.4 | 4.1 | 4.5 | 14.1 | 26.6 | 15.4 |
| Privada | 56.8 | 71.6 | 78.3 | 85.2 | 4.9 | 5.8 | 5.9 | 6.2 | 8.0 | 9.4 | 8.8 |
| Maquinaria y equipo | 116.2 | 134.7 | 160.9 | 161.4 | 10.1 | 10.9 | 12.2 | 11.7 | 5.0 | 19.4 | 0.3 |
| Consumo total | 906.8 | 967.6 | 1 010.9 | 1 044.1 | 78.7 | 78.3 | 76.7 | 75.7 | 2.2 | 4.5 | 3.3 |
| Gobierno general | 87.4 | 94.7 | 95.3 | 95.8 | 7.6 | 7.7 | 7.2 | 7.0 | 2.7 | 0.6 | 0.5 |
| Privado | 819.4 | 872.9 | 915.6 | 948.3 | 71.1 | 70.6 | 69.5 | 68.7 | 2.1 | 4.9 | 3.6 |

FUENTE: 1965 a 1969, Banco Central de la República Argentina; 1970: Información preliminar del Ministerio de Economía y Trabajo.
^a Bienes y servicios, excluidos pagos a factores.

Cuadro 21

ARGENTINA: PRODUCTO INTERNO BRUTO A COSTO DE FACTORES POR SECTORES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

| Sector | <i>Miles de millones de pesos (m/n de 1960)</i> | | | | <i>Estructura porcentual</i> | | | | <i>Tasas anuales de crecimiento</i> | | |
|-----------------------------------|---|----------------|----------------|----------------|------------------------------|--------------|--------------|--------------|-------------------------------------|------------|------------|
| | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 | 1965-1968 | 1969 | 1970 |
| Agricultura | 183.5 | 177.0 | 184.8 | 187.7 | 17.3 | 15.6 | 15.3 | 14.8 | 0.1 | 4.4 | 1.6 |
| Minería | 14.9 | 19.9 | 21.0 | 23.1 | 1.4 | 1.7 | 1.7 | 1.8 | 10.1 | 5.5 | 10.0 |
| Industria manufacturera | 368.7 | 398.1 | 426.8 | 452.2 | 34.9 | 35.1 | 35.3 | 35.7 | 2.6 | 7.2 | 6.0 |
| Construcción | 35.4 | 50.4 | 57.6 | 65.6 | 3.4 | 4.4 | 4.8 | 5.2 | 12.5 | 14.3 | 13.9 |
| <i>Subtotal bienes</i> | <i>602.5</i> | <i>645.4</i> | <i>690.2</i> | <i>728.6</i> | <i>57.0</i> | <i>56.9</i> | <i>57.1</i> | <i>57.5</i> | <i>2.3</i> | <i>6.9</i> | <i>5.6</i> |
| Electricidad, gas y agua | 19.4 | 24.2 | 26.4 | 29.1 | 1.8 | 2.1 | 2.2 | 2.3 | 7.6 | 9.1 | 10.3 |
| Transporte y comunicaciones | 78.6 | 83.8 | 88.7 | 93.1 | 7.4 | 7.4 | 7.3 | 7.3 | 2.2 | 5.8 | 5.0 |
| <i>Subtotal servicios básicos</i> | <i>98.0</i> | <i>108.0</i> | <i>115.1</i> | <i>122.2</i> | <i>9.2</i> | <i>9.5</i> | <i>9.5</i> | <i>9.6</i> | <i>3.3</i> | <i>6.6</i> | <i>6.2</i> |
| Comercio y finanzas | 197.1 | 209.2 | 228.7 | 236.9 | 18.6 | 18.4 | 18.9 | 18.7 | 2.0 | 9.3 | 3.6 |
| Gobierno | 69.8 | 72.1 | 72.6 | 73.1 | 6.6 | 6.4 | 6.0 | 5.8 | 1.1 | 0.7 | 0.7 |
| Propiedad de vivienda | 19.3 | 21.4 | ... | ... | 1.8 | 1.9 | ... | ... | 3.5 | ... | ... |
| Otros servicios | 71.3 | 78.2 | 81.1 | 84.1 | 6.7 | 6.9 | 6.7 | 6.6 | 3.1 | 3.7 | 3.7 |
| <i>Subtotal otros servicios</i> | <i>357.5</i> | <i>380.9</i> | <i>404.4</i> | <i>416.7</i> | <i>33.7</i> | <i>33.6</i> | <i>33.4</i> | <i>32.9</i> | <i>2.1</i> | <i>6.2</i> | <i>3.0</i> |
| <i>Producto total</i> | <i>1 058.1</i> | <i>1 134.5</i> | <i>1 209.6</i> | <i>1 267.5</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>..2.3</i> | <i>6.6</i> | <i>4.8</i> |

FUENTE: 1965-1969: Banco Central de la República Argentina. 1970: Información preliminar del Ministerio de Economía y Trabajo.

Cuadro 22

ARGENTINA: PRODUCTO INTERNO BRUTO DE
LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
(Tasas de crecimiento)

| | 1969 | 1970 |
|---------------------------------------|------|------|
| <i>Total</i> | 7.2 | 6.0 |
| Alimentos y bebidas y tabaco | 5.7 | 3.7 |
| Textil, confecciones y cuero | 2.3 | 0.2 |
| Productos químicos | 10.9 | 13.3 |
| Piedras, tierras, vidrio y cerámica | 5.6 | 5.1 |
| Metales excluida maquinaria | 16.6 | 11.3 |
| Construcción de vehículos automotores | 9.6 | 2.2 |
| Maquinaria excluida la eléctrica | 6.5 | 1.6 |
| Maquinaria y aparatos eléctricos | 6.6 | 23.5 |
| Otras industrias | 5.0 | 4.3 |

FUENTE: Estimaciones provisionales del Banco Central de la República Argentina.

período 1965-1968, pero inferior a la de 1969. (Véanse los cuadros 20 y 21.)

Un análisis sectorial muestra una tasa de crecimiento de 6.0% en el sector manufacturero. En particular, sobresale el rápido incremento de las industrias química, de metales, de maquinarias y aparatos eléctricos; sin embargo, sólo las industrias de productos químicos y maquinaria y aparatos eléctricos tuvieron tasas de crecimiento superiores a las del año anterior (véase el cuadro 22).

En la industria química, el aumento obedece a la mayor sustitución de importaciones y en la de maquinaria y aparatos eléctricos, a la elevación de la demanda, generada por los planes de expansión de las obras públicas de energía y de telecomunicaciones. En cambio, el incremento fue menor en las industrias de alimentos, bebidas y tabacos, y textiles, confección y cueros. Si se consideran productos en particular sobresale el aumento de 40% en la producción de arrabio, como resultado de la mayor sustitución de importaciones; en cambio la construcción de vehículos automotores, que el año anterior había llegado a las 218 500 unidades, sólo aumentó en 2%.

El sector agropecuario creció en 1.6%, con una evolución muy dispar entre la rama agrícola y la pecuaria, ya que mientras la primera aumentó en 6.9%, la segunda disminuyó en 3.9%; a su vez, el producto generado por silvicultura, caza y pesca aumentó en 3%.

Los resultados obtenidos en la agricultura reflejan sobre todo las notables cosechas de trigo y maíz, que excedieron los volúmenes de la campaña anterior en 22.3% y 36.4% (véase el cuadro 23). En cambio, en la ganadería se produjo una disminución de 4.2% (véase el cuadro 24) en la faena de bovinos; también se redujo el valor agregado de los ovinos (—3.6%),

caprinos y equinos (—2.6%) y disminuyó la producción lechera (—11%). Los aumentos se produjeron en la lana (2%), porcinos (3.1%) y actividades de granja (3.4%).

El producto generado por la explotación de minas y canteras aumentó en 10%; en particular, los combustibles líquidos variaron en 9.2%; asimismo fue favorable la evolución de combustibles sólidos, canteras de piedra, arcilla y arena y minerales metalíferos.

La construcción creció en alrededor de 14%, a consecuencia del incremento en la construcción privada de viviendas y de las obras hidráulicas, eléctricas y viales en el sector público.

En cuanto a los servicios, su incremento fue de 6.2% en los servicios básicos y de 3% en

Cuadro 23

ARGENTINA: EVOLUCIÓN DE LOS PRINCIPALES
PRODUCTOS AGRÍCOLAS
(Miles de toneladas)

| | 1964/65 | 1967/68 | 1968/69 | 1969/70 |
|--------------------|----------|---------|---------|---------|
| Trigo | 11 260.0 | 7 320.0 | 5 740.0 | 7 020.0 |
| Maíz | 5 140.0 | 6 560.0 | 6 860.0 | 9 360.0 |
| Lino | 815.0 | 385.0 | 570.0 | 640.0 |
| Avena | 804.5 | 690.0 | 490.0 | 425.0 |
| Arroz | 267.6 | 282.9 | 345.0 | 407.0 |
| Alfalfa | 5 508.0 | 5 404.0 | 6 165.0 | 5 622.8 |
| Sorgo granífero | 857.0 | 1 897.0 | 2 484.0 | 3 820.0 |
| Girasol | 757.0 | 940.0 | 876.0 | 1 140.0 |
| Caña de azúcar | 13 100.0 | 9 500.0 | 9 800.0 | 9 555.0 |
| Algodón | 457.0 | 230.0 | 304.0 | 444.0 |
| Tabaco | 52.5 | 62.0 | 52.0 | 71.0 |
| Uva para vinificar | 2 236.5 | 2 455.8 | 2 013.8 | 2 607.3 |

FUENTE: Secretaría de Estado de Agricultura y Ganadería.

Cuadro 24

ARGENTINA: GANADO VACUNO, OVINO Y
PORCINO, FAENADO
(Toneladas en playa de faena)

| | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 ^a |
|------------------------|-----------|-----------|-----------|-------------------|
| Vacuno | | | | |
| Exportación | 502 181 | 574 000 | 760 000 | 688 842 |
| Consumo | 1 492 915 | 1 971 800 | 2 075 000 | 2 027 800 |
| <i>Total</i> | 1 995 096 | 2 545 800 | 2 835 000 | 2 716 642 |
| Ovino y porcino | | | | |
| Exportación | 44 271 | 66 305 | 63 575 | 62 396 |
| Consumo | 331 231 | 334 305 | 319 881 | 325 200 |
| <i>Total</i> | 375 502 | 400 610 | 383 456 | 387 596 |

FUENTE: Junta Nacional de Carnes.
^a Estimación provisional.

otros servicios; el sector de mayor dinamismo fue el de electricidad, gas y agua, que creció en 10.3% (véase nuevamente el cuadro 21).

Las importaciones de bienes llegaron a los 1 483 millones de dólares, con un aumento de 8.2% sobre el año anterior medido en dólares corrientes; en cambio, en términos reales, permanecieron en sus niveles de 1969.

b) *Demanda global*

Durante 1970, el ritmo de expansión de la demanda global fue disminuyendo.

“El mecanismo de desaceleración que estuvo vinculado inicialmente a decisiones de política económica, orientadas por el clima social e institucional imperante y al deterioro del nivel de exportaciones, experimentó —hacia fines del período— la influencia decisiva de la reducción en el volumen de oferta ganadera. El valor estratégico, desde el punto de vista coyuntural, de esta variable, queda plenamente reflejado en el hecho de que logró eliminar como factores dinamizantes del proceso al consumo y las exportaciones, justamente en la etapa en que se requería de ellos un comportamiento expansivo.”¹⁴

De tal modo, el estímulo principal del crecimiento de la demanda global provino de la inversión en construcciones, que aumentó en 11.5% (el año anterior este incremento había sido de 15.8%); esta tasa corresponde a un incremento de 15.4% en el sector público y de 8.8% en el privado. A su vez, la inversión en equipos superó sólo en 0.3% a la de 1969 (véase de nuevo el cuadro 20); en esta baja tasa influyó sobre todo la disminución en equipos de transporte —que cayó en 5.9%— y que fue apenas compensada por el incremento de 3.7% en “maquinarias, reparaciones y otros”.

El consumo creció en 3.3%, cifra que refleja un aumento de 0.5% en el sector público y de 3.6% en el privado. Durante el primer semestre se produjo una expansión del consumo privado, que se redujo en el resto del año, sobre todo por el deterioro del salario real ocurrido en el último trimestre; la baja se advirtió principalmente en el consumo de bienes duraderos.

Las exportaciones de bienes llegaron a 1 790 millones de dólares, es decir, superaron en 11% a las de 1969, medidas en dólares corrientes; si se considera además los servicios, y en pesos moneda nacional de 1960, su incremento fue de 7.6%. (Véase nuevamente el cuadro 20.)

¹⁴ Ministerio de Economía y Trabajo, *Anticipo del Informe Económico*, año 1970 y cuarto trimestre, pág. 4.

3. *El sector público*

El desequilibrio registrado por la Tesorería General de la Nación fue de 59 300 millones de pesos (en 1969 había sido de 47 200 millones), lo cual significa un 7.3% de las erogaciones totales (véase el cuadro 25). Los ingresos corrientes aumentaron en casi 19% sobre todo como consecuencia de los impuestos que comenzaron a regir durante el año; se trata de los aplicados al parque automotor y a los incrementos patrimoniales no justificados, que significaron ingresos de 23 400 y 57 000 millones de pesos. Por su parte, los gastos corrientes aumentaron en poco más de 16% y los de capital en 13.4%.

En el financiamiento de desequilibrio se advierte una función diferente de las letras de Tesorería con respecto al año anterior, ya que debieron rescatarse por 10 000 millones de pesos, mientras que el año anterior se habían colocado por 4 000 millones. Esta circunstancia obligó a aumentar sustancialmente la utilización de créditos del Banco Central y del Fondo Unificado de Cuentas Oficiales (véase nuevamente el cuadro 25). Por otra parte, el grado creciente de autofinanciamiento de las empresas

Cuadro 25

ARGENTINA: MOVIMIENTO DE LA TESORERÍA GENERAL DE LA NACIÓN
(Miles de millones de pesos m/n)

| Concepto | 1968 | 1969 | 1970 |
|---------------------------------------|-------|-------|-------|
| <i>Ingresos</i> | 575.8 | 657.8 | 764.0 |
| Ingresos corrientes | 505.2 | 572.0 | 680.2 |
| Tributarios | 431.3 | 498.2 | 605.9 |
| Réditos | 83.4 | 99.3 | 114.3 |
| Ventas | 80.1 | 93.0 | 97.8 |
| Internos unificados | 52.8 | 59.5 | 64.3 |
| Importación-exportación | 118.1 | 138.2 | 142.4 |
| Otros | 97.0 | 108.0 | 186.9 |
| Otros ingresos corrientes | 73.9 | 73.8 | 74.3 |
| Ingresos de capital | 70.6 | 85.8 | 83.8 |
| <i>Gastos</i> | 634.2 | 705.8 | 814.8 |
| Gastos corrientes | 444.7 | 506.0 | 588.3 |
| Remuneraciones y leyes sociales | 222.4 | 270.0 | 315.3 |
| Bienes y servicios | 58.5 | 60.3 | 57.1 |
| Otros gastos corrientes | 163.8 | 175.7 | 215.9 |
| Gastos de capital | 189.5 | 199.8 | 226.5 |
| Inversión real | 33.8 | 43.3 | 54.2 |
| Inversión financiera | 55.9 | 65.5 | 70.9 |
| Amortización de la deuda pública | 42.1 | 42.7 | 46.4 |
| Transferencias | 57.7 | 48.2 | 54.9 |
| <i>Otros ingresos — otros egresos</i> | 8.6 | 0.8 | 8.5 |
| <i>Desequilibrio</i> | 49.8 | 47.2 | 59.3 |
| <i>Financiamiento</i> | 49.8 | 47.2 | 59.3 |
| Banco Central | 34.7 | 33.8 | 50.2 |
| Fondo unificado de cuenta oficial | — | 0.3 | 7.9 |
| Otros | 15.4 | 5.5 | 7.0 |

FUENTE: Ministerio de Economía y Trabajo, *Informe Económico*.

Cuadro 26
ARGENTINA: SITUACIÓN MONETARIA

| | <i>Saldos a fin de cada año</i> <i>(en miles de millones de pesos m/n)</i> | | | <i>Tasas anuales de crecimiento</i> | | |
|-----------------------------|---|-------------|-------------|-------------------------------------|-------------|-------------|
| | <i>1968</i> | <i>1969</i> | <i>1970</i> | <i>1968</i> | <i>1969</i> | <i>1970</i> |
| | Medios de pago de particulares | 1 105.0 | 1 223.1 | 1 430.0 | 26.8 | 10.7 |
| Depósitos de poca movilidad | 575.4 | 680.1 | 830.0 | 35.1 | 18.2 | 22.0 |
| Préstamos al sector privado | 1 179.5 | 1 488.8 | 1 711.0 | 44.2 | 26.2 | 15.2 |

FUENTE: Banco Central de la República Argentina.

públicas permitió una disminución del 5.6% en las transferencias que les efectuó la Tesorería.

4. La situación monetaria

La política monetaria seguida en 1970 fue más restrictiva que la del año anterior. En efecto, si bien los medios de pago de particulares crecieron en 17% frente a un 10.7% en 1969, el alza de precios fue considerablemente mayor. Si se consideran aumentos del producto en términos reales de 5% y de los precios superiores al 20%, se habría generado una demanda de dinero del 26%. En otras palabras, se produjo una disminución de más de 7% en la liquidez, medida por la relación entre los medios de pago a particulares y el producto interno bruto (véase el cuadro 26). Fue particularmente intensa la restricción ejercida sobre los créditos al sector privado, que aumentaron en 15%, cifra inferior no sólo a la del año anterior —que había sido del 26%— sino también al aumento de precios. Para mejorar esta situación, en los últimos meses se dispuso una reducción del 1.5% en los efectivos mínimos bancarios y se trató de facilitar las operaciones cambiarias para aumentar los préstamos externos, que se dirigieron sobre todo a las empresas de mayor magnitud.

5. Ingresos, ocupación y precios

A partir del 1º de marzo de 1970 se aplicó el alza de 7% en los salarios que había sido dispuesta en el año anterior; posteriormente, desde el 1º de septiembre se aplicó un nuevo aumento de 7%, con un incremento mínimo de 2 500 pesos. Como resultado de estos ajustes, se estima que el salario real medio del año habría subido con respecto al promedio de 1969, en 4.4% para los trabajadores solteros y en 2.4% para los que tienen una "familia tipo"; pero la evolución del último trimestre determinó una disminución del salario real de 5.7 y 6.6% para las dos categorías consideradas, entre fin de di-

ciembre de 1969 y de 1970 (véase el cuadro 27). Para remediar esta situación, se dispuso, a partir del 1º de enero de 1971, el aumento del salario mínimo a 33 000 pesos, la reducción de las "quitas zonales" (es decir, del salario diferencial según la región del país de que se trate) y un aumento global del 6% en los salarios. Por otra parte, se convocaron a partir del 1º de febrero de 1971, a las comisiones paritarias de obreros y empleadores para que elaboraran nuevos convenios colectivos de trabajo; éstas no se reunían desde principios de 1966. Por ley se dispuso —como pauta general— que los aumentos resultantes de los convenios colectivos deben ajustarse a la política global que prevé un aumento de 10% en los precios entre diciembre de 1970 y de 1971¹⁵; por ello, las empresas no podrían transferir a los precios el aumento de costos salariales por encima de ese 10%, al que se le sumaría el incremento previsto en la productividad. En materia de jubilaciones, se dispuso un aumento del mínimo a

¹⁵ Este cálculo podría reajustarse dado que el aumento del costo de vida registrado en el mes de enero de 1971 fue de 5.5%.

Cuadro 27
ARGENTINA: EVOLUCIÓN DE PRECIOS Y SALARIO REAL

(Tasas anuales de crecimiento)

| | <i>Promedios anuales</i> | | | <i>Diciembre</i> | | |
|--------------------------|--------------------------|-------------|-------------|------------------|-------------|-------------|
| | <i>1968</i> | <i>1969</i> | <i>1970</i> | <i>1968</i> | <i>1969</i> | <i>1970</i> |
| Costo de vida | 16.2 | 7.6 | 12.8 | 9.6 | 6.7 | 21.7 |
| Precios mayoristas | 9.6 | 6.1 | 14.1 | 3.9 | 7.3 | 26.5 |
| Costo de la construcción | 7.6 | 9.5 | 11.7 | 4.3 | 11.1 | 12.6 |
| <i>Salario real</i> | | | | | | |
| Peón soltero | — 5.1 | 2.1 | 4.4 | —2.6 | 13.0 | — 5.7 |
| Peón con familia tipo | — 3.1 | 8.5 | 2.4 | 0.2 | 16.8 | — 6.6 |

FUENTE: Ministerio de Economía y Trabajo.

pagar y un incremento en escala decreciente para los montos mayores.

En cuanto a la ocupación, se advirtió en general un aumento de la tasa de desempleo que —de acuerdo con estimaciones provisionales— entre octubre de 1969 y de 1970, se elevó de 4 a 5% en el Gran Buenos Aires, de 3.2 a 4.9% en Córdoba y de 2.8 a 3.3% en Mendoza. En cambio, disminuyó en Rosario de 5.5 a 5.1% y en Tucumán de 11.4 a 10.6%; sin embargo, en ambos casos, la tasa es relativamente elevada, lo mismo que lo era en octubre de 1970 en Comodoro Rivadavia (7%), Posadas (6.8%) y La Plata (5.7%).

Durante 1970, se aceleró el aumento del costo de vida, de modo que a fines de diciembre de 1970 era superior en 21.7% al de igual fecha del año anterior; a su vez, el aumento de precios mayoristas fue de 26.5%. El año anterior, las respectivas tasas fueron de 6.7 y 7.3%

(véase nuevamente el cuadro 27). Si se consideran los promedios anuales, los incrementos entre 1969 y 1970 oscilan entre el 13 y 14%. Un elemento importante de esos incrementos fue el aumento del precio de la carne, que en el caso de algunos cortes superó el 100% entre diciembre de 1969 y de 1970; en cambio en ese período los rubros indumentaria, gastos generales y menaje aumentaron en 9.4, 12.6 y 7.1%, reflejando el alza moderada de los bienes industriales y de algunos servicios. El promedio anual de precios mayoristas muestra un aumento de 14.1%. En especial los bienes no agropecuarios —exceptuados alimentos y bebidas— crecieron en 5% y el costo de la construcción se elevó en 11.7%. Por lo tanto, en términos de precios relativos se produjo un fuerte cambio en favor de bienes agropecuarios con respecto a la producción industrial; además, la ganancia del sector productor primario no fue homogénea, ya

Cuadro 28
ARGENTINA: BALANCE DE PAGOS
(Millones de dólares)

| | 1960 | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 ^a |
|---|--------|--------|--------|--------|-------------------|
| <i>Cuenta corriente</i> | | | | | |
| Exportaciones de bienes y servicios | 1 238 | 1 656 | 1 567 | 1 836 | 2 030 |
| Bienes <i>fob</i> | 1 079 | 1 493 | 1 368 | 1 612 | 1 790 |
| Servicios | 159 | 163 | 199 | 224 | 240 |
| Importaciones de bienes y servicios | -1 379 | -1 379 | -1 441 | -1 896 | -2 037 |
| Bienes <i>fob</i> | -1 099 | -1 043 | -1 017 | -1 371 | -1 483 |
| Servicios | - 280 | - 336 | - 424 | - 525 | - 554 |
| Pagos netos de utilidades e intereses del capital extranjero | - 57 | - 53 | - 141 | - 159 | - 152 |
| Donaciones privadas netas | - 7 | - 4 | - 2 | - 1 | - 1 |
| Saldo de la cuenta corriente | - 205 | 220 | - 17 | - 220 | - 160 |
| <i>Cuenta de capital</i> | | | | | |
| Financiamiento neto externo (a+b+c+d) | 205 | - 220 | 17 | 220 | 160 |
| a) Fondos extranjeros no compensatorios netos | 565 | - 244 | 120 | 318 | } 274 |
| Inversión directa | 332 | 43 | - 8 | - 11 | |
| Préstamos de largo y mediano plazo | 257 | 151 | 274 | 434 | |
| Amortizaciones | - 42 | - 426 | - 202 | - 221 | |
| Pasivos de corto plazo | 17 | - 14 | 58 | 119 | } 274 |
| Donaciones oficiales | 1 | 2 | - 2 | - 3 | |
| b) Fondos o activos nacionales no compensatorios | - 8 | 20 | - 72 | - 31 | } 274 |
| c) Errores y omisiones | - 177 | 94 | 119 | - 145 | |
| d) Financiamiento compensatorio neto (-mejora) | - 175 | - 90 | - 150 | 78 | - 114 |
| Préstamos de balance de pagos, atrasos comerciales o pagos diferidos, posición con el Fondo Monetario Internacional y otros pasivos de las autoridades monetarias | 202 | 107 | 26 | 1 | ... |
| Amortizaciones | - 71 | - 129 | - 132 | - 154 | ... |
| Oro y divisas (-aumento) | - 306 | - 68 | - 44 | 231 | ... |

FUENTE: Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payments Yearbook*, vol. 17 y 22.

^a Estimaciones preliminares a base de datos del Banco Central de la República Argentina.

que mientras se mantuvieron los precios agrícolas, los pecuarios aumentaron en alrededor de 70%. A su vez, los precios de los bienes importados crecieron en 18%, registrando el doble impacto de las alzas de precios internos y de la devaluación de junio.

6. El sector externo

En 1970, el balance de pagos registró un superávit de 114 millones de dólares, no obstante el déficit de 160 millones de la cuenta corriente, merced a una sustancial entrada de capitales entre los que se cuentan 59 millones en derechos especiales de giro asignados al país; ello derivó en un incremento de los activos internacionales del orden de los 75 millones de dólares. (Véase el cuadro 28.)

El valor de las exportaciones de bienes llegó a los 1 790 millones de dólares, superando así en 11% a las del año anterior. De este aumento, sólo una pequeña parte es imputable a los precios ya que el índice de valor unitario en 1970 fue mayor en sólo 2.8% al del año anterior. En particular, las exportaciones de cereales excedieron los 10 millones de toneladas, con lo cual alcanzaron una de las cifras más elevadas del decenio; asimismo las de carne fueron muy altas —345 millones de dólares— y superaron en 2.7% el valor de las del año anterior, gracias al aumento de los precios, pues su volumen fue inferior en 8.2%. En cambio, como consecuencia de la crisis del mercado mundial, el valor de las exportaciones de lana cayó en 11.4%. Debe señalarse especialmente el crecimiento de las exportaciones no tradicionales, que llegaron a 382.4 millones de dólares; el aumento de 22% respecto a 1969 se explica por incremen-

tos en maquinaria y material eléctrico, por una parte, y por productos de peletería y curtimientos, por la otra. En 1968 y 1969 el total de exportaciones no tradicionales había sido de 271 y 313 millones de dólares, respectivamente.

Las importaciones de bienes fueron de 1 483 millones de dólares, es decir 8.2% superiores a las del año anterior. Su índice de valor unitario fue mayor en 4.9% al de 1969 y en su composición existió una mayor proporción de bienes de capital.

7. Algunos hechos de política económica

Entre los principales hechos de política económica figuran la ley de "compre nacional", la creación de un banco nacional de desarrollo y los estímulos a las exportaciones y a la inversión. En virtud de la ley de "compre nacional", la administración pública nacional, las entidades autárquicas y descentralizadas y las empresas estatales deberán adquirir materiales, mercaderías y productos de origen nacional y, salvo excepciones, contratar servicios con empresas constructoras o proveedores locales. Además, se creó el Banco Nacional de Desarrollo, con el fin de financiar, en especial, grandes obras eléctricas, proyectos industriales de base y programas de modernización industrial, que comprenden la reconversión, rehabilitación y fusión de empresas. Para aportarle recursos, se proyecta crear un fondo especial integrado con un porcentaje de los sueldos y salarios, con gravámenes sobre los créditos obtenidos en el sistema financiero y con el producto de la colocación de valores en los mercados interno y externo. En lo referente a la promoción de exportaciones, comenzó a aplicarse un sistema que prevé reintegros de

Cuadro 29

ARGENTINA: TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL DE ALGUNAS VARIABLES CLAVES SEGÚN PROYECTOS DE PLANES DE DESARROLLO PRESENTADOS EN 1970

| | <i>Experiencia real, período 1960-69</i> | <i>Plan I 1970-1974</i> | <i>Plan II 1971-1975</i> | <i>Plan III 1971-1975</i> |
|---|--|-------------------------|--------------------------|---------------------------|
| Producto interno bruto | 3.6 | 5.6 | 7.8 | 7.0 |
| Exportaciones | 5.2 | 6.7 | 12.0 | 9.2 |
| Tasa de desocupación (meta año final) | | 3.3 | 1.3 | 1.4 |
| Sector agropecuario: silvicultura, caza y pesca | 2.2 | 3.8 | 5.5 | 4.6 |
| Construcciones | 5.0 | 4.4 | 7.8 | 7.1 |
| Industria manufacturera | 4.3 | 7.1 | 9.2 | 8.4 |
| Energía y combustible | 7.1 | 8.0 | 9.6 | 9.2 |
| Comercio | 3.0 | 4.8 | 7.0 | 6.4 |
| Transporte y comunicaciones | 4.7 | 6.3 | 12.5 | 10.6 |
| Servicios | 1.2 | — | — | — |
| Otros servicios | 3.0 | 5.6 | 8.2 | 7.0 |

FUENTE: Consejo Nacional de Desarrollo.

Cuadro 30

ARGENTINA: TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL DE LA INVERSIÓN BRUTA EXTERNA SEGÚN PROYECTOS DE PLANES DE DESARROLLO PRESENTADOS EN 1970

| | | <i>Inversión bruta interna</i> | <i>Construcciones</i> | <i>Equipo nacional</i> | <i>Equipo importado</i> |
|------------------|------------|--|-----------------------|----------------------------|-----------------------------|
| Experiencia real | 1960-69 | 3.8 | 4.2 | 3.2 | 4.1 |
| Plan I | 1967-69-74 | 7.5 | 6.4 | 7.6 | 9.9 |
| Plan II | 1970-75 | 11.4 | 7.8 | 10.9 | 19.4 |
| Plan III | 1970-75 | 10.5 | 7.0 | 10.7 | 17.1 |

FUENTE: Consejo Nacional de Desarrollo.

una parte del valor de la venta, según el grado de elaboración y aptitud para competir del producto; además, para empresas que exportan más de 40 000 dólares por año, se establecen reintegros especiales que pueden llegar hasta el 40% de los incrementos del volumen exportado que logren anualmente a partir de 1971. En materia tributaria, con el fin de estimular la capitalización de las empresas, se introdujo en el impuesto a los réditos una desgravación para la reinversión de utilidades; con igual finalidad, en el impuesto a las ventas se duplicó del

15 al 30% la deducción autorizada para los bienes de capital.

En materia de planificación, el Consejo Nacional de Desarrollo, bajo diferentes direcciones, hizo públicos tres proyectos de planes de desarrollo. Si bien los estudios básicos son prácticamente los mismos, se trata de diferentes criterios acerca del desarrollo nacional, lo que se refleja sobre todo en diferencias respecto a la aceleración prevista en las inversiones y en el producto. Los cuadros 29 y 30 muestran las diferencias existentes en el crecimiento de algunas variables.

BARBADOS ¹⁶

1. *Rasgos generales de la evolución reciente*

Las primeras estimaciones del producto interno bruto al costo corriente de factores, indican que aumentó casi 12% en 1970. En términos reales este incremento equivale a alrededor de un 2%, si se considera que los precios internos aumentaron aproximadamente 9% durante el año. Este incremento del producto en 1970 se compara desfavorablemente con el de 3% que registró en 1969, año en que los precios aumentaron en forma más lenta. (Véase el cuadro 31.)

Si bien en el crecimiento del producto global participaron todos los sectores, los incrementos mayores correspondieron a los servicios de gobierno, a los servicios personales, al transporte y servicios de utilidad pública y al sector azucarero. Este último sector mediante un incremento de 13.6% se recuperó en parte de las violentas caídas —de 18.5% y 12.6%— que había experimentado en los dos años anteriores.

El mayor valor de la producción azucarera se debió tanto a un aumento en el volumen de producción como en los precios, que favoreció

¹⁶ A menos que se indique otra cosa, todos los valores se expresan en dólares del Caribe oriental, que equivalen a 0.50 de dólar de los Estados Unidos.

a un amplio sector económico del país. El resto de la agricultura constituye un sector relativamente pequeño, pero que ha estado creciendo sostenidamente; en los últimos cinco años originó alrededor del 6% del producto interno bruto.

Los resultados preliminares del Censo de Población de 1970 muestran que el crecimiento medio anual de la población desde el censo de 1960 ha sido sólo de 0.26%. Esto indica que en 1970 el producto interno bruto por habitante se aproximaría a 1 080 dólares (en 1960 fue de 516). Si esto se considera conjuntamente con los apreciables incrementos del gasto de los turistas, que en 1970 se estimó en más de 60 millones de dólares, se explican las presiones sobre los niveles de precios y sobre las importaciones.

El comportamiento del sector exportador mejoró en 1970, como reflejo de la mayor producción agrícola y manufacturera. También aumentaron las importaciones, especialmente de manufacturas (con predominio de maquinaria y equipos), pero lo hicieron en menor medida que las exportaciones. Esta circunstancia agregada a la entrada neta de las cuentas de servicios y de capital, permite estimar que la situa-

Cuadro 31

BARBADOS: PRODUCTO INTERNO BRUTO A COSTO DE FACTORES POR SECTORES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

| Sector | Millones de dólares del Caribe oriental a precios corrientes | | | | | Estructura porcentual | | | | | Tasas anuales de crecimiento | | | | |
|------------------------------------|---|--------------|--------------|--------------|-------------------|-----------------------|--------------|--------------|--------------|-------------------|------------------------------|-------------|-------------|------------|-------------------|
| | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 ^a | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 ^a | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 ^a |
| Agricultura | 43.4 | 47.8 | 41.7 | 39.1 | 43.8 | 25.6 | 25.3 | 19.2 | 16.7 | 16.8 | 5.3 | 10.1 | -12.8 | -6.2 | 12.0 |
| Azúcar | 32.0 | 35.1 | 28.6 | 25.0 | 28.4 | 18.9 | 18.6 | 13.2 | 10.7 | 10.9 | 1.6 | 9.7 | -18.5 | -12.6 | 13.6 |
| Otros productos agrícolas | 11.4 | 12.7 | 13.1 | 14.1 | 15.4 | 6.7 | 6.7 | 6.0 | 6.0 | 5.9 | 15.2 | 11.4 | 3.1 | 7.6 | 9.2 |
| Manufactura y minería | 17.3 | 18.6 | 21.0 | 22.8 | 24.8 | 10.2 | 9.8 | 9.7 | 9.8 | 9.5 | 6.8 | 7.5 | 12.9 | 8.6 | 8.8 |
| Construcción | 15.3 | 16.4 | 20.0 | 21.4 | 23.5 | 9.0 | 8.7 | 9.2 | 9.2 | 9.0 | 2.7 | 7.2 | 22.0 | 7.0 | 9.8 |
| Distribución | 37.3 | 39.2 | 50.0 | 54.4 | 58.2 | 22.0 | 20.7 | 23.1 | 23.3 | 22.3 | 4.8 | 5.1 | 27.6 | 8.8 | 7.0 |
| Transporte y servicios públicos | 10.3 | 14.6 | 18.2 | 21.3 | 24.1 | 6.1 | 7.7 | 8.4 | 9.1 | 9.2 | 11.4 | 41.7 | 24.7 | 17.0 | 13.1 |
| Propiedad de viviendas | 6.8 | 7.3 | 8.0 | 8.4 | 8.9 | 4.0 | 3.9 | 3.4 | 3.6 | 3.4 | 4.6 | 7.4 | 9.6 | 5.0 | 6.0 |
| Servicios | 17.9 | 19.5 | 27.8 | 31.7 | 36.4 | 10.6 | 10.3 | 12.8 | 13.6 | 13.9 | 5.3 | 8.9 | 42.6 | 14.0 | 14.8 |
| Gobierno | 21.3 | 25.8 | 30.0 | 34.5 | 41.4 | 12.6 | 13.6 | 13.8 | 14.8 | 15.9 | 21.0 | 21.1 | 16.3 | 15.0 | 20.0 |
| <i>Total</i> | <i>169.6</i> | <i>189.2</i> | <i>216.7</i> | <i>233.6</i> | <i>261.1</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>7.2</i> | <i>11.6</i> | <i>14.5</i> | <i>7.8</i> | <i>11.8</i> |

FUENTE: Publicaciones oficiales y datos proporcionados por la Unidad de Planificación Económica.

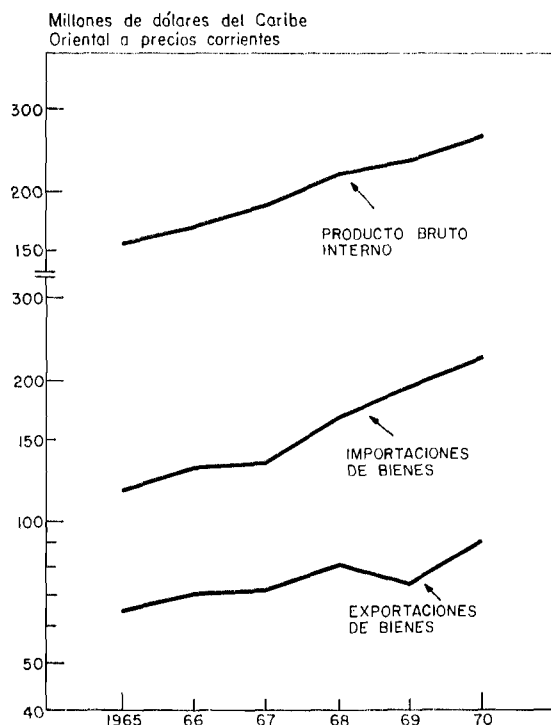
^a Estimaciones de la CEPAL.

Gráfico III

BARBADOS: 1965-70

ESCALA SEMILOGARÍTMICA

EVOLUCION DEL PRODUCTO INTERNO
BRUTO Y DE LAS INVERSIONES



ción del balance de pagos será bastante mejor que en 1969.

2. El sector agrícola

Hasta 1967 este sector era el más importante y originaba el 25.3% del producto interno bruto. Desde entonces ha perdido esa posición a causa de la baja en la producción azucarera; pero aun así, en 1970 el producto generado en este sector ascendió a 43.8 millones de dólares y representa el 16.8% del producto interno bruto. Esta cifra constituye un incremento de 12% sobre su valor de 1969, y se logró pese a los incendios que afectaron a los cañaverales durante el año.

El resto de la agricultura, que creció sostenidamente en los años sesenta, en 1965 representaba sólo cerca de 24% de la producción del sector, pero se estima que en 1970 generó el 35% del producto bruto de la agricultura. Últimamente se ha estado dedicando mucha atención a las investigaciones agrícolas y a los programas de diversificación, lo que está contribuyendo a reducir la dependencia del azúcar.

3. Comportamiento de otros sectores productivos

Todos los demás sectores registraron incrementos en 1970, pero los de crecimiento más dinámico fueron el gubernamental, y el de transporte y servicios de utilidad pública. Los servicios del gobierno basados en su política de impulsar la diversificación de la producción agrícola, la expansión del turismo y la aceleración de la actividad manufacturera, han sido el principal promotor del desarrollo infraestructural. Para aplicar esta política la proporción de gastos de capital en el presupuesto del gobierno se elevó de 14% en el año fiscal 1968-1969 a aproximadamente 21% en 1970-1971. Se estima que en este último año este sector originará por lo menos 16% del producto interno bruto, frente a 14.8% en 1969, y también que en 1970 el sector de transporte y servicios de utilidad pública, así como el sector de servicios, crecieron en 13 y 15% respectivamente, impulsados sin duda por el rápido crecimiento del gasto de los turistas. Las actividades manufactureras han abarcado nuevos campos, pero el efecto de las industrias nuevas todavía es pequeño, y la participación de este sector es inferior al 10%.

4. El sector externo

La información de 1969 muestra que el déficit en el comercio de mercaderías pasó de 120 millones de dólares (en 1968 este déficit había sido de 88 millones). Las estimaciones preliminares para 1970 indican que el déficit se mantendrá seguramente en el nivel del año anterior y que no seguirá aumentando gracias al comportamiento satisfactorio de las exportaciones de azúcar y de otras manufacturas en la primera parte de 1970. Las cifras definitivas para el primer semestre indican que las exportaciones totales aumentaron a una tasa mayor que las importaciones.

El aumento de las exportaciones se manifestó principalmente en los productos alimenticios y en las manufacturas; el azúcar y sus subproductos fueron factores determinantes del valor de las exportaciones de alimentos. Hasta junio de 1970 se habían exportado 6 000 toneladas menos de azúcar que en todo 1969, pero el valor de las exportaciones excedía las cifras de todo 1969 en casi 2.5 millones de dólares. En 1970, las exportaciones de artículos manufacturados, especialmente maquinaria y equipo de transporte, que aumentaron apreciablemente desde 1967, siguieron acrecentando su participación en los ingresos totales de exportación. (Véanse los cuadros 32 y 33.)

En lo que toca a las importaciones, la partici-

Cuadro 32

BARBADOS: VALOR Y COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES, INCLUIDAS LAS REXPORTACIONES

| CUCI | Valor (millones de dólares del Caribe oriental) | | | | | Estructura porcentual | | | | |
|---|--|-------------|-------------|-------------|-------------------|-----------------------|--------------|--------------|--------------|-------------------|
| | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 ^a | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 ^a |
| | 0 Productos alimenticios | 45.8 | 47.6 | 43.2 | 41.2 | 37.2 | 65.5 | 66.6 | 58.8 | 55.5 |
| 1 Bebidas y tabaco | 3.9 | 3.5 | 3.4 | 3.5 | 1.9 | 5.6 | 4.9 | 4.7 | 4.7 | 3.4 |
| 2 Materiales crudos, no comestibles, excepto combustibles | 0.2 | 0.4 | 0.4 | 0.3 | 0.1 | 0.3 | 0.6 | 0.5 | 0.4 | 0.2 |
| 3 Combustibles y lubricantes minerales | 11.9 | 10.9 | 13.1 | 9.1 | 3.4 | 17.0 | 15.2 | 17.8 | 12.2 | 6.1 |
| 4 Aceites y mantecas de origen animal y vegetal | 0.3 | 0.1 | 0.1 | — | — | 0.4 | 0.2 | 0.1 | — | — |
| 5 Productos químicos | 1.5 | 1.9 | 2.5 | 2.6 | 1.5 | 2.2 | 2.6 | 3.4 | 3.5 | 2.7 |
| 6 Artículos manufacturados clasificados | 2.6 | 2.3 | 2.5 | 2.9 | 1.8 | 3.8 | 3.9 | 3.3 | 3.9 | 3.3 |
| 7 Maquinaria y material de transporte | 1.5 | 2.0 | 4.6 | 9.0 | 6.2 | 2.2 | 2.8 | 6.2 | 12.1 | 11.2 |
| 8 Artículos manufacturados diversos | 1.5 | 2.1 | 2.9 | 4.8 | 2.8 | 2.2 | 2.8 | 4.0 | 6.5 | 5.1 |
| 9 Transacciones y mercaderías diversas | 0.6 | 0.6 | 0.9 | 0.8 | 0.4 | 0.9 | 0.9 | 1.2 | 1.1 | 0.7 |
| <i>Total</i> | <i>70.0</i> | <i>71.5</i> | <i>73.5</i> | <i>74.3</i> | <i>55.4</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> |

FUENTE: Informes anuales y trimestrales de Barbados sobre el comercio exterior y cálculos de la CEPAL.

^a Enero a junio de 1970

Cuadro 33

BARBADOS: EXPORTACIONES DE ALGUNOS PRODUCTOS

(Valores en miles de dólares del Caribe oriental)

| Producto | Unidades | 1967 | | 1968 | | 1969 | | 1970 ^a | |
|--|--------------------|----------|--------|----------|--------|----------|--------|-------------------|--------|
| | | Cantidad | Valor | Cantidad | Valor | Cantidad | Valor | Cantidad | Valor |
| Azúcar | Miles de toneladas | 175 | 36 631 | 158 | 36 195 | 135 | 26 843 | 129 | 29 234 |
| Melazas finas | Miles de galones | 1 821 | 1 639 | 2 408 | 2 393 | 2 191 | 2 412 | 1 112 | 1 223 |
| Otras melazas | Miles de galones | 7 351 | 2 137 | 4 519 | 1 148 | 4 916 | 1 082 | 7 431 | 892 |
| Ron | Miles de galones | 819 | 2 947 | 834 | 2 912 | 663 | 2 938 | 226 | 1 354 |
| Manteca y margarina | Miles de libras | 1 999 | 984 | 2 360 | 1 111 | 2 934 | 1 379 | 1 460 | 693 |
| Jabón de lavar | Miles de libras | 149 | 41 | 391 | 81 | 654 | 139 | 502 | 112 |
| Aceite comestible | Miles de galones | 48 | 118 | 7 | 16 | — | — | — | — |
| Dulces de azúcar | Miles de libras | 541 | 211 | 666 | 274 | 843 | 364 | 396 | 170 |
| Galletas | Miles de libras | 984 | 279 | ... | ... | 1 084 | 366 | 644 | 243 |
| Vestuario, excepto pieles ^b | | | 887 | ... | 1 508 | ... | ... | ... | ... |
| Crustáceos y moluscos | Miles de libras | 2 524 | 4 268 | 2 599 | 7 286 | 2 548 | 7 237 | 1 318 | 3 819 |

FUENTE: Publicaciones oficiales sobre comercio exterior y datos proporcionados por la Oficina de Estadística de Barbados.

^a Enero a junio.^b Incluye reexportaciones.

Cuadro 34
BARBADOS: VALOR Y COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES

| CUCI | Valor (millones de dólares del Caribe oriental) | | | | | Estructura porcentual | | | | |
|---|--|--------------|--------------|--------------|-------------------|-----------------------|--------------|--------------|--------------|-------------------|
| | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 ^a | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 ^a |
| 0 Productos alimenticios | 34.1 | 32.5 | 38.6 | 42.4 | 24.0 | 26.0 | 24.3 | 23.0 | 21.8 | 20.7 |
| 1 Bebidas y tabaco | 2.4 | 2.3 | 3.3 | 3.8 | 3.1 | 1.8 | 1.8 | 2.0 | 2.0 | 2.7 |
| 2 Materiales crudos, no comestibles, excepto combustibles | 4.4 | 4.9 | 5.9 | 6.3 | 3.3 | 3.4 | 3.7 | 3.5 | 3.2 | 2.8 |
| 3 Combustibles y lubricantes minerales | 13.1 | 11.6 | 16.6 | 14.8 | 8.3 | 10.0 | 8.7 | 9.9 | 7.6 | 7.2 |
| 4 Aceites y mantecas de origen animal y vegetal | 0.8 | 1.1 | 1.6 | 2.2 | 1.4 | 0.6 | 0.8 | 1.0 | 1.1 | 1.2 |
| 5 Productos químicos | 9.8 | 10.9 | 12.3 | 14.4 | 9.1 | 7.5 | 8.2 | 7.3 | 7.4 | 7.9 |
| 6 Artículos manufacturados, clasificados | 27.2 | 27.2 | 31.5 | 40.1 | 24.0 | 20.7 | 20.3 | 18.8 | 20.6 | 20.7 |
| 7 Maquinaria y material de transporte | 22.3 | 25.7 | 35.1 | 40.8 | 26.9 | 17.0 | 19.2 | 20.9 | 21.0 | 23.2 |
| 8 Artículos manufacturados diversos | 13.1 | 13.8 | 17.5 | 23.8 | 12.9 | 10.0 | 10.3 | 10.4 | 12.2 | 11.1 |
| 9 Transacciones y mercaderías diversas | 4.0 | 3.8 | 5.1 | 6.1 | 2.9 | 3.0 | 2.9 | 3.3 | 3.1 | 2.5 |
| <i>Total</i> | <i>131.1</i> | <i>134.1</i> | <i>167.5</i> | <i>194.6</i> | <i>115.9</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> |

FUENTE: Informes anuales y trimestrales de Barbados sobre comercio exterior y cálculos de la CEPAL.

^a Enero a junio de 1970.

pación de los alimentos en las importaciones totales continuó disminuyendo, en tanto que aumentaron las importaciones de artículos manufacturados. Este incremento obedeció a mayores necesidades de maquinaria y bienes de capital para la creciente industria turística, para nuevos proyectos de desarrollo y para inversiones en la sustitución de importaciones agrícolas e industriales. (Véase el cuadro 34.)

El fuerte déficit en el comercio de mercancías que se prevé para 1970 (más de 130 millones de dólares) necesitará de entradas considerables en las cuentas de servicios y de capital, para evitar fuertes presiones sobre las reservas internacionales. Los datos disponibles indican que los ingresos de divisas generados por el turismo y en las cuentas de viajes y transporte continúan aumentando. Las cifras netas de los activos financieros extranjeros disminuyeron en 1969, lo que indica que hubo que reducir las reservas internacionales, pero informaciones que abarcan hasta mediados de 1970 muestran que la situación ha mejorado.

El incremento del turismo está asociado a un círculo vicioso, pues junto con producir un continuo ingreso de divisas, genera una fuerte presión sobre las importaciones. Las necesidades de capital para construir hoteles y crear la infraestructura turística no pueden satisfacerse internamente. La relativa dependencia de las importaciones sólo se reducirá a medida que la producción se diversifique lo suficiente como para satisfacer las necesidades del turismo.

Cuadro 35
BARBADOS: COMERCIO CON LOS TERRITORIOS
MIEMBROS DE LA CARIFTA
(Miles de dólares del Caribe oriental)

| Año | Importaciones | Exportaciones |
|-------------------|---------------|---------------|
| 1967 | 13 051 | 10 294 |
| 1968 | 16 823 | 11 749 |
| 1969 | 21 103 | 14 200 |
| 1970 ^a | 19 799 | 11 768 |

FUENTE: Informes oficiales de comercio y datos preliminares proporcionados por la Oficina de Estadística.

^a Enero a septiembre de 1970.

Barbados siempre ha tenido un comercio considerable con los demás territorios miembros de la CARIFTA; en 1969, por ejemplo, 11% de sus importaciones totales provinieron de esos territorios y 19% de sus exportaciones fueron a ellos. En 1970 persistió la tendencia a niveles de importación más altos que los de exportación, lo que indica que este déficit comercial continuó aumentando. Cabe señalar que las reexportaciones constituyen una gran proporción de las exportaciones de Barbados a los territorios miembros de la CARIFTA (37% en 1969), ya que este país ha servido tradicionalmente de almacén a muchos de los territorios más pequeños de la CARIFTA. (Véase el cuadro 35.)

BOLIVIA

1. La situación económica reciente

En 1970 la economía boliviana consiguió recuperarse en parte de su escaso crecimiento del año anterior. El producto interno bruto registró un crecimiento de 5.2%, que aunque mayor al 4.5% anotado en 1969, dista bastante de la tasa de 6.8% del período 1965-1968.

En condiciones normales el crecimiento del producto habría sido bastante mayor por la notable recuperación de sectores tan importantes como la agricultura, la industria manufacturera y la minería; sin embargo, en esta última pesó bastante la violenta caída de la extracción de petróleo al suspenderse las ventas a los Estados Unidos, que sólo se reanudaron hacia fines del año. A ello se agregó la disminución consiguiente de las regalías que percibe el gobierno de la explotación petrolera, el estancamiento del proyecto de construcción del gasoducto a la frontera argentina y la contracción en la entrada de ca-

pitales del exterior, que se reflejó en un receso de la construcción. (Véase el cuadro 36.)

También habría sido mayor —a no ser por la reducción de las ventas de petróleo—, el aumento de 9.6% que anotó el valor de las exportaciones, ya que los metales nuevamente alcanzaron altas cotizaciones internacionales, particularmente el antimonio y el volframio.

Entretanto el valor de las importaciones se incrementó en 5.5%, en menor medida que las exportaciones, lo que junto a un menor egreso por pago de utilidades e intereses al capital externo, dio lugar a una reducción considerable del déficit en cuenta corriente. Al mismo tiempo hubo una baja proporcional en la entrada de capitales, que determinó que el balance de pagos acusara sólo un ligero superávit, similar al de los dos años anteriores.

Hasta septiembre de 1970, las instituciones financieras internacionales habían autorizado sólo tres préstamos para Bolivia por un total de 2.8

Cuadro 36
BOLIVIA: PRODUCTO INTERNO BRUTO A COSTO DE FACTORES POR SECTORES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

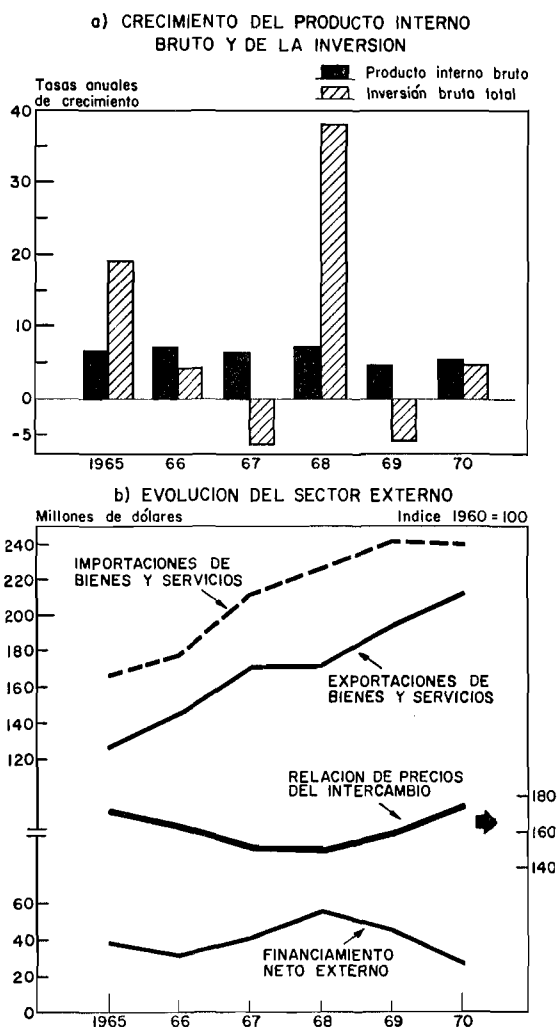
| Sector | Millones de pesos de 1960 | | | | Estructura porcentual | | | | Tasas anuales de crecimiento | | |
|-----------------------------------|---------------------------|----------------|-------------------|-------------------|-----------------------|--------------|-------------------|-------------------|------------------------------|-------------------|-------------------|
| | 1965 | 1968 | 1969 ^a | 1970 ^a | 1965 | 1968 | 1969 ^a | 1970 ^a | 1965-68 | 1969 ^a | 1970 ^a |
| Agricultura | 1 530.3 | 1 615.2 | 1 560.2 | 1 638.2 | 28.3 | 24.7 | 23.0 | 22.9 | 1.8 | — 3.4 | 5.0 |
| Minería | 552.4 | 841.0 | 941.0 | 1 012.5 | 10.2 | 12.9 | 13.9 | 14.1 | 15.0 | 11.8 | 7.6 |
| Industria manufacturera | 707.3 | 871.1 | 832.7 | 945.1 | 13.1 | 13.3 | 12.3 | 13.2 | 7.2 | — 4.4 | 13.5 |
| Construcción | 303.3 | 319.5 | 339.9 | 326.3 | 5.6 | 4.9 | 5.0 | 4.6 | 1.7 | 6.4 | — 4.0 |
| <i>Subtotal bienes</i> | <i>3 093.3</i> | <i>3 646.8</i> | <i>3 673.8</i> | <i>3 922.1</i> | <i>57.3</i> | <i>55.8</i> | <i>54.1</i> | <i>54.8</i> | <i>5.6</i> | <i>0.7</i> | <i>6.8</i> |
| Electricidad, gas y agua | 71.9 | 106.9 | 111.7 | 119.0 | 1.3 | 1.6 | 1.6 | 1.7 | 14.1 | 4.5 | 6.5 |
| Transportes y comunicaciones | 462.8 | 548.3 | 584.5 | 599.1 | 8.6 | 8.4 | 8.6 | 8.4 | 5.8 | 6.6 | 2.5 |
| <i>Subtotal servicios básicos</i> | <i>534.7</i> | <i>655.2</i> | <i>696.2</i> | <i>718.1</i> | <i>9.9</i> | <i>10.0</i> | <i>10.2</i> | <i>10.0</i> | <i>7.0</i> | <i>6.3</i> | <i>3.1</i> |
| Comercio y finanzas | 556.8 | 753.2 | 783.3 | 780.2 | 10.3 | 11.5 | 11.6 | 10.9 | 10.6 | 4.0 | — 0.4 |
| Gobierno | 467.3 | 565.7 | 590.6 | 644.9 | 8.7 | 8.6 | 8.7 | 9.0 | 6.6 | 4.4 | 9.2 |
| Propiedad de vivienda | 273.4 | 347.1 | 369.0 | 378.6 | 5.1 | 5.3 | 5.4 | 5.3 | 8.3 | 6.3 | 2.6 |
| Otros servicios | 472.8 | 575.0 | 677.9 | 718.6 | 8.7 | 8.8 | 10.0 | 10.0 | 6.7 | 17.9 | 6.0 |
| <i>Subtotal otros servicios</i> | <i>1 770.3</i> | <i>2 241.0</i> | <i>2 420.8</i> | <i>2 522.3</i> | <i>32.8</i> | <i>34.2</i> | <i>35.7</i> | <i>35.2</i> | <i>8.2</i> | <i>8.0</i> | <i>4.2</i> |
| <i>Producto total</i> | <i>5 440.9</i> | <i>6 635.4</i> | <i>6 934.0</i> | <i>7 294.6</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>6.8</i> | <i>4.5</i> | <i>5.2</i> |

FUENTE: 1965 a 1968: cálculo de la CEPAL a base de cifras oficiales del Ministerio de Planificación y Coordinación; 1969 y 1970: estimaciones de la CEPAL a base de cifras oficiales preliminares de la fuente citada.

NOTA: La suma de las actividades no corresponde al total, por el método general aplicado en el cálculo que consistió en extrapolar independientemente cada actividad y el total.

^a Preliminar.

Gráfico IV
BOLIVIA: 1965-70
 ESCALA NATURAL



millones de dólares, que se compara desfavorablemente con los préstamos de 28 y 48 millones de dólares acordados por esas instituciones en 1968 y 1969, respectivamente. En cambio se obtuvieron créditos de otras fuentes, entre ellos un préstamo por 27.5 millones de dólares de la Unión Soviética a 10 años plazo, para financiar proyectos relacionados con la industria y el petróleo.

Se produjo en 1970 una recuperación parcial de la inversión fija total que aumentó en 4.7%, tasa muy baja en relación con el 14.6% del período 1965-1968. En cuanto a los gastos de consumo, mientras los de carácter privado se expandieron solamente en 4.1%, los del gobierno

general lo hicieron en un 16%, intensificando aún más el rápido incremento del año anterior. (Véase el cuadro 37.)

En 1969 se había logrado aumentar significativamente el ahorro público, merced a las mayores utilidades obtenidas por las empresas públicas. Durante el primer semestre de 1970 se incrementó en forma notable la recaudación de impuestos de aduana y consulares, gracias a la tasa más alta que se aplicó a las exportaciones de minerales a partir de diciembre de 1969. Sin embargo, se produjo simultáneamente una reducción —estimada en más de 40 millones de pesos— en la recaudación de impuestos y regalías de la industria petrolera. Los gastos corrientes aumentaron en cerca de 27% y el servicio de la deuda pública se incrementó en 3.5 veces, con lo que el déficit público debe haberse expandido mucho en 1970.

Durante este último año se produjeron algunos hechos de política económica, que se refieren unos a la organización administrativa y otros a problemas económicos. Entre los primeros se destaca la reforma administrativa, que jerarquizó la función de los ministros, para lo cual se nombró —además de los ordinarios, que cumplen tareas especializadas— un ministro de Estado y dos ministros con atribuciones amplias, que son los de planificación y finanzas; de tal modo, se procura asegurar la coherencia de las medidas de índole económica con las de carácter político y social. Por otra parte, se reorganizó el sistema financiero para lo cual la Superintendencia de Bancos dejó de ser una entidad ajena al Banco Central y se convirtió en su departamento de control. En el ámbito fiscal, se inició una tarea de saneamiento tributario, con el fin de simplificar el sistema impositivo y, sobre todo, de disminuir la evasión, cuyo monto se estima entre el 40 y el 70% del total imponible; a tal efecto, se dictó una amnistía tributaria parcial. Otro acto de racionalización administrativa fue la fijación de topes a los sueldos de la administración pública, medida que tiende a establecer una relación más justa entre los sueldos que perciben altos funcionarios de la administración central y los de las empresas públicas.

En el ámbito económico, dos de los actos más importantes fueron la estatización de las dos empresas privadas azucareras más importantes y la reposición salarial a los obreros de la minería nacionalizada; mediante este último acto los salarios de los mineros recuperaron los niveles que tenían hasta 1965, año en que fueron rebajados a consecuencia de los cuantiosos déficit de COMIBOL.

Cuadro 37
BOLIVIA: OFERTA Y DEMANDA GLOBALES

| | <i>Millones de pesos de 1960</i> | | | | <i>Estructura porcentual</i> | | | | <i>Tasas anuales de crecimiento</i> | | |
|----------------------------|----------------------------------|---------|-------------------|-------------------|------------------------------|-------|-------------------|-------------------|-------------------------------------|-------------------|-------------------|
| | 1965 | 1968 | 1969 ^a | 1970 ^a | 1965 | 1968 | 1969 ^a | 1970 ^a | 1965-68 | 1969 ^a | 1970 ^a |
| <i>Ojerta global</i> | 7 546.2 | 9 283.3 | 9 703.2 | 10 084.7 | 131.1 | 132.2 | 132.2 | 130.7 | 7.1 | 4.5 | 3.9 |
| Producto interno bruto | 5 757.1 | 7 021.0 | 7 336.9 | 7 718.4 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 6.8 | 4.5 | 5.2 |
| Importaciones ^b | 1 789.1 | 2 262.3 | 2 366.3 | 2 366.3 | 31.1 | 32.2 | 32.2 | 30.7 | 8.1 | 4.6 | — |
| <i>Demanda global</i> | 7 546.2 | 9 283.3 | 9 703.2 | 10 084.7 | 131.1 | 132.2 | 132.2 | 130.7 | 7.1 | 4.5 | 3.9 |
| Exportaciones ^b | 884.3 | 1 340.2 | 1 405.5 | 1 341.5 | 15.4 | 19.1 | 19.2 | 17.4 | 14.9 | 4.9 | — 4.6 |
| Inversión total | 1 125.4 | 1 516.3 | 1 425.3 | 1 490.9 | 19.5 | 21.6 | 19.4 | 19.3 | 10.4 | — 6.0 | 4.6 |
| Inversión bruta fija | 970.6 | 1 461.9 | 1 286.5 | 1 347.0 | 16.9 | 20.8 | 17.5 | 17.5 | 14.6 | —12.0 | 4.7 |
| Pública | 400.6 | 742.7 | ... | ... | 6.9 | 10.6 | ... | ... | 22.8 | ... | ... |
| Privada | 570.0 | 719.2 | ... | ... | 9.9 | 10.2 | ... | ... | 8.0 | ... | ... |
| Construcción | 600.5 | 622.0 | ... | ... | 10.4 | 8.9 | ... | ... | 1.2 | ... | ... |
| Maquinaria y equipo | 370.1 | 839.9 | ... | ... | 6.4 | 12.0 | ... | ... | 31.5 | ... | ... |
| Consumo total | 5 536.5 | 6 426.8 | 6 872.4 | 7 252.3 | 96.2 | 91.5 | 93.6 | 94.0 | 5.1 | 6.9 | 5.5 |
| Gobierno general | 649.8 | 754.0 | 824.1 | 956.0 | 11.3 | 10.7 | 11.2 | 12.4 | 5.1 | 9.3 | 16.0 |
| Privado | 4 886.7 | 5 672.8 | 6 048.3 | 6 296.3 | 84.9 | 80.8 | 82.4 | 81.6 | 5.1 | 6.6 | 4.1 |

FUENTE: 1965 a 1968: Cálculos de la CEPAL a base de cifras oficiales del Ministerio de Planificación y Coordinación; 1969 y 1970: estimaciones de la CEPAL a base de cifras preliminares de la fuente anterior.

^a Preliminar.

^b Bienes y servicios, excluidos factores.

2. Comportamiento de algunos sectores productivos

a) La agricultura

Para la agricultura, 1970 fue un buen año, pues se recuperó la producción de papas de la fuerte contracción que había sufrido el año anterior y continuaron aumentando la producción de trigo, cebada, caña de azúcar, banano, yuca, algodón y café. Solamente el maíz y las legumbres tuvieron una ligera disminución. Es así como el producto agrícola aumentó 5%, tasa relativamente satisfactoria comparada con la reducción de 3.4% en 1969 y con el lento crecimiento de años anteriores, que no siempre logró superar la tasa de crecimiento demográfico.

En algunos rubros, las importaciones han compensado la escasa producción interna. Así, entre alimentos, bebidas y tabaco se importaron alrededor de 30 millones de dólares al año. Actualmente se importan al año cerca de 40 000 toneladas de trigo y 110 000 toneladas de harina.

Desde hace varios años se ha venido estimulando la producción mediante programas específicos que han permitido alcanzar el autoabastecimiento en arroz, azúcar y algodón y que impulsaron la producción de café. Por otra parte, se ha venido incrementando el crédito al sector agropecuario; entre 1963 y 1969 éste se triplicó y actualmente la quinta parte del crédito bancario al sector privado va a la agricultura. Sin embargo continúa siendo baja la inversión pública en el agro.

b) La minería

En 1970 el producto minero registró un aumento de 7.6%, bastante inferior a la tasa de 11.8% anotada en 1969 y al 15% anual del trienio 1965-1968. Este menor dinamismo provino exclusivamente de la caída en la extracción de petróleo, estimada en un 29%, ya que la producción de minerales propiamente tal, aumentó en 18.7%, estimulada por los excelentes precios externos y por la política de COMIBOL, de fomentar la exportación de minerales distintos del estaño. En 1969 el 29% del valor de producción de COMIBOL provino de estos minerales; en 1964 ese porcentaje alcanzaba sólo a 13%.

El Banco Minero, que tiene a su cargo el fomento de alrededor de dos mil productores de la pequeña minería, contribuyó eficazmente al crecimiento de la producción; en 1969 acrecentó el volumen de sus créditos en cerca de 30%, que se situó en alrededor de 33 millones de pesos. Entretanto la inversión pública en la mi-

nería aumentó desde unos 30 millones de pesos en 1967 a 111 millones en 1969; la inversión privada, en cambio, se redujo en más de 70% en este último año.

Hacia fines de año la Empresa Nacional de Fundición puso en marcha, tras muchas dificultades financieras, la planta de fundición de estaño de Vinto, que en una próxima etapa producirá 7 500 toneladas de estaño electrolítico y alrededor de 800 toneladas de aleaciones. Junto a esta planta, quedará instalada una fundición de antimonio con capacidad para 6 000 toneladas de antimonio y 1 000 toneladas de aleaciones. Además sigue en marcha el proyecto de una planta fundidora de bismuto.

En el mes de noviembre se firmó un decreto que reserva al estado los derechos de dominio e instalación de las refinerías y fundiciones que se proyecten en el país.

COMIBOL y el Banco Minero acordaron con la Unión Soviética la venta de estaño refinado y concentrados, y firmaron un convenio inicial por 800 toneladas en estaño metálico y 2 400 toneladas de concentrados. Por otra parte, se iniciaron negociaciones con la Argentina para la venta de mineral de hierro del Mutún a la siderúrgica SOMISA.

c) Petróleo

La nacionalización de las instalaciones de la Gulf Oil Co. redundó en una apreciable disminución de la extracción y exportación de petróleo desde octubre de 1969. Durante 1970, la producción de petróleo disminuyó alrededor de 29%; sin embargo, la refinación destinada al consumo interno continuó expandiéndose a una tasa del 5.3% y la extracción de gas natural en el primer semestre se elevó a 390 millones de metros cúbicos, siendo que en todo el año anterior había llegado a 266 millones.

En septiembre de 1970 se fijó en 78.6 millones de dólares el monto de la compensación que se pagará a la Gulf Oil Co. por la expropiación de sus instalaciones. Esta suma se comenzará a pagar en 1975 con parte del producto de las exportaciones de petróleo o antes, si se comienza a exportar gas natural a la Argentina. El pago está condicionado a un préstamo del Banco Mundial por 23 millones de dólares destinado a la construcción del gasoducto a la frontera argentina.

Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB) ha extendido, en la medida de sus posibilidades financieras, sus exploraciones en busca de nuevos yacimientos desde la zona de Santa Cruz hacia el Altiplano y el Beni, en un esfuerzo por elevar sus limitadas reservas.

3. El comercio exterior

La violenta caída de las exportaciones de petróleo, según se estima a cerca de la mitad de su valor en 1969, anuló en parte el extraordinario incremento que registraron las ventas de minerales —salvo de estaño— lo que determinó que la exportación total de mercancías aumentara en 10%. El estaño ha perdido importancia relativa desde 1965, en un comienzo frente al rápido crecimiento del petróleo y en los últimos años del de otros minerales. Se estima que en 1970 su valor de exportación aumentó en cerca de un 5%, gracias al alza en sus precios, pues su volumen no tuvo mayor variación.

Entre 1965 y 1967, las ventas de petróleo se elevaron de 700 000 a 23 millones de dólares, estabilizándose en torno a ese nivel durante los dos años siguientes. Ya a fines de 1969, a raíz de la nacionalización de las instalaciones de la Gulf Oil Co., se suspendieron las exportaciones a los Estados Unidos, que sólo se reanudaron parcialmente en septiembre de 1970.

Las exportaciones de minerales distintos del estaño duplicaron su valor exportado entre

1965 y 1969, gracias al aumento del cuántum en 54% y de los precios en 33%. En 1970 el valor exportado de estos productos parece haber aumentado en alrededor de 50%, a causa de la extraordinaria alza en los precios, estimada en aproximadamente 40%, a la que contribuyeron de manera especial el antimonio y el volframio.

Al aumento de 9.6% de las exportaciones de bienes y servicios correspondió otro de 5.5% de las importaciones. A este hecho se agregó la menor salida neta de utilidades e intereses —que se redujo a la mitad— lo que dio por resultado la disminución del déficit en cuenta corriente de 46 a 27 millones de dólares entre 1969 y 1970. (Véase el cuadro 38.)

Sin embargo, también se redujo en medida parecida la entrada neta de capitales autónomos, lo que determinó que el superávit del balance de pagos fuera de 0.4 millones de dólares solamente, similar al del año 1969, a pesar de que incluye 4.9 millones en derechos especiales de giro, que se le asignaron al país durante 1970, de los cuales se utilizaron 2.2 millones.

Cuadro 38
BOLIVIA: BALANCE DE PAGOS
(Millones de dólares)

| | 1960 | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 |
|---|-------|--------|--------|--------|--------|
| <i>Cuenta corriente</i> | | | | | |
| Exportaciones de bienes y servicios | 57.8 | 125.8 | 170.2 | 192.3 | 210.7 |
| Bienes <i>job</i> | 54.4 | 115.5 | 157.1 | 180.1 | 198.0 |
| Servicios | 3.4 | 10.3 | 13.1 | 12.2 | 12.7 |
| Importaciones de bienes y servicios | -89.7 | -161.7 | -202.6 | -215.9 | -227.7 |
| Bienes <i>job</i> | -68.2 | -126.6 | -161.5 | -174.0 | -184.0 |
| Servicios | -21.5 | -35.1 | -41.1 | -41.9 | -43.7 |
| Pagos netos de utilidades e intereses del capital extranjero | 1.2 | - 3.6 | - 23.6 | - 23.6 | - 11.4 |
| Donaciones privadas netas | 0.2 | 1.1 | 0.1 | 1.2 | 1.0 |
| Saldo de la cuenta corriente | -30.5 | - 38.4 | - 55.9 | - 46.0 | - 27.4 |
| <i>Cuenta de capital</i> | | | | | |
| Financiamiento neto externo (a+b+c+d) | 30.5 | 38.4 | 55.9 | 46.0 | 27.4 |
| a) Fondos extranjeros no compensatorios netos | 32.7 | 53.2 | 66.3 | 57.5 | } 27.8 |
| Inversión directa | 16.5 | 12.5 | 6.5 | - 92.0 | |
| Préstamos de largo y mediano plazo | 12.8 | 25.6 | 65.7 | 136.6 | |
| Amortizaciones | -11.4 | - 9.7 | - 12.6 | - 15.1 | |
| Pasivos de corto plazo | 2.0 | 9.9 | 0.1 | - 1.1 | |
| Donaciones oficiales | 12.8 | 14.9 | 6.6 | 29.1 | |
| b) Fondos o activos nacionales no compensatorios | - 1.8 | - 2.2 | - 3.6 | - 2.0 | |
| c) Errores y omisiones | - 3.1 | 1.3 | - 6.6 | - 9.1 | |
| d) Financiamiento compensatorio neto (—mejora) | 2.7 | - 13.9 | - 0.2 | - 0.4 | - 0.4 |
| Préstamos de balance de pagos, atrasos comerciales o pagos diferidos, posición con el Fondo Monetario Internacional y otros pasivos de las autoridades monetarias | 1.1 | 0.2 | 14.3 | 11.3 | |
| Amortizaciones | - 3.7 | - 1.1 | - 3.8 | - 9.2 | |
| Oro y divisas (—aumento) | 5.3 | - 13.0 | - 10.7 | - 2.5 | |

FUENTE: Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payments Yearbook*, vol. 17 y 22.

^a Estimaciones de la CEPAL.

1. Rasgos generales de la evolución reciente

La economía brasileña parece haber mantenido en 1970 las mismas tendencias básicas de crecimiento del año anterior. Según estimaciones del Ministerio de Hacienda, el producto interno bruto creció alrededor de 9%, cifra ligeramente mayor que la estimada para 1969¹⁷. (Véase el cuadro 39.)

El crecimiento industrial —estimado aproximadamente en 10%— se debe, aunque en menor medida que en años anteriores, a la industria automotriz, a la construcción y a la industria química. También sigue teniendo importancia la influencia que ejerce la demanda derivada de los programas de inversión pública en energía, transporte y comunicaciones sobre la industria metal-mecánica y de material eléctrico y de comunicaciones.

La agricultura presenta una tasa de crecimiento de su producto estimada en 7%, pese a la baja considerable de la producción de café (más de 30%) y de la severa sequía que asoló los cultivos principales del Nordeste. (Véase el cuadro 40.)

El sector externo siguió su evolución extremadamente dinámica tanto del lado de las transacciones reales como financieras. El valor de las exportaciones de bienes aumentó en cerca de 17%, y llegó así a los 2 700 millones de dólares, de los cuales cerca de 430 millones representan manufacturas. Las importaciones de mercancías acusaron también una elevación; su valor *job* se calcula en 2 280 millones de dólares, superior en más de 14% al de 1969. La entrada de capitales parece haber sido, nuevamente, de gran magnitud (se supone que podría ser superior a los 1 400 millones de dólares), lo que se traduce en un saldo neto bastante significativo en la cuenta de capitales, sobrepasando ampliamente el déficit de las transacciones corrientes (387 millones). En consecuencia, una vez más hubo un incremento en las reservas internacionales del Brasil, las que se estima habrán alcanzado un nivel del orden de los 1 200 millones de dólares.

El fuerte saldo positivo en el balance de pagos reforzó también la situación de amplia li-

quidez de la economía, y contribuyó a mantener el creciente endeudamiento interno de las familias, el gobierno y las empresas; esto sigue alimentando las tendencias expansivas de la demanda global. Los préstamos de los bancos comerciales y de las sociedades financieras al sector privado (empresas y familias) crecieron en más del 35% frente a un alza de 19.3% en el índice general de precios, y una expansión del 24% en los medios de pago.

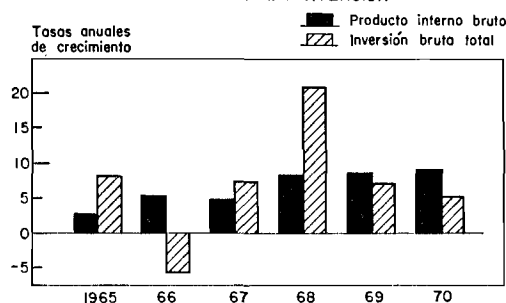
Los reajustes salariales fueron, por primera vez desde 1964, superiores al alza del costo de la vida, con variaciones reales positivas para las principales categorías de trabajadores urbanos, que fluctúan entre 2 y 5%.

Gráfico V

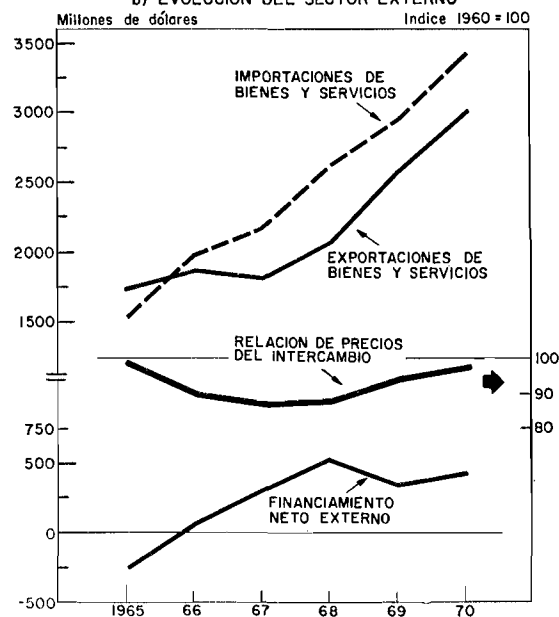
BRASIL: 1965-70

ESCALA NATURAL

a) CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO Y DE LA INVERSION



b) EVOLUCION DEL SECTOR EXTERNO



¹⁷ La cifra para 1969 no ha sido ratificada todavía por la Fundación Getulio Vargas, órgano encargado de las cuentas nacionales, pero podría estar sobrestimada en lo que se refiere a algunos sectores; por ejemplo, en la agricultura, los datos de producción publicados por el Instituto Brasileiro de Geografía indican una tasa menor (véase la nota al cuadro 40).

Cuadro 39
BRASIL: OFERTA Y DEMANDA GLOBALES

| | <i>Millones de nuevos crueros de 1960</i> | | | | <i>Estructura porcentual</i> | | | | <i>Tasas anuales de crecimiento</i> | | |
|----------------------------|---|-------------------|-------------------|-------------------|------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------------------------|-------------------|-------------------|
| | 1965 | 1968 ^a | 1969 ^a | 1970 ^a | 1965 | 1968 ^a | 1969 ^a | 1970 ^a | 1965-68 ^a | 1969 ^a | 1970 ^a |
| <i>Oferta global</i> | 3 577.2 | 4 346.8 | 4 717.5 | 5 151.3 | 104.1 | 106.0 | 106.0 | 106.2 | 6.7 | 8.5 | 9.2 |
| Producto interno bruto | 3 434.7 | 4 100.4 | 4 448.9 | 4 849.3 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 6.1 | 8.5 | 9.0 |
| Importaciones ^b | 142.5 | 246.4 | 268.6 | 302.0 | 4.1 | 6.0 | 6.0 | 6.2 | 20.0 | 9.0 | 12.4 |
| <i>Demanda global</i> | 3 577.2 | 4 346.8 | 4 717.5 | 5 151.3 | 104.1 | 106.0 | 106.0 | 106.2 | 6.7 | 8.5 | 9.2 |
| Exportaciones ^b | 196.0 | 245.3 | 294.1 | 300.9 | 5.7 | 6.0 | 6.6 | 6.2 | 7.8 | 19.9 | 2.3 |
| Inversión total | 621.5 | 759.6 | 812.7 | 856.6 | 18.1 | 18.5 | 18.3 | 17.7 | 3.9 | 7.0 | 5.4 |
| Inversión bruta fija | 488.4 | 726.7 | 782.7 | 876.6 | 14.2 | 17.7 | 17.8 | 18.1 | 14.2 | 7.7 | 12.0 |
| Pública | 146.7 | 181.1 | ... | ... | 4.3 | 4.4 | ... | ... | 7.3 | ... | ... |
| Privada | 341.7 | 545.6 | ... | ... | 9.9 | 13.3 | ... | ... | 17.0 | ... | ... |
| Consumo total | 2 759.7 | 3 341.9 | 3 610.7 | 3 993.8 | 80.3 | 81.5 | 81.1 | 82.4 | 6.6 | 8.0 | 10.6 |
| Gobierno general | 394.3 | 471.7 | 499.1 | 552.5 | 11.5 | 11.5 | 11.2 | 11.4 | 6.2 | 5.8 | 10.7 |
| Privado | 2 365.4 | 2 870.2 | 3 111.6 | 3 441.3 | 68.8 | 70.0 | 69.9 | 71.0 | 6.7 | 8.4 | 10.6 |

FUENTE: 1965 a 1968: Cálculo de la CEPAL a base de cifras oficiales de la Fundación Getulio Vargas (Conjuntura Económica N° 6, 1970); 1969 y 1970: Estimaciones de la CEPAL a base de datos de producción del cuadro 40 y de otras informaciones preliminares de organismos oficiales.

^a Preliminar.

^b Bienes y servicios, excluidos factores.

Cuadro 40

BRASIL: PRODUCTO INTERNO BRUTO A COSTO DE FACTORES POR SECTORES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

| Sector | Millones de nuevos cruzeiros de 1960 | | | | Estructura porcentual | | | | Tasas anuales de crecimiento | | |
|-----------------------------------|--------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-----------------------|-------------------|-------------------|-------------------|------------------------------|-------------------|-------------------|
| | 1965 | 1968 ^a | 1969 ^a | 1970 ^a | 1965 | 1968 ^a | 1969 ^a | 1970 ^a | 1965-68 ^a | 1969 ^a | 1970 ^a |
| Agricultura | 695.8 | 722.4 | 758.5 | 811.6 | 23.5 | 20.4 | 19.9 | 19.4 | 1.3 | 5.0 | 7.0 |
| Minería | 15.3 | 23.1 | 25.8 | 25.8 | 0.5 | 0.7 | 0.6 | 0.6 | 14.7 | 11.7 | — |
| Industria manufacturera | 652.6 | 849.1 | 940.8 | 1 036.8 | 22.0 | 24.0 | 24.5 | 24.7 | 9.2 | 10.8 | 10.2 |
| Construcción | 29.2 | 39.4 | 42.2 | 48.5 | 0.9 | 1.1 | 1.1 | 1.2 | 10.5 | 7.1 | 14.9 |
| <i>Subtotal bienes</i> | <i>1 392.9</i> | <i>1 534.0</i> | <i>1 767.3</i> | <i>1 922.7</i> | <i>47.0</i> | <i>46.2</i> | <i>46.0</i> | <i>45.8</i> | <i>5.5</i> | <i>8.2</i> | <i>8.8</i> |
| Electricidad, gas y agua | 69.0 | 88.3 | 98.0 | 107.6 | 2.3 | 2.5 | 2.6 | 2.6 | 8.6 | 11.0 | 9.8 |
| Transportes y comunicaciones | 209.7 | 262.3 | 292.9 | 336.8 | 7.1 | 7.4 | 7.6 | 8.0 | 7.7 | 11.7 | 15.0 |
| <i>Subtotal servicios básicos</i> | <i>278.7</i> | <i>350.6</i> | <i>390.9</i> | <i>444.4</i> | <i>9.4</i> | <i>9.9</i> | <i>10.3</i> | <i>10.6</i> | <i>7.9</i> | <i>11.5</i> | <i>13.7</i> |
| Comercio y finanzas | 591.3 | 715.5 | ... | ... | 20.0 | 20.2 | ... | ... | 6.6 | ... | ... |
| Gobierno | 228.9 | 273.2 | ... | ... | 7.7 | 7.7 | ... | ... | 6.1 | ... | ... |
| Propiedad de vivienda | 94.5 | 112.9 | ... | ... | 3.2 | 3.2 | ... | ... | 6.1 | ... | ... |
| Otros servicios | 376.1 | 451.7 | ... | ... | 12.7 | 12.8 | ... | ... | 6.3 | ... | ... |
| <i>Subtotal otros servicios</i> | <i>1 290.8</i> | <i>1 553.3</i> | <i>1 680.6</i> | <i>1 826.7</i> | <i>43.6</i> | <i>43.9</i> | <i>43.8</i> | <i>43.6</i> | <i>6.4</i> | <i>8.2</i> | <i>8.7</i> |
| <i>Producto total</i> | <i>2 969.6</i> | <i>3 545.2</i> | <i>3 846.5</i> | <i>4 192.7</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>6.1</i> | <i>8.5</i> | <i>9.0</i> |

FUENTES: 1965 a 1968: Cálculo de la CEPAL a base de cifras oficiales de la Fundación Getulio Vargas (Conjuntura Económica N° 6, 1970).

1969: cálculo de la CEPAL a base de cifras oficiales preliminares de la Fundación Getulio Vargas (Conjuntura Económica N° 6, 1970).

El crecimiento del sector agropecuario fue corregido según datos posteriores de producción publicados por el Instituto Brasileiro de Geografía e Estatística. (Anuario Estadístico do Brasil 1970).

1970: estimación preliminar a base del crecimiento global agropecuario e industrial adelantados por el Ministro de Hacienda en su discurso del 7 de enero de 1971. Otros sectores estimados a base de informaciones parciales obtenidas de organismos oficiales.

NOTA: La suma de las actividades no corresponde al total, por el método general aplicado en el cálculo que consistió en extrapolar independientemente cada actividad y el total.

^a Preliminar.

La inversión privada, tanto en activos fijos como financieros, siguió creciendo, estimulada por una serie de incentivos fiscales y financieros a la acumulación de capital en casi todos los sectores.

2. Los principales sectores de la producción

a) Sector agropecuario

Los únicos datos disponibles se refieren a los cultivos principales, no habiendo informaciones precisas sobre la ganadería.

El año 1970 se caracterizó por la fuerte sequía que afectó al Nordeste, con la consiguiente baja en los principales cultivos. En términos globales, esta caída fue compensada con creces por las excelentes cosechas de la región Centro-sur. Allí se registraron aumentos superiores al 20% en la producción de arroz, caña de azúcar, frijoles y maíz, y superiores al 40% en pimienta, soja y trigo. Así, pese a importantes descensos en los principales cultivos de exportación, café (-30%) y cacao (-16%), la región mostró un crecimiento agrícola total de casi 10%, lo que permitió al conjunto del país un crecimien-

to global ligeramente superior al 6%. (Véase el cuadro 41.)

La agricultura brasileña continuó presentando fluctuaciones cíclicas, acentuadas para sus cultivos básicos de exportación, por fenómenos climáticos, sequías periódicas en el Nordeste, y gran sensibilidad de los demás cultivos comerciales a las condiciones de precios y crédito. La política de precios mínimos y de extensión de crédito sigue teniendo buenos resultados en la agricultura comercial del Centro-sur, pero continúan sin solución los problemas de regulación de las cosechas para los cultivos de exportación y de comercialización y existencias para los principales cultivos de consumo interno.

b) Industria

Tras de una pequeña baja en el cuarto trimestre de 1969, que reduce la estimación de crecimiento del sector en el año a cerca de 11%, la industria manufacturera volvió a aumentar durante el año 1970. Para el período enero a noviembre de 1970 con respecto a igual período del año anterior se estima una tasa de crecimiento de alrededor del 10%. Como viene ocurriendo en los tres últimos años los sectores

Cuadro 41
BRASIL: ESTIMACIONES DE LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA 1970

| | Producción (miles de toneladas) | | Variación porcentual | Valor a precios de 1969 (millones de cruzeiros) | |
|-------------------------------|------------------------------------|--------|-------------------------|--|---------|
| | 1969 | 1970 | | 1969 | 1970 |
| Algodón | 2 111 | 2 166 | 2.6 | 1 048.7 | 1 076.2 |
| Arroz | 6 394 | 7 484 | 17.0 | 1 690.9 | 1 979.1 |
| Bananos ^a | 463 | 488 | 5.3 | 565.2 | 595.2 |
| Cacao ^b | 190 | 160 | -15.8 | 393.7 | 331.6 |
| Café ^c | 2 567 | 1 792 | -30.2 | 2 039.3 | 1 423.8 |
| Caña de azúcar | 75 247 | 91 123 | 21.1 | 1 241.6 | 1 503.5 |
| Coco ^d | 656 | 667 | 1.6 | 112.7 | 114.6 |
| Frijoles | 2 200 | 2 305 | 4.8 | 1 060.2 | 1 110.7 |
| Maíz | 12 693 | 15 375 | 21.1 | 1 730.1 | 2 095.6 |
| Mandioca | 30 074 | 31 206 | 3.8 | 1 136.2 | 1 179.0 |
| Maní | 754 | 875 | 16.0 | 267.2 | 310.0 |
| Naranja ^d | 14 484 | 16 663 | 15.0 | 344.7 | 396.6 |
| Papa | 1 507 | 1 574 | 4.5 | 317.9 | 332.2 |
| Pimienta | 14 | 15 | 3.5 | 30.0 | 31.8 |
| Sisal | 311 | 325 | 4.5 | 78.0 | 81.6 |
| Soja | 1 057 | 1 462 | 38.3 | 265.2 | 366.9 |
| Trigo | 1 088 | 1 550 | 42.5 | 474.9 | 676.6 |
| <i>Total</i> | | | 6.3 | 12 822 | 13 634 |
| <i>Total excluido el café</i> | | | 13.3 | 10 782 | 12 211 |

FUENTE: Estimación del Servicio de Estadística de la Producción (SEP) obtenida por muestreo.

^a Millones de racimos.

^b Datos de la Comisión Ejecutiva del Plan de Recuperación Económico-Rural del Cultivo del Cacao. (CEPLAC).

^c Datos del Instituto Brasileño del Café.

^d Millones de frutos.

Cuadro 42

BRASIL: ÍNDICES DE LA VARIACIÓN DEL QUÁNTUM DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL ENERO A NOVIEMBRE DE 1970

(Base: igual período del año anterior)

| <i>Tipo de industria</i> | <i>Índice^a</i> |
|--|---------------------------|
| Transformación de minerales no metálicos | 117.4 |
| Metalurgia, mecánica, material eléctrico y material de comunicaciones | 108.3 |
| Material de transporte | 115.5 |
| Papel y productos de papel | 111.6 |
| Caucho | 121.3 |
| Química, productos de perfumería, jabones y velas, productos de materiales plásticos | 117.4 |
| Textiles y vestuario | 102.8 |
| Productos alimenticios, bebidas y tabaco | 109.0 |
| <i>Total industria de transformación</i> | <i>110.2</i> |

FUENTE: Instituto Brasileño de Estadística.

^a Datos sujetos a rectificación.

propulsores de la actividad industrial son los de materiales de transporte, de construcción y química; el primero registró una tasa de crecimiento de 15.5% y los restantes de 17.4%. (Véase el cuadro 42.)

El sector de más lenta expansión sigue siendo el de textiles, vestuario y calzado, con menos de 3%. La evolución de la industria de alimentos sigue la misma suerte que la agricultura. Por otro lado, decayeron la producción y las ventas de artículos electro-domésticos en los primeros nueve meses de 1970, lo que no tuvo gran influencia en los resultados generales de la industria de material eléctrico, para la cual tienen mucho mayor importancia las ventas de equipos e insumos básicos para el programa de expansión de la energía y las comunicaciones.

En el sector mecánico siguen influyendo los grandes programas de inversión, pública y privada. Esta última está subvencionada en los sectores y regiones prioritarios por varias instituciones públicas, entre las cuales figura el Consejo de Desarrollo Industrial que aprobó en el año más de mil millones de dólares en proyectos para efectos de subsidios fiscales y financieros.

Entre los principales subsidios a la industria cabe mencionar las exenciones de impuestos internos para la industria de máquina y equipos, la liberación de impuestos a la importación para los equipos sin similares nacionales, la exención fiscal y el crédito tributario y la exportación de manufacturas y condiciones especiales de crédito para la renovación de equipos de la pequeña y mediana empresa.

En cuanto a la industria automotriz, en 1970 los aumentos significativos de producción se

dieron en los nuevos modelos de automóviles y camionetas de pasajeros; disminuyó, en cambio, la de jeeps, camiones y omnibuses. De los 400 000 vehículos producidos en 1970 más del 60% fueron automóviles de pasajeros de distintos modelos, y poco más de 10% correspondió a camiones pesados y omnibuses.

En el sector siderúrgico se encuentran actualmente en estudio programas de expansión de capacidad con participación estatal y extranjera. Las inversiones previstas para 1971 son del orden de 700 millones de cruzeiros (aproximadamente 140 millones de dólares). La producción siderúrgica en 1970 debe haber sobrepasado los 5 millones de toneladas de acero en lingote siempre que se haya mantenido durante todo el año la tasa de incremento de la producción del período enero a octubre, de 10% con respecto a igual período de 1969.

La producción de cemento se acercó a los 9 millones de toneladas, vale decir que aumentó 15% con respecto al año anterior, lo que corresponde aproximadamente a la tasa de expansión de la industria de la construcción. Además de los programas de obras públicas, que siguieron un ritmo acelerado en 1970, la industria privada de la construcción mantuvo las tendencias expansivas iniciadas en 1967. La construcción urbana de viviendas se apoya en el sistema financiero que funciona bajo la égida del Banco Nacional de Habitación. El crédito para vivienda se expande a base de mecanismos de ahorro condicionado y, en los últimos años (1968-1970), ha recurrido cada vez más a operaciones en el mercado financiero de las sociedades inmobiliarias.

3. El sector externo

En el sector externo se acentuaron en 1970 las tendencias que se venían registrando desde 1968. Las exportaciones de bienes crecieron en 16.8%, hubo gran afluencia de capitales autónomos y un superávit final considerable que acentuó aún más las reservas monetarias internacionales del Brasil. Pero se advierten algunas diferencias en cuanto a las importaciones, que aumentaron a un ritmo más pausado. En consecuencia se logró un saldo comercial del balance de mercancías en 1970 de más de 400 millones de dólares. (Véase el cuadro 43.) En los rubros de servicios de transporte gubernamentales, viajes y diversos se mantuvo el gasto a un nivel similar al de años anteriores (alrededor de 465 millones de dólares); en cambio los pagos por rentas del capital extranjero, se mantuvieron considerablemente elevados, alcanzando a 350 millones de dólares. Así el resultado

Cuadro 43
BRASIL: BALANCE DE PAGOS
(Millones de dólares)

| | 1960 | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 |
|---|--------|--------|--------|--------|---------|
| <i>Cuenta corriente</i> | | | | | |
| Exportaciones de bienes y servicios | 1 459 | 1 747 | 2 076 | 2 579 | 2 987 |
| Bienes <i>fob</i> | 1 270 | 1 596 | 1 881 | 2 311 | 2 700 |
| Servicios | 189 | 151 | 195 | 268 | 287 |
| Importaciones de bienes y servicios | -1 786 | -1 280 | -2 322 | -2 602 | -3 032 |
| Bienes <i>fob</i> | -1 293 | - 941 | -1 855 | -1 993 | -2 280 |
| Servicios | - 493 | - 339 | - 467 | - 609 | - 752 |
| Pagos netos de utilidades e intereses del capital extranjero | - 194 | - 259 | - 305 | - 346 | - 351 |
| Donaciones privadas netas | - 13 | 39 | 5 | 14 | 9 |
| Saldo de la cuenta corriente | - 534 | 247 | - 546 | - 355 | - 387 |
| <i>Cuenta de capital</i> | | | | | |
| Financiamiento neto externo (a+b+c+d) | 534 | - 247 | 546 | 355 | 387 |
| a) Fondos extranjeros no compensatorios netos | 233 | 135 | 718 | 1 039 | } 1 022 |
| Inversión directa | 138 | 154 | 135 | 207 | |
| Préstamos de largo y mediano plazo | 351 | 266 | 466 | 904 | |
| Amortizaciones | - 370 | - 274 | - 381 | - 425 | |
| Pasivos de corto plazo | 97 | - 47 | 481 | 337 | |
| Donaciones oficiales | 17 | 36 | 17 | 16 | |
| b) Fondos o activos nacionales no compensatorios | - 38 | - 8 | - 132 | - 13 | |
| c) Errores y omisiones | 10 | - 30 | 2 | - 24 | |
| d) Financiamiento compensatorio neto (-mejora) | 329 | - 344 | - 42 | - 647 | |
| Préstamos de balance de pagos, atrasos comerciales o pagos diferidos, posición con el Fondo Monetario Internacional y otros pasivos de las autoridades monetarias | 403 | 454 | 239 | 63 | |
| Amortizaciones | - 50 | - 576 | - 215 | - 188 | ... |
| Oro y divisas (-aumento) | - 24 | - 222 | - 66 | - 522 | ... |

FUENTE: FMI, *Balance of Payments Yearbook*, vols. 17 y 22.

neto de las transacciones corrientes arroja un déficit de 387 millones de dólares en 1970.

En la cuenta de capitales, no pormenorizada en el cuadro 43, hay informaciones que permitirían suponer una disminución importante de la inversión directa frente a una acentuada elevación en el monto de los préstamos y financiamientos a mediano y largo plazo.¹⁸

Así, el movimiento neto de capital se supone que fue superior a 800 millones de dólares, arrojando un superávit final del balance de pagos del orden de 635 millones de dólares. Con ello, las reservas internacionales del Brasil alcanzaron, a comienzos de 1971, a aproximadamente 1 200 millones de dólares.

En las exportaciones de bienes, las manufacturas siguen siendo uno de los rubros más dinámicos, con un incremento de 70% respecto al año anterior; representan ya 16% del valor to-

tal (430 millones de dólares). La carne también registró un gran incremento (70%) con lo cual llegó a los 70 millones; los minerales de hierro, manganeso y niobio superaron los 230 millones y el maíz, el valor de cuyas exportaciones se duplicó, sobrepasó los 70 millones de dólares. De las exportaciones tradicionales, cabe señalar que disminuyó el volumen de café exportado; pero como mejoraron los precios fue posible obtener un valor ligeramente superior al del año anterior (poco más de 800 millones de dólares). El café soluble, continuó su esfuerzo de penetración en los mercados externos y superó los 40 millones de dólares. En el cacao disminuyó el volumen exportado y bajaron aún más los precios, de modo que el valor de las exportaciones fue inferior en casi 30% al de 1969.

Entre las importaciones, sobresalen los aumentos en petróleo, por la disminución de la producción interna durante el año, los productos químicos y farmacéuticos y los bienes de capital. En cambio bajaron en más de 30% las importaciones de trigo, gracias a la expansión de este cultivo en el sur del país.

¹⁸ Según informaciones del Banco Central el monto de préstamos alcanzó a cerca de 1 400 millones de dólares que incluye tanto créditos de proveedores, como financiamientos directos a empresas.

En lo que toca a la deuda externa, siguió elevándose en forma sostenida la de corto plazo, la cual ya sobrepasaba en mucho, a fines de 1970, las reservas internacionales del Brasil acumuladas en esa fecha.

4. La situación financiera interna

En 1970 se mantuvo una elevada tasa de liquidez en todo el sistema, con expansión acentuada del crédito al sector privado; se registró el menor déficit público de todo el decenio que fue financiado totalmente sin recurrir a emisiones monetarias, y la tasa de inflación fue poco más baja que el año anterior, pero todavía del orden del 20%.

El ejercicio financiero del erario nacional registró, una vez más, un ligero superávit hasta fines de octubre de 1970, como en igual período del año anterior, pero cerró con un déficit final estimado en 740 millones de crucesos, que se acumuló en los últimos meses del año, por la extensión de los plazos de recaudación fiscal y la liquidación de deudas pendientes del gobierno. Esta práctica se está volviendo habitual como medio de estimular la actividad económica en el último trimestre. En cuanto a los ingresos del gobierno central, registraron un aumento de 38% en términos corrientes y ligeramente superior al 15% en términos reales. Este resultado se explica principalmente por el incremento más que proporcional de los impuestos sobre la ener-

gía eléctrica y de otros ingresos no clasificados. (Véanse los cuadros 44 y 45.)

Las operaciones de crédito ligadas a los recursos financieros del erario, mediante colocación de títulos de la deuda pública y depósitos obligatorios, proporcionaron recursos superiores a los 2 000 millones de crucesos, suficientes no sólo para financiar todo el déficit sino para permitir una absorción monetaria considerable por parte del Banco Central y del Banco del Brasil.

Así, una vez más, el sector público, como en los últimos años, es un factor de absorción de la expansión monetaria inducida por la presión de las relaciones financieras con el exterior y la presión del sector privado. De este modo, con un aumento de las emisiones del 22% las autoridades monetarias aumentaron los préstamos al sector privado en casi 40%, con un resultado final en la expansión de los medios de pago del orden del 24%.

El crédito concedido por el sistema bancario al sector privado se elevó en más de 30%, y el extendido por el sistema extrabancario se expandió en proporción mayor aún (40% para las organizaciones financieras y 78% para los bancos de inversión). Todo esto garantiza un incremento en la liquidez real del sistema bastante superior a la tasa de crecimiento real de la demanda global.

Aparentemente, las tensiones que producen los costos financieros del endeudamiento a que

Cuadro 44

BRASIL: INGRESOS Y GASTOS DEL GOBIERNO CENTRAL

(Millones de crucesos corrientes a precios de enero de 1969)

| | Valores corrientes | | Valores constantes | | Variación porcentual con respecto a 1969 |
|---|--------------------|----------|--------------------|----------|--|
| | 1969 | 1970 | 1969 | 1970 | |
| <i>Ingresos</i> | 13 953.1 | 19 193.8 | 11 824.7 | 13 632.0 | 15.4 |
| Impuestos | 13 576.9 | 17 315.7 | 11 505.4 | 12 296.1 | 6.9 |
| Productos industriales | 6 357.5 | 8 143.1 | 5 392.0 | 5 793.6 | 7.5 |
| Renta | 3 597.5 | 4 628.2 | 3 050.7 | 3 285.3 | 7.7 |
| Importaciones | 1 115.3 | 1 371.9 | 934.2 | 967.9 | 3.6 |
| Energía eléctrica | 216.6 | 434.4 | 189.2 | 313.5 | 65.7 |
| Minerales | 40.5 | 62.4 | 35.5 | 40.9 | 15.2 |
| Impuesto único sobre combustibles y lubricantes | 2 249.5 | 2 675.7 | 1 903.8 | 1 894.9 | — 0.5 |
| Otros ingresos | 376.2 | 1 878.1 | 319.3 | 1 335.9 | 316.4 |
| <i>Gastos</i> | 14 708.9 | 19 932.1 | 12 465.2 | 14 156.3 | 13.5 |
| <i>Déficit</i> | — 755.8 | — 738.3 | — 640.5 | — 524.3 | — 18.1 |

FUENTE: Banco Central.

Cuadro 45

BRASIL: FINANCIAMIENTO DEL DÉFICIT O SUPERÁVIT DEL GOBIERNO CENTRAL, ENERO A OCTUBRE DE 1969 Y 1970

(Millones de cruzaeros corrientes a precios de enero de 1969)

| | Valores corrientes | | Valores constantes | | Variación porcentual con respecto a 1969 |
|--|--------------------|-----------|--------------------|-----------|--|
| | 1969 | 1970 | 1969 | 1970 | |
| Ingresos | 11 501.0 | 15 159.2 | 9 914.7 | 10 937.4 | 10.3 |
| Gastos | 11 420.3 | 15 109.9 | 9 845.1 | 10 901.8 | 10.7 |
| Déficit (—) superávit (+) | 80.7 | 49.3 | 69.6 | 35.6 | —48.9 |
| Financiamiento del déficit (+) o superávit (—) | — 80.7 | — 49.3 | — 69.6 | — 35.6 | 48.9 |
| Débitos a las autoridades monetarias | — 1 748.2 | — 1 719.8 | —1 507.7 | — 1 241.9 | —17.6 |
| Banco Central | — 1 082.9 | — 1 436.7 | — 933.9 | — 1 037.5 | 11.1 |
| Banco do Brasil (depósitos) | — 665.3 | — 283.1 | — 573.8 | — 204.4 | —64.4 |
| Débitos al público | 1 667.5 | 1 670.5 | 1 438.1 | 1 206.3 | —16.1 |
| Operaciones de la deuda mobiliaria | 1 394.7 | 1 512.0 | 1 202.9 | 1 091.8 | — 9.2 |
| Depósitos de contribuyentes | 272.8 | 158.5 | 235.1 | 114.5 | —51.3 |

FUENTE: Banco Central.

recurren las empresas y familias para mantener en expansión sus niveles de demanda de consumo e inversión privada continúan siendo la principal causa de la presión inflacionaria, que impide reducir considerablemente el alza del índice general de precios. En 1970 ese índice subió en 19.3%, como resultado de un aumento del 20.9% en el índice del costo de la vida en Guanabara, de 18.5% en los precios al por mayor (disponibilidad interna) y de 18.7% en el costo de la construcción. El costo de los alimentos en Guanabara subió en 20.9%, es decir, menos que en 1969 (24.2%). También bajaron ligeramente los incrementos en vestuario y vivienda y se mantuvieron los de servicios públicos, asistencia médica y sanitaria, y artículos domésticos.

Los estímulos a la inversión privada, destinados a mantener una tasa acelerada de crecimiento, no se han limitado a la expansión del crédito del sistema financiero, sino que se han agregado un sinnúmero de exenciones fiscales y de líneas especiales de crédito oficial y externo. Entre los incentivos fiscales figuran desde los

descuentos sobre los impuestos de circulación de mercancías y de importación hasta las exenciones al impuesto sobre el ingreso para aumentar el capital de las empresas, deducciones de impuestos a personas para aplicaciones en acciones, concesión y créditos para el pago de ciertos impuestos.

Entre los incentivos financieros cabe mencionar la creación de gran número de fondos especiales adscritos a los organismos públicos de fomento y de condiciones especiales de obtención de recursos externos.

La expansión de la actividad financiera extrabancaria a que ha dado lugar la introducción continua de nuevos mecanismos de estímulo ha permitido que aumenten constantemente los activos financieros no monetarios en poder del público y que se establezcan fuertes movimientos especulativos de títulos en la bolsa. Las bolsas de Río de Janeiro y São Paulo registraron igual que en los dos años anteriores, un volumen de transacciones muy elevado; en 1970 éste llegó a un valor global de 4 600 millones de cruzaeros (cerca de 1 000 millones de dólares).

COLOMBIA

1. Rasgos generales de la evolución reciente

Durante 1970, el producto interno bruto creció en alrededor de 7% superando así la tasa de 6.2% del año anterior y el promedio de 5.2% del período 1965-1968. En este incremento pre-

sumiblemente influyó el mayor valor de las exportaciones —obtenido gracias al alza extraordinaria del precio del café—, que estuvo acompañado por un aumento sustancial del volumen de las importaciones, lo cual a su vez se tradujo en mayores inversiones y en mayor disponi-

Cuadro 46

COLOMBIA: PRODUCTO INTERNO BRUTO A COSTO DE FACTORES POR SECTORES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

| Sector | Millones de pesos de 1960 | | | | Estructura porcentual | | | | Tasas anuales de crecimiento | | |
|-----------------------------------|---------------------------|-----------------|-------------------|-------------------|-----------------------|--------------|-------------------|-------------------|------------------------------|-------------------|-------------------|
| | 1965 | 1968 | 1969 ^a | 1970 ^a | 1965 | 1968 | 1969 ^a | 1970 ^a | 1965-1968 | 1969 ^a | 1970 ^a |
| Agricultura | 9 810.2 | 11 401.9 | 11 801.0 | 12 332.0 | 31.1 | 31.0 | 30.2 | 29.5 | 5.1 | 3.5 | 4.5 |
| Minería | 1 200.3 | 1 129.8 | 1 321.9 | 1 279.6 | 3.8 | 3.1 | 3.4 | 3.1 | — 2.0 | 17.0 | — 3.2 |
| Industria manufacturera | 5 685.9 | 6 660.4 | 7 159.9 | 7 926.0 | 18.0 | 18.1 | 18.3 | 18.9 | 5.4 | 7.5 | 10.7 |
| Construcción | 1 029.1 | 1 613.1 | 1 782.5 | 1 857.4 | 3.3 | 4.4 | 4.6 | 4.4 | 16.2 | 10.5 | 4.2 |
| <i>Subtotal bienes</i> | <i>17 725.5</i> | <i>20 805.2</i> | <i>22 065.3</i> | <i>23 395.0</i> | <i>56.2</i> | <i>56.6</i> | <i>56.5</i> | <i>55.9</i> | <i>5.5</i> | <i>6.1</i> | <i>6.0</i> |
| Electricidad, gas y agua | 344.9 | 443.2 | 474.2 | 531.1 | 1.1 | 1.2 | 1.2 | 1.3 | 8.7 | 7.0 | 12.0 |
| Transportes y comunicaciones | 2 260.0 | 2 599.7 | 2 760.9 | 3 028.7 | 7.2 | 7.1 | 7.1 | 7.2 | 4.8 | 6.2 | 9.7 |
| <i>Subtotal servicios básicos</i> | <i>2 604.9</i> | <i>3 042.8</i> | <i>3 235.1</i> | <i>3 559.8</i> | <i>8.3</i> | <i>8.3</i> | <i>8.3</i> | <i>8.5</i> | <i>5.3</i> | <i>6.3</i> | <i>10.0</i> |
| Comercio y finanzas | 5 261.6 | 6 150.6 | ... | ... | 16.7 | 16.7 | ... | ... | 5.3 | ... | ... |
| Gobierno | 1 846.8 | 2 040.1 | ... | ... | 5.9 | 5.5 | ... | ... | 3.4 | ... | ... |
| Propiedad de vivienda | 1 852.8 | 2 226.4 | ... | ... | 5.9 | 6.0 | ... | ... | 6.3 | ... | ... |
| Otros servicios | 2 214.9 | 2 529.7 | ... | ... | 7.0 | 6.9 | ... | ... | 4.5 | ... | ... |
| <i>Subtotal otros servicios</i> | <i>11 176.1</i> | <i>12 946.8</i> | <i>13 782.7</i> | <i>14 882.1</i> | <i>35.5</i> | <i>35.1</i> | <i>35.3</i> | <i>35.6</i> | <i>5.0</i> | <i>6.5</i> | <i>8.0</i> |
| <i>Producto total</i> | <i>31 453.0</i> | <i>36 665.7</i> | <i>38 939.0</i> | <i>41 664.7</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>5.2</i> | <i>6.2</i> | <i>7.0</i> |

FUENTE: 1965 a 1969: cálculos de la CEPAL a base de cifras oficiales del Banco de la República de Colombia; 1970: estimaciones de la CEPAL a base de información preliminar del Departamento Nacional de Planificación citada en *El esfuerzo interno y las necesidades de financiamiento externo para el desarrollo de Colombia* (CIAP/462).

NOTA: La suma de las actividades no corresponde al total, por el método general aplicado en el cálculo que consistió en extrapolar independientemente cada actividad y el total.

^a Preliminar.

Cuadro 47
COLOMBIA: OFERTA Y DEMANDA GLOBALES

| | <i>Millones de pesos de 1960</i> | | | | <i>Estructura porcentual</i> | | | | <i>Tasas anuales de crecimiento</i> | | |
|----------------------------|----------------------------------|-------------|-------------------------|-------------------------|------------------------------|-------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------------------|-------------------------|-------------------------|
| | <i>1965</i> | <i>1968</i> | <i>1969^a</i> | <i>1970^a</i> | <i>1965</i> | <i>1968</i> | <i>1969^a</i> | <i>1970^a</i> | <i>1965-1968</i> | <i>1969^a</i> | <i>1970^a</i> |
| <i>Oferta global</i> | 37 738.4 | 44 572.6 | 47 414.5 | 51 278.7 | 112.1 | 113.7 | 113.9 | 115.1 | 5.7 | 6.4 | 8.1 |
| Producto interno bruto | 33 659.8 | 39 214.5 | 41 645.8 | 44 561.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 5.2 | 6.2 | 7.0 |
| Importaciones ^b | 4 078.6 | 5 358.1 | 5 768.7 | 6 717.7 | 12.1 | 13.7 | 13.9 | 15.1 | 9.5 | 7.7 | 16.4 |
| <i>Demanda global</i> | 37 738.4 | 44 572.6 | 47 414.5 | 51 278.7 | 112.1 | 113.7 | 113.9 | 115.1 | 5.7 | 6.4 | 8.1 |
| Exportaciones ^b | 4 802.2 | 5 796.7 | 6 451.9 | 6 485.8 | 14.3 | 14.8 | 15.5 | 14.6 | 3.9 | 11.3 | 0.5 |
| Inversión total | 6 005.8 | 7 606.3 | 7 750.8 | 8 719.6 | 17.8 | 19.4 | 18.6 | 19.6 | 8.2 | 1.9 | 12.5 |
| Inversión bruta fija | 5 158.3 | 6 831.2 | 7 548.5 | 8 341.1 | 15.3 | 17.4 | 18.1 | 18.7 | 9.8 | 10.5 | 10.5 |
| Pública ^c | 883.2 | 1 912.5 | ... | ... | 2.6 | 4.9 | ... | ... | 29.5 | ... | ... |
| Privada ^c | 5 122.6 | 5 693.8 | ... | ... | 15.2 | 14.5 | ... | ... | 3.6 | ... | ... |
| Construcción | 3 034.0 | 4 387.5 | ... | ... | 9.0 | 11.2 | ... | ... | 13.1 | ... | ... |
| Maquinaria y equipo | 2 124.3 | 2 443.7 | ... | ... | 6.3 | 6.2 | ... | ... | 4.8 | ... | ... |
| Consumo total | 26 930.4 | 31 169.6 | 33 211.8 | 36 073.3 | 80.0 | 79.5 | 79.8 | 80.9 | 5.0 | 6.6 | 8.6 |
| Gobierno general | 2 161.2 | 2 457.6 | 2 560.8 | 2 683.7 | 6.4 | 6.3 | 6.1 | 6.0 | 4.4 | 4.2 | 4.8 |
| Privado | 24 769.2 | 28 712.0 | 30 651.0 | 33 389.6 | 73.6 | 73.2 | 73.7 | 74.9 | 5.0 | 6.8 | 8.9 |

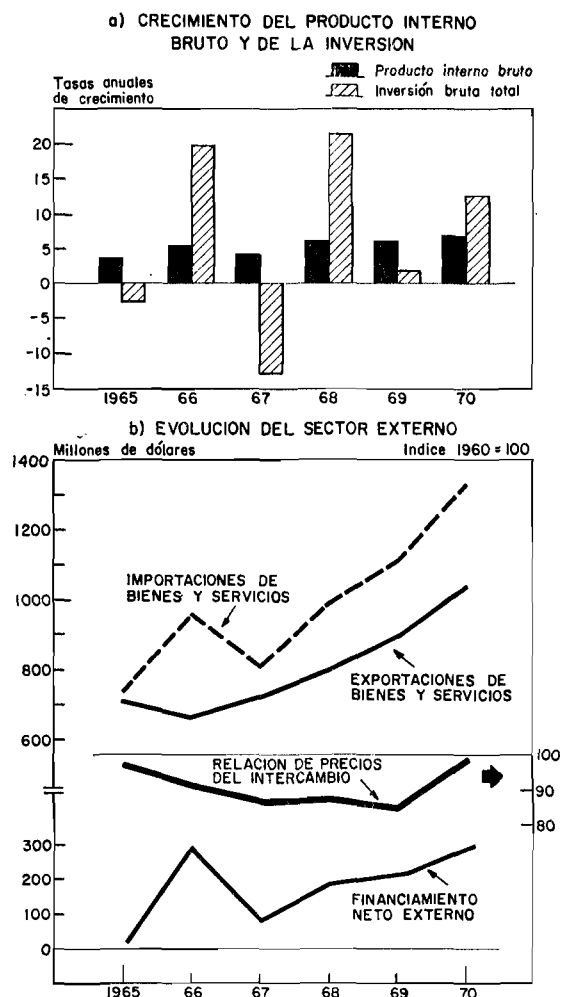
FUENTE: 1965 a 1969: cálculos de la CEPAL a base de cifras oficiales del Banco de la República de Colombia; 1970: estimaciones de la CEPAL a base de información preliminar del Departamento Nacional de Planificación citada en *El esfuerzo interno y las necesidades de financiamiento externo para el desarrollo de Colombia* (CIAP/462).

^a Preliminar.

^b Bienes y servicios, excluidos factores.

^c Incluye aumento de existencias.

Gráfico VI
COLOMBIA: 1965-70
ESCALA NATURAL



bilidad de materias primas de uso industrial. Desde el punto de vista sectorial, la agricultura continuó su crecimiento moderado, a un ritmo de 4.5%. Cabe señalar aumentos en las producciones de café, cacao, banano, cebada, maíz y sorgo; en cambio, hubo disminuciones en algodón, trigo y arroz. La industria creció en 10.7% gracias al adecuado abastecimiento de insumos y al nivel relativamente elevado de la demanda, mientras la construcción lo hizo en 4.2%, a un ritmo muy inferior al del quinquenio anterior. En cuanto a los precios internos, el promedio anual del índice de precios se elevó poco más de 7% con respecto al de 1969. (Véanse los cuadros 46 y 47.)

En la actividad fiscal del gobierno nacional se destaca el significativo incremento de la inversión (que superó a la de 1969 en casi un

tercio, a precios corrientes) y la mayor disponibilidad de crédito externo para su financiamiento.

El sector externo muestra un incremento del 19% del valor de las exportaciones de bienes —medido en dólares corrientes—, que refleja los mejores precios del café, cuyo cuántum permaneció casi estacionario. Por su parte, el valor de las importaciones de bienes aumentó en 26.7% a consecuencia del levantamiento de algunas medidas restrictivas. El déficit de la cuenta corriente llegó a los 284 millones de dólares, pero con la entrada neta de capitales y la utilización de los derechos especiales de giro, el balance de pagos arrojó al cerrar un superávit de 35 millones de dólares. (Véase más adelante el cuadro 50.)

2. Los principales sectores productivos

En los últimos años, la tasa de crecimiento del sector agropecuario ha sido menor que la del producto total. En particular, en 1970 creció en 4.5% como resultado de variaciones dispares negativas en las principales cosechas. El café, principal producto agrícola de exportación llegó en 1970 a alrededor de 8.5 millones de sacos; la producción de cacao se incrementó en 17%, y llegó a cerca de 18 000 toneladas. De algodón no se recogieron en 1970 más que 130 000 toneladas, frente a las 140 000 toneladas estimadas para 1969; como más de la mitad de esta producción se consume internamente por la industria textil en expansión, es probable que disminuyan los excedentes exportables. En cuanto a los granos, disminuyó la producción de trigo y arroz —en el primer caso se registró la más baja cosecha de los últimos dos decenios— y aumentaron las de cebada, maíz y sorgo. Por su parte, la producción de grasas fue estimulada por medidas de fomento y en 1970 llegó a las 115 000 toneladas. Los demás productos agrícolas importantes fueron el banano, que aumentó 3% y la papa, cuya producción se recuperó de la caída de 1969. Con respecto a la producción de carnes, la faena de ganado aumentó en alrededor de 15%.

En minería, la mayor producción de petróleo no alcanzó a compensar la disminución producida en los demás minerales, salvo en el hierro, y en definitiva parece haberse producido una caída en el total del sector.

En la industria, estimaciones preliminares indican un crecimiento de alrededor de 10.7%. El 55% de la producción está formado por bienes de consumo no duraderos, 32% por bienes intermedios y 6% por bienes de consumo duraderos, 4% por bienes de capital y 3% por otros

Cuadro 48

COLOMBIA: OPERACIONES EFECTIVAS DEL GOBIERNO NACIONAL
(Millones de pesos)

| Detalle | 1960 | 1965 | 1969 | 1970 |
|--|-------|-------|--------|---------|
| Ingresos corrientes | 2 139 | 3 948 | 9 581 | 11 691 |
| Gastos corrientes | 1 264 | 3 010 | 6 418 | 7 955 |
| Superávit (+) o déficit (—) | + 875 | + 938 | +3 163 | + 3 736 |
| Inversiones | 811 | 1 330 | 3 987 | 5 261 |
| Superávit (+) o déficit (—) (total) | + 64 | — 392 | — 824 | — 1 521 |
| Financiamiento del déficit o absorción del superávit | — 64 | + 392 | + 824 | + 1 521 |
| Crédito externo (neto) | — 20 | — 85 | 1 270 | 1 745 |
| Crédito interno particulares (neto) | — 147 | 7 | — 336 | — 13 |
| Crédito interno Banco de la República (neto) | 103 | 468 | — 166 | — 207 |
| Recursos de capital | | | 2 | |
| Variación efectivo caja | | | 7 | |
| Flotante | | 2 | 47 | |

FUENTE: Departamento Nacional de Planeación, *Plan de Desarrollo Económico y Social, 1970-1973*, tomo I, cap. II, cuadro 2.

bienes. Recientemente se han promovido algunos importantes proyectos, como el complejo de la planta de sosa en Mamonal y en la petroquímica el de Monómeros Colombo-Venezolanos Ltda. para la producción de caprolactana. En el sector metalmeccánico se ha impulsado la industria automotriz, que en 1968 producía 9 000 unidades y que en 1970 se acercaron a las 18 000. En particular, terminó de instalarse en Envigado (Antioquia) la Sociedad de Fabricación de Automóviles, S. A., la mitad de cuyo capital pertenece al Instituto de Fomento Industrial y que proyecta producir 15 000 automóviles anuales; además, continuó el proyecto de instalación de una fábrica de motores para automóviles en Duitama (Boyacá), emprendido conjuntamente por el Instituto de Fomento Industrial y la empresa Renault. Por otra parte, se incrementó el ensamble de vagones de ferrocarril, la producción de partes y piezas y la producción de barcos pesqueros. En otro plano, cabe destacar el programa de creación de cinco “polos de desarrollo artesanal”, el primero de los cuales se inauguró a mediados de año, en La Chamba (Tolima). Además, debe destacarse que la calidad y bajos costos de algunos productos industriales ha permitido exportarlos en volúmenes significativos; tal es el caso, sobre todo de los textiles y, en menor grado, de algunas manufacturas de maderas, mecánicas y químicas.

3. El sector público

Las cuentas del gobierno nacional muestran un importante incremento de la inversión, que superó en casi un tercio —a precios corrientes— la del año anterior. Como el aumento de los gastos corrientes fue levemente mayor al de los ingresos corrientes (24 y 22%, respectivamente),

se produjo un déficit final que excedió en casi 85% al de 1969. Para su financiamiento, se estima que se dispuso de mayor crédito externo. (Véase el cuadro 48.) El gasto de inversión del gobierno nacional cubre sólo la cuarta parte de la inversión pública total, que comprende además la realizada por entidades autónomas y empresas estatales. Un análisis de la naturaleza de esas inversiones muestra que se reparte por partes casi iguales entre la inversión física y la de fomento. En cuanto a su financiamiento, el de la inversión física se cubre en dos terceras partes con el presupuesto nacional y créditos externos; en cambio, la mitad de las inversiones de fomento se sufragan con fondos especiales, mientras el presupuesto nacional junto con el crédito interno sólo costean el 37% de ellas (véase el cuadro 49).

Cuadro 49

COLOMBIA: INVERSIÓN FÍSICA Y DE FOMENTO
POR FUENTES DE FINANCIAMIENTO DEL
GOBIERNO CENTRAL, 1970
(Millones de pesos)

| | Inversión física | Inversión de fomento | Total |
|-------------------------|------------------|----------------------|---------------|
| 1. Presupuesto nacional | 3 409 | 2 118 | 5 527 |
| 2. Reservas | 468 | 108 | 576 |
| 3. Crédito externo | 3 725 | 875 | 4 600 |
| 4. Crédito interno | 771 | 1 711 | 2 482 |
| 5. Transferencias | 384 | 102 | 487 |
| 6. Otros | 2 077 | 5 360 | 7 437 |
| <i>Total</i> | <i>10 834</i> | <i>10 274</i> | <i>21 109</i> |

FUENTE: Departamento Nacional de Planeación, *Plan de Desarrollo Económico y Social, 1970-1973*, capítulo XI, cuadro 1A.

4. El sector externo

En el sector externo destaca el incremento del valor de las exportaciones de bienes, que medido en dólares corrientes, es de casi 19%. Este aumento es imputable a los mejores precios, ya que el volumen físico sólo se expandió en 0.6%. En particular, destaca el aumento de 35% en el precio del café, mientras disminuyó en 1.6% el del petróleo. Además, en el valor de las exportaciones menores —es decir, las que excluyen café y petróleo— se produjo una disminución en algodón, azúcar y bananos, que no logró compensar el incremento obtenido en los demás rubros, particularmente en carnes, productos textiles y plásticos, calzado y aparatos eléctricos. A su vez, las importaciones de bienes, medidas en dólares corrientes, aumentaron en 26.7% como consecuencia de la política de liberación parcial de las restricciones vigentes en el trienio anterior. Como además se produjo un aumento de los pagos netos de utilidades e intereses, el déficit en la cuenta corriente llegó a 284 millones de dólares (el año anterior había sido de 210 millones). En definitiva, las entradas netas de capitales se estiman en 319 millones, por lo que

el balance de pagos arrojó un superávit de 35 millones de dólares, que incluye la utilización de los 21 millones de derechos especiales de giro que le fueron asignados. (Véase el cuadro 50.)

5. Progresos en materia de planificación

Durante el año, el Departamento Nacional de Planeación presentó los planes de desarrollo económico y social y de inversiones públicas, ambos para el período 1970-1973.

Se fija como objetivo fundamental de la política económica y social el aumento del bienestar de toda la comunidad, que a su vez está ligada a la producción y distribución de bienes y servicios y a la utilización de los factores de la producción, en especial al empleo de la mano de obra. Por lo tanto, el logro de esos objetivos depende de la tasa de crecimiento del producto nacional y de la distribución generalizada del ingreso y del empleo.

El eje de la política propuesta es el empleo. Al respecto se sostiene que sólo habría conflicto entre empleo presente y crecimiento si existieran restricciones institucionales o de carácter social que hicieran descender el ahorro a medi-

Cuadro 50

COLOMBIA: BALANCE DE PAGOS
(Millones de dólares)

| | 1960 | 1965 | 1968 | 1969 | 1970' |
|---|------|------|------|------|--------|
| <i>Cuenta corriente</i> | | | | | |
| Exportaciones de bienes y servicios | 589 | 709 | 788 | 877 | 1 014 |
| Bienes <i>fob</i> | 495 | 591 | 609 | 672 | 799 |
| Servicios | 94 | 118 | 179 | 205 | 215 |
| Importaciones de bienes y servicios | -634 | -653 | -866 | -950 | -1 137 |
| Bienes <i>fob</i> | -496 | -430 | -615 | -648 | -821 |
| Servicios | -138 | -223 | -251 | -302 | -316 |
| Pagos netos de utilidades e intereses del capital extranjero | -40 | -79 | -113 | -144 | -170 |
| Saldo de la cuenta corriente | — | 4 | 3 | 7 | 9 |
| <i>Cuenta de capital</i> | | | | | |
| Financiamiento neto externo (a+b+c+d) | -85 | -19 | -188 | -210 | -284 |
| a) Fondos extranjeros no compensatorios netos | 85 | 19 | 188 | 210 | 284 |
| Inversión directa | 31 | 12 | 263 | 319 | 319 |
| Préstamos de largo y mediano plazo | 3 | 10 | 48 | 54 | 54 |
| Amortizaciones | 35 | 116 | 221 | 288 | 288 |
| Pasivos de corto plazo | -26 | -41 | -94 | -100 | -100 |
| Donaciones oficiales | 14 | -81 | 60 | 42 | 42 |
| b) Fondos o activos nacionales no compensatorios | 5 | 8 | 28 | 35 | 35 |
| c) Errores y omisiones | 14 | -17 | -34 | -14 | -14 |
| d) Financiamiento compensatorio neto (—mejora) | 44 | 67 | 12 | 45 | 45 |
| Préstamos de balance de pagos, atrasos comerciales o pagos diferidos, posición con el Fondo Monetario Internacional y otros pasivos de las autoridades monetarias | -4 | -43 | -53 | -50 | -50 |
| Amortizaciones | — | 47 | 62 | 45 | ... |
| Oro y divisas (—aumento) | -60 | -92 | -38 | -55 | ... |
| | 56 | 2 | -77 | -40 | ... |

FUENTE: FMI, *Balance of Payments Yearbook*, vol. 17 y 22.

da que se aumente el empleo o mejore la distribución del ingreso; pero esta contradicción se evitaría si se obtiene una tasa de crecimiento —calculada en 7.5% anual— que permita absorber la nueva fuerza de trabajo. Las repercusiones de esta meta de crecimiento se calcularon mediante un modelo de demanda, en el cual se proyectaron las principales variables macroeconómicas. Resultó así que el gasto público debería crecer, en términos reales, a una tasa anual de 8%, que el aumento de precios no debería superar el 7% anual y que debería mantenerse la flexibilidad cambiaria. En cuanto al ahorro interno, se requeriría un leve aumento de la tasa histórica (de 18.4% del producto en 1960-1968 a 19.4% en 1970-1973); asimismo, se prevé un déficit acumulado en el balance de pagos de sólo 2.9 millones de dólares en el período 1970-1973, que supone un crecimiento de las importaciones a una tasa de 8.7% anual.

El plan de inversiones públicas contiene proyectos que requieren erogaciones de 20 700 millones de pesos corrientes en 1970, que se elevan a 28 350 en 1973. Para llegar a este monto se consideró la capacidad de ahorro interno, la posibilidad de disponer de ahorro externo y las

medidas de política contenidas en el plan global para ese mismo período. De acuerdo con esas orientaciones globales, se tuvo en cuenta en cada caso los efectos sobre el empleo y la redistribución del ingreso. De las inversiones totales, al principio del período en 1970, el 34.5% se dedicaría a la infraestructura física, el 44.9% al fomento de actividades productivas y el 20.6% a la contribución directa al desarrollo social; al final del plan, en 1973, esos porcentajes serían del 30.5, 46.3 y 23.2, respectivamente. En un análisis sectorial, las dos terceras partes de la inversión total se dirigirían en 1970 a transporte (15.7%), agricultura (36.0%) y energía (13.4%); en la proyección a 1973, disminuirían las asignaciones dedicadas a transporte y energía en tanto que aumentarían las agropecuarias, de industrias y de saneamiento ambiental. En cuanto al financiamiento, se prevé un aporte externo que oscila entre el 20 y el 22% de las inversiones totales en los cuatro años del plan. Asimismo, deberá recurrirse al crédito interno, que sufragará alrededor del 13% de las inversiones; además, se proyecta aumentar las tasas de varios impuestos y reajustar la tasa de cambio petrolera.

COSTA RICA

1. *Características generales de la evolución reciente*

La economía de Costa Rica registró un crecimiento aceptable en 1970, manteniendo la tendencia característica de los seis últimos años. El producto interno bruto creció alrededor de 7.5%, tasa ligeramente superior al promedio anual del período 1965-1969. (Véase el cuadro 51.)

Del lado de la oferta, el principal impulso provino del sector agropecuario —apoyada sobre todo en la producción de banano y café— y del dinamismo de los sectores de manufacturas, construcción, transportes y comunicaciones, así como de la energía. Por el lado de la demanda influyeron, además del precio muy favorable de las exportaciones, el fortalecimiento de la inversión y los altos niveles de consumo. La demanda global logró así un crecimiento de 10.3%, superando por amplio margen el del producto interno bruto y provocando un desajuste que hubo de corregirse a través de un acusado incremento en la adquisición de bienes y servicios en el exterior. (Véase el cuadro 52.)

Aparte del extraordinario incremento de las importaciones, que medido en términos constantes fue de 19.1%, destacó en 1970 la desusada elevación de los precios (7.9%). Estos aconteci-

mientos parecen hallarse relacionados con el rápido desenvolvimiento económico logrado en los últimos años, que ha empezado a generar una serie de desequilibrios y tensiones entre la esfera productiva y la estructura de la demanda.

Es probable, en este sentido, que la favorable evolución de la demanda externa haya estimulado la asignación de recursos en el sector externo. En efecto, los mejores precios relativos imperantes han tendido a concentrar la inversión privada en actividades como banano, ganadería de exportación, café y algunos productos manufacturados, en detrimento de ciertos bienes básicos de consumo. Cabe observar al respecto que el dinamismo del sector agropecuario se manifestó sobre todo en los cultivos exportables, mientras que los destinados al consumo interno muestran, desde 1968, aumentos medios inferiores al incremento de la población. Es decir, la asignación polarizada de recursos ha dado lugar a una oferta que responde más a los requerimientos de la demanda externa que a los del mercado interno.

Por otro lado, se mantuvo durante 1970 el crecimiento acelerado de la demanda nacional estimulado principalmente por los mayores ingresos derivados de las exportaciones que aumentaron 22.2% (en valor corriente) y que a través de sus efectos multiplicadores han tendido a for-

Cuadro 51

COSTA RICA: PRODUCTO INTERNO BRUTO A COSTO DE FACTORES POR SECTORES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

| Sector | Millones de colones de 1960 | | | | Estructura porcentual | | | | Tasas anuales de crecimiento | | |
|--------------------------------------|-----------------------------|----------------|----------------|----------------|-----------------------|-------------------|-------------------|-------------------|------------------------------|------------------|------------------|
| | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 | 1965-1968 | 1969 | 1970 |
| Agricultura | 842.3 | 992.1 | 1 037.7 | 1 121.2 | 24.9 | 23.9 | 23.5 | 23.6 | 5.6 | 4.6 | 8.0 |
| Industria manufacturera ^a | 591.9 | 793.5 | 858.6 | 931.0 | 17.5 ^a | 19.1 ^a | 19.4 ^a | 19.6 ^a | 10.3 ^a | 8.2 ^a | 8.4 ^a |
| Construcción | 181.2 | 200.8 | 214.2 | 233.1 | 5.4 | 4.8 | 4.8 | 4.9 | 3.5 | 6.7 | 8.8 |
| <i>Subtotal bienes</i> | <i>1 815.4</i> | <i>1 986.4</i> | <i>2 110.5</i> | <i>2 285.3</i> | <i>47.8</i> | <i>47.8</i> | <i>47.7</i> | <i>48.1</i> | <i>7.1</i> | <i>6.2</i> | <i>8.3</i> |
| Electricidad, gas y agua | 54.4 | 72.4 | 80.5 | 90.1 | 1.6 | 1.7 | 1.8 | 1.9 | 10.0 | 11.2 | 11.9 |
| Transportes y comunicaciones | 150.3 | 184.6 | 199.3 | 216.6 | 4.5 | 4.4 | 4.5 | 4.6 | 7.1 | 8.0 | 8.7 |
| <i>Subtotal servicios básicos</i> | <i>204.7</i> | <i>257.0</i> | <i>279.8</i> | <i>306.7</i> | <i>6.1</i> | <i>6.2</i> | <i>6.3</i> | <i>6.5</i> | <i>7.9</i> | <i>8.9</i> | <i>9.6</i> |
| Comercio y finanzas | 511.2 | 645.6 | 698.7 | 752.3 | 15.1 | 15.6 | 15.8 | 15.8 | 8.1 | 8.2 | 7.7 |
| Gobierno | 371.6 | 471.5 | 507.0 | 541.5 | 11.0 | 11.4 | 11.5 | 11.4 | 8.3 | 7.5 | 6.8 |
| Propiedad de vivienda | 314.4 | 342.8 | 356.1 | 367.1 | 9.3 | 8.3 | 8.1 | 7.7 | 2.9 | 3.9 | 3.1 |
| Otros servicios | 360.1 | 447.6 | 471.0 | 498.8 | 10.7 | 10.8 | 10.6 | 10.5 | 7.5 | 5.2 | 5.9 |
| <i>Subtotal otros servicios</i> | <i>1 557.3</i> | <i>1 907.5</i> | <i>2 032.8</i> | <i>2 159.7</i> | <i>46.1</i> | <i>46.0</i> | <i>46.0</i> | <i>45.4</i> | <i>7.0</i> | <i>6.6</i> | <i>6.2</i> |
| <i>Producto total</i> | <i>3 383.8</i> | <i>4 168.5</i> | <i>4 446.0</i> | <i>4 779.1</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>7.2</i> | <i>6.7</i> | <i>7.5</i> |

FUENTE: Estimaciones de la CEPAL a base de cifras oficiales.

NOTA: La suma de las actividades no corresponde al total, por el método general aplicado en el cálculo que consistió en extrapolar independientemente cada actividad y el total.

^a Incluye minería.

Cuadro 52
COSTA RICA: OFERTA Y DEMANDA GLOBALES

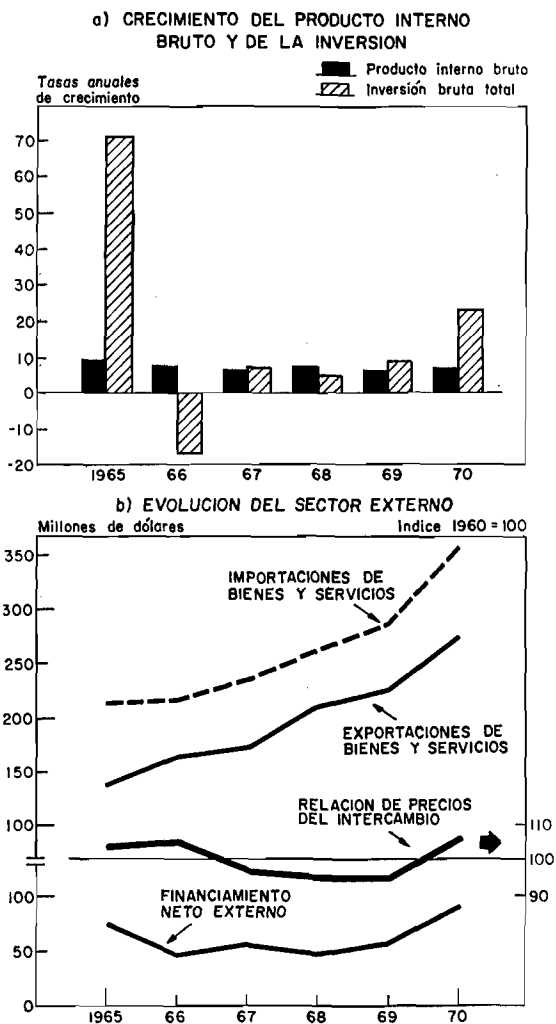
| | <i>Millones de colones de 1960</i> | | | | <i>Estructura porcentual</i> | | | | <i>Tasas anuales de crecimiento</i> | | |
|----------------------------|------------------------------------|---------|---------|-------------------|------------------------------|-------|-------|-------------------|-------------------------------------|------|-------------------|
| | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 ^a | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 ^a | 1965-1968 | 1969 | 1970 ^a |
| <i>Oferta global</i> | 5 033.7 | 6 134.8 | 6 588.2 | 7 267.9 | 132.6 | 131.1 | 132.0 | 135.5 | 6.8 | 7.4 | 10.3 |
| Producto interno bruto | 3 797.5 | 4 678.1 | 4 989.6 | 5 363.4 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 7.2 | 6.7 | 7.5 |
| Importaciones ^b | 1 236.2 | 1 456.7 | 1 598.6 | 1 904.5 | 32.6 | 31.1 | 32.0 | 35.5 | 5.6 | 9.7 | 19.1 |
| <i>Demanda global</i> | 5 033.7 | 6 134.8 | 6 588.2 | 7 267.9 | 132.6 | 131.1 | 132.0 | 135.5 | 6.6 | 6.7 | 10.3 |
| Exportaciones ^b | 759.2 | 1 222.9 | 1 299.1 | 1 385.2 | 20.0 | 26.1 | 26.0 | 25.8 | 5.1 | 6.2 | 6.6 |
| Inversión total | 1 045.7 | 975.9 | 1 062.4 | 1 308.7 | 27.6 | 20.9 | 21.3 | 24.4 | — 6.7 | 8.9 | 23.2 |
| Inversión bruta fija | 830.3 | 879.5 | 960.4 | 1 073.7 | 21.9 | 18.8 | 19.2 | 20.0 | 1.9 | 9.2 | 11.8 |
| Pública | 220.0 | 158.3 | 175.2 | ... | 5.8 | 3.4 | 3.5 | ... | —10.4 | 10.7 | ... |
| Privada | 610.3 | 721.2 | 785.2 | ... | 16.1 | 15.4 | 15.7 | ... | 5.7 | 8.9 | ... |
| Construcción | 385.4 | 431.0 | 460.0 | 503.2 | 10.2 | 9.2 | 9.2 | 9.4 | 3.8 | 6.7 | 9.4 |
| Maquinaria y equipo | 444.9 | 448.5 | 500.4 | 570.5 | 11.7 | 9.6 | 10.0 | 10.6 | 0.3 | 11.6 | 14.0 |
| Consumo total | 3 228.8 | 3 936.0 | 4 226.7 | 4 574.0 | 85.0 | 84.1 | 84.7 | 85.3 | 3.9 | 7.4 | 8.2 |
| Gobierno general | 499.2 | 608.0 | 665.5 | 725.4 | 13.1 | 13.0 | 13.3 | 13.5 | 6.8 | 9.3 | 9.0 |
| Privado | 2 729.6 | 3 327.2 | 3 561.2 | 3 848.6 | 71.9 | 71.1 | 71.4 | 71.8 | 3.9 | 7.0 | 8.1 |

FUENTE: Estimaciones de la CEPAL a base de cifras oficiales.

^a Preliminar.

^b Bienes y servicios, excluidos factores.

Gráfico VII
COSTA RICA: 1965-70
 ESCALA NATURAL



tales como la inversión bruta fija en 11.8% y el consumo en 8.2%. Cabe añadir que, por su aumento y composición, la inversión pública ha dado lugar también a mayores presiones sobre la oferta. (Véase nuevamente el cuadro 52.)

De esta manera se advierte un importante desequilibrio entre una oferta interna con ritmos de expansión comparativamente reducidos y una demanda altamente dinámica; el aumento de los precios en 1970 (7.9%) parece ser, en consecuencia, el resultado de ese proceso, peculiarmente acusado en el caso de los productos agropecuarios de consumo interno, cuyos precios registraron un incremento de 27% durante el año.¹⁰ Pero además en ello han influido factores

¹⁰ Algunas disposiciones oficiales tendientes a crear mayores incentivos mediante aumentos de precios, tie-

de carácter circunstancial, que propiciaron un alza más acelerada de los precios: los recargos arancelarios acordados en el Protocolo de San José, la implantación desde hace un trienio de nuevos impuestos al consumo, y la elevación del salario mínimo. Así, a pesar del elevado monto de las compras realizadas en el exterior, los hechos mencionados condujeron a crear presiones inflacionarias poco usuales en la economía de Costa Rica.

Dentro de este esquema de funcionamiento, el gobierno ha preparado un programa de ocho años para elevar la productividad de la agricultura, sobre todo de los pequeños agricultores y de las cooperativas, con el fin de aumentar la producción de granos básicos, cultivos tropicales, productos lácteos y ganado porcino. Un mayor acceso al crédito y a la asistencia técnica son elementos importantes para generar estímulos en favor de esas actividades. Es posible, sin embargo, que, de consolidarse esas medidas, sus efectos se dejarían sentir a mediano plazo, o con rezagos de cierta consideración, planteándose así la necesidad inmediata de crear mecanismos que eviten la expansión immoderada del crédito o su canalización a actividades no directamente productivas y procurando al mismo tiempo eliminar parte del exceso de liquidez y sobre todo fortalecer el ahorro del sector público. De otra forma, el deterioro en la posición externa puede obligar a adoptar medidas que tiendan a disminuir el desenvolvimiento del país y a la larga resultar contraproducentes.

El extraordinario nivel alcanzado por las importaciones durante 1970 (335 millones de dólares) parece obedecer a dos tipos de factores, uno de orden estructural derivado de las modalidades productivas y del comercio exterior, y otro circunstancial, enmarcado dentro de las condiciones de alta liquidez prevalecientes en la economía desde 1967.

No es improbable que se hayan acumulado existencias o realizado compras anormales originadas en parte por las expectativas a que dieron lugar la promulgación del Protocolo de San José, la remoción de obstáculos a las compras externas que se derivó de la adopción del tipo de cambio único a fines de 1969 y la mayor liberalidad crediticia.

2. La situación fiscal, la expansión crediticia y la política económica

La situación financiera del gobierno central experimentó presiones menos intensas que en los tres años anteriores, a causa del rápido aumento

nen en parte por objeto alentar la producción interna de productos esenciales (leche y granos básicos sobre todo).

Cuadro 53

COSTA RICA: INGRESOS Y GASTOS DEL GOBIERNO CENTRAL Y FINANCIAMIENTO DE SU DÉFICIT
(Millones de colones)

| | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 | Septiembre | |
|--|-------|--------|-------|--------|---------------------|---------------------|
| | | | | | 1969 | 1970 |
| <i>Cuenta corriente</i> | | | | | | |
| Ingresos corrientes | 521.7 | 541.1 | 639.0 | 719.8 | 481.5 | 594.3 |
| Gastos corrientes | 530.4 | 583.9 | 609.6 | 710.8 | ... | ... |
| Ahorro corriente | — 8.7 | — 42.8 | 29.4 | 9.0 | ... | ... |
| <i>Cuenta de capital</i> | | | | | | |
| <i>Total</i> | 145.3 | 163.7 | 175.8 | 178.7 | ... | ... |
| Inversión real | 64.1 | 72.1 | 59.1 | 63.5 | ... | ... |
| Inversión financiera | 2.6 | 4.7 | 4.5 | 2.0 | ... | ... |
| Amortización | 73.9 | 68.8 | 80.9 | 75.4 | ... | ... |
| Transferencias | 4.7 | 18.1 | 31.3 | 37.8 | ... | ... |
| Diferencia | 154.0 | 206.5 | 146.4 | 169.7 | ... | ... |
| Gastos extrapresupuestarios | 5.5 | 7.4 | 8.8 | 24.1 | 22.3 | 9.6 |
| Déficit total | 159.5 | 213.9 | 155.2 | 193.8 | 123.4 | 92.8 |
| Ajuste: | | | | | | |
| Decimotercer mes y otros | 11.1 | 4.4 | 7.4 | — 11.0 | — 43.4 | — 32.0 |
| <i>Déficit ajustado</i> | 170.6 | 218.3 | 162.6 | 182.8 | 80.0 | 60.8 |
| <i>Financiamiento del déficit ajustado</i> | | | | | | |
| Crédito externo | 34.8 | 33.6 | 6.7 | 18.4 | 17.6 | 30.7 |
| Crédito interno | 141.8 | 162.6 | 164.3 | 128.7 | 55.6 | 56.4 |
| Directos | 2.0 | 3.0 | 22.2 | 1.7 | — | — |
| Deuda flotante | 19.3 | 39.8 | 42.3 | — 32.6 | — 53.1 ^a | — 76.6 ^a |
| Venta de bonos | 73.0 | 66.9 | 103.6 | 185.6 | 127.8 | 123.9 |
| Letras del Tesoro | 50.6 | 50.4 | — | — 27.5 | — 30.5 | — 13.1 |
| Otros (neto) | — 3.1 | 2.5 | — 3.8 | 1.5 | 11.4 ^b | 22.2 ^b |
| Otros ingresos extraordinarios | — 6.0 | 22.1 | — 8.4 | 35.7 | 6.8 | — 26.3 |

FUENTE: Ministerio de Hacienda, Oficina de Planificación y Banco central.

^a Incluye giros y compromisos por pagar y deuda flotante prescrita.^b Incluye depósitos y fondos de terceros, sobregiros con saldo deudor, efectos a cobrar, fondo especial y varios.

de los ingresos corrientes del mismo (23.4% de aumento hasta septiembre de 1970). Los gastos totales, por su parte, aunque continuaron expandiéndose conforme a las tendencias de años anteriores e incluso llegaron a superarlas ligeramente (13.6% de crecimiento), lo hicieron en proporción mucho menor que los ingresos corrientes. Como resultado, el déficit total se redujo en 25% con respecto al del año anterior, situándose aproximadamente en los 93 millones de colones. (Véase el cuadro 53.)

La expansión monetaria, los mejores precios del café, el mejoramiento del control en materia administrativa y el crecimiento de las importaciones fueron otras tantas causas que explican el acentuado crecimiento de las recaudaciones por gravámenes indirectos, factor fundamental del rápido desenvolvimiento de los ingresos corrientes. En efecto, mientras los impuestos directos disminuyeron de 122 a 111 millones de colones,²⁰ los

²⁰ La disminución en 11 millones de colones de estos gravámenes obedeció básicamente a cuestiones de tipo administrativo en los tributos territoriales, que se transfirieron en forma significativa a las municipalidades.

indirectos subieron de 346 a 490 millones de colones (41% de aumento). Se destacan las entradas derivadas de los gravámenes al consumo (47% de aumento), a las ventas (18%), derechos de importación (50%) e impuestos al café que elevaron su recaudación de 1.8 millones de colones a cerca de 38 millones debido al incremento apreciable de las cotizaciones internacionales, y a la mejor administración de su recaudación.

Aunque sólo se dispuso de información fragmentaria, parece que los gastos corrientes del gobierno central continuaron creciendo con rapidez y que los gastos en inversión real aumentaron cerca de un 14%, a causa sobre todo de la ampliación de las obras de infraestructura.

Durante 1970, el financiamiento del déficit fiscal logró apoyarse en mayor medida en fuentes externas de crédito. A diferencia del año anterior, cuando se utilizaron preferentemente empréstitos internos, el gobierno central, al agilizar los trámites y emprender nuevas gestiones, consiguió elevar apreciablemente la participación del capital externo (50%) y aliviar en cier-

ta medida la presión sobre la captación de recursos nacionales. También la mayor afluencia de fondos del exterior responde a los ajustes realizados en materia fiscal y al mejoramiento en el balance de pagos experimentado en el último trienio.

Como en 1969, los recursos internos provinieron en su mayor parte de ahorros privados captados a través de la venta de bonos con pacto de recompra; a fines de septiembre la venta de bonos había alcanzado a cerca de 124 millones de colones. Por otra parte, se continuó avanzando en los programas de ordenamiento y mejoramiento administrativo de las finanzas públicas, que se tradujeron en avances de distinto tipo, entre los cuales destaca la disminución de la deuda flotante, la liberalización de letras del Tesoro y finalmente, el aumento del efectivo disponible en cerca de 35 millones de colones. (Véase nuevamente el cuadro 53.)

Desde 1965 los problemas de balance de pagos habían condicionado una política relativamente restrictiva en materia crediticia. Durante 1970, sin embargo, parecen haberse seguido lineamientos distintos como lo muestra la expansión del crédito en 11.3%, situándose en niveles cercanos a los 1 548 millones de colones. Si bien parte de los préstamos del sistema bancario están sujetos a topes, se permitió la ampliación de los mismos y además todo indica que continuaron aumentando las operaciones no sujetas a control. Así, los créditos otorgados a la agricultura y la industria registraron incrementos muy superiores a los de 1969 (7.5 y 16.2% respectivamente), apoyando el desenvolvimiento de estas actividades productivas. Por su parte, los créditos ganaderos aunque se expandieron a un ritmo inferior (13.9% en 1970, contra 16.5% en 1969) éste continuó siendo bastante alto. Debe señalarse, finalmente, la notable afluencia de crédito al comercio (19.8%), los servicios (14.2%) y la vivienda (13.5%) que contrasta con el lento crecimiento e incluso los descensos de períodos anteriores.

La canalización de mayores recursos del crédito al sector privado implicó también que, a pesar de los altos coeficientes de liquidez prevalentes desde 1967, los bancos se vieron obligados a recurrir al redescuento, que se habían reducido mucho en años anteriores. Hasta octubre de 1970 se efectuaron operaciones por 70.7 millones de colones (en contraste con los 15.6 millones de 1969), a lo que también contribuyó el menor ritmo de crecimiento de los depósitos.

En parte, el robustecimiento del crédito explica que la expansión del medio circulante se originara predominantemente en fuentes internas, mientras las transacciones externas y la pérdida

de reserva tuvieron más bien efectos constrictores. El crecimiento del circulante fue del 11%, resultado neto del aumento de los fondos internos (19.1%) y de la reducción de los de origen externo (—14%). Vuelve a confirmarse, desde otro ángulo, que la política más liberal en el campo del crédito bancario favoreció la aparición de presiones sobre los recursos reales existentes, que el crecimiento de la oferta nacional no pudo compensar.

3. *El sector externo y el balance de pagos*

El déficit en cuenta corriente de 1970 creció apreciablemente (32%) con respecto a los niveles de 1969, habiendo alcanzado, según estimaciones muy conservadoras, magnitudes cercanas a los 75 millones de dólares. Las entradas netas de capital resultaron insuficientes para cubrir ese desequilibrio reduciéndose, por primera vez desde 1967, en cerca de 15 millones de dólares el nivel de las reservas internacionales que incluye la utilización de casi la totalidad de los 4.2 millones de derechos especiales de giro que le fueron asignados.

No obstante el elevado ritmo de crecimiento de las exportaciones (22.2%), el extraordinario dinamismo de las importaciones (23.7%) fue el factor determinante de la intensificación del desequilibrio externo. A pesar de que en los últimos años las compras de bienes y servicios habían sostenido tasas relativamente elevadas de incremento, durante 1970 se les agregaron, como se mencionó, otros factores cuya combinación contribuyó a aumentarlas aún más. En esa forma se alcanzó un nivel cercano a los 335 millones de dólares que no pudo compensarse con las exportaciones ni las entradas netas de capitales. (Véase el cuadro 54.)

Las ventas de banano continuaron creciendo aceleradamente, situándose en un nivel de 63 millones de dólares cada vez más cercano al del café, principal producto de exportación del país. El aumento de las ventas se explica por el mayor volumen exportado: 42.3 millones de cajas, es decir, una elevación de 22% con respecto a 1969. El apoyo crediticio, unido a las favorables cotizaciones internacionales y a las condiciones naturales apropiadas para la explotación, han sido la causa del auge de la producción bananera en los últimos años. Actualmente se realizan negociaciones con inversionistas del Japón para financiar a productores independientes hasta por un monto de 5 millones de dólares.

Sin embargo, las inundaciones que afectaron a las plantaciones bananeras a fines de 1970 podrían provocar una disminución de más de 8 millones de cajas en las exportaciones de 1971.

Cuadro 54
COSTA RICA: BALANCE DE PAGOS
(Millones de dólares)

| | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 ^a | 1970 ^b |
|--|--------|--------|--------|-------------------|-------------------|
| <i>Cuenta corriente</i> | | | | | |
| Exportaciones de bienes y servicios | 163.4 | 173.5 | 207.1 | 227.4 | 277.8 |
| Bienes <i>job</i> | 135.7 | 143.3 | 170.0 | 189.6 | 237.1 |
| Servicios | 27.7 | 30.2 | 37.1 | 37.8 | 40.7 |
| Importaciones de bienes y servicios | -201.0 | -215.5 | -240.0 | -271.0 | -335.2 |
| Bienes <i>job</i> | -162.1 | -173.7 | -193.7 | -221.5 | -281.3 |
| Servicios | -38.9 | -41.8 | -46.3 | -49.5 | -53.9 |
| Pagos de renta del capital extranjero (neto) | -14.9 | -17.0 | -18.6 | -16.4 | -21.5 |
| Sobre inversiones directas | -7.1 | -9.1 | -10.8 | -9.1 | ... |
| Otros | -7.8 | -7.9 | -7.8 | -7.3 | ... |
| Donaciones privadas, netas | 5.0 | 4.5 | 3.8 | 3.8 | 4.5 |
| Saldo en cuenta corriente | -47.5 | -54.5 | -47.7 | -56.3 | -74.4 |
| <i>Cuenta de capital</i> | | | | | |
| Financiamiento neto externo (a+b+c+d) | 47.5 | 54.5 | 47.7 | 56.3 | 74.4 |
| a) Fondos extranjeros no compensatorios | 49.8 | 66.5 | 53.5 | 68.9 | ... |
| Inversión directa | 14.6 | 15.7 | 4.5 | 24.1 | ... |
| Préstamos de largo y mediano plazo | 25.4 | 19.6 | 20.9 | 14.1 | ... |
| Oficial | 2.3 | 3.7 | -4.3 | 0.3 | ... |
| Entradas | 8.4 | 7.6 | 4.2 | 15.1 | ... |
| Amortizaciones | -6.1 | -3.9 | -8.5 | -14.8 | ... |
| Privado | 23.1 | 15.9 | 25.2 | 13.8 | ... |
| Entradas | 37.7 | 36.3 | 50.2 | 23.1 | ... |
| Amortizaciones | -14.6 | -20.4 | -25.0 | -9.3 | ... |
| Pasivos de corto plazo | 6.3 | 26.9 | 23.3 | 26.1 | ... |
| Donaciones oficiales | 3.5 | 4.3 | 4.8 | 4.6 | 4.9 |
| b) Fondos o activos nacionales no compensatorios | -6.9 | -10.5 | -15.2 | -8.5 | ... |
| Largo plazo | -0.3 | -0.6 | -1.8 | -5.1 | ... |
| Corto plazo | -6.6 | -9.9 | -13.4 | -3.4 | ... |
| c) Errores y omisiones | 4.1 | 15.5 | 17.4 | 12.5 | ... |
| d) Financiamiento compensatorio (—mejora) | 4.5 | -17.0 | -8.0 | -16.6 | ... |
| Préstamos de balance de pagos, atrasos comerciales, pagos diferidos, posición con el FMI y otros pasivos de las autoridades monetarias | 32.2 | 8.9 | 3.5 | 5.3 | ... |
| Amortizaciones | -29.7 | -24.5 | -10.0 | -15.3 | ... |
| Oro y divisas (—aumento) | 2.0 | -1.4 | -1.5 | -6.6 | ... |

FUENTE: Fondo Monetario Internacional y Banco Central de Costa Rica.

^a Preliminar.

^b Estimaciones.

En el caso del café se llegó a alcanzar una cifra cercana a los 70 millones de dólares, a pesar de que no se aprovecharon las altas cotizaciones internacionales ya que el volumen exportado decreció 3.9%, frente a los aumentos de 30.6% en los precios medios que rigieron en los mercados mundiales. Parece haber interés en desarrollar programas de mejoramiento de los rendimientos cafeteros de los productores pequeños y medianos mediante la adopción de técnicas y sistemas más depurados, que en el futuro permitan aprovechar la mejora en los precios mundiales sin correr los riesgos de extender el área cultivada.

El mayor crecimiento de la oferta mundial de cacao con respecto a la demanda redundó en la

baja de las cotizaciones internacionales. En el caso de Costa Rica las ventas se redujeron de 7.1 millones de dólares en 1969 a sólo 1.8 millones en 1970, influyendo también la baja de la producción debida al desplazamiento de recursos hacia cultivos favorecidos por la evolución de los precios relativos (como el banano). (Véase el cuadro 55.)

A pesar de que la cuota de exportación de ganado y carnes frescas fue similar a la del año anterior (16 800 toneladas), las alzas en los precios internacionales contribuyeron a que el total de las ventas se elevara a 17.6 millones de dólares. Finalmente, las exportaciones de artículos manufacturados, destinados en mayor medida al Mercado Común Centroamericano, intensifi-

caron su crecimiento al lograrse cierto grado de normalización en las relaciones comerciales intrarregionales. Las cifras comprendidas hasta agosto de 1970 situaban las exportaciones industriales en 32.3 millones de dólares, que representan un aumento de 22.2% con respecto a 1969. Cabe señalar el crecimiento de las ventas de ropa, refrigeradores, gasolina, diesel y otros combustibles petroleros, papel celofán, artículos de papel y cartón, pilas y baterías eléctricas, calzado y equipos de radio y televisión.

En cuanto a la estructura de las importaciones, es probable que la mayor actividad industrial haya propiciado la importación de volúmenes crecientes de bienes de capital y de insumos o materias primas y que la elevada inversión gubernamental, sobre todo en el sector de transporte, haya contribuido al incremento sustantivo de los bienes de capital para este fin. Por otra parte, la implantación del Protocolo de San José debe haber inducido a realizar mayores importaciones, principalmente de bienes de consumo.

A pesar de no haberse dispuesto de información completa y detallada sobre la cuenta de capital, pueden esbozarse algunos hechos de orden general. En primer término, como ya se dijo, las entradas netas de capital fueron insuficientes para cubrir el déficit en cuenta corriente, insuficiencia que parece haberse concentrado en las entradas netas de capital privado. En efecto, a pesar del uso más intenso del financiamiento de importaciones de distinto tipo, incluidas

las de carácter especulativo, y el reducido aumento de las inversiones directas, esa afluencia de fondos no bastó para compensar la salida registrada de capitales de corto plazo y las adquisiciones en el exterior.

Se apreciaron, por otra parte, menores ingresos de capital en el sector público en general. Al respecto, en los primeros nueve meses del año las entradas sólo habían aumentado cerca de 20 millones de dólares en contraste con los 25.6 millones de 1969, baja que debe atribuirse fundamentalmente a la política de reducir el endeudamiento del sistema bancario nacional, puesto que en general se acrecentaron los ingresos de capital del resto del sector público, y en particular del Instituto Nacional de Vivienda y Urbanismo, la Universidad de Costa Rica, el Instituto Costarricense de Electricidad y la Junta Administrativa de Servicios Eléctricos Municipal de Cartago (JASEC).

Las perspectivas del balance de pagos resultan algo inciertas. La disminución en las ventas de banano a causa de las inundaciones que afectaron a las plantaciones bananeras a fines de 1970 podrían repercutir desfavorablemente en las ventas externas en 1971.

De la misma manera, si se mantiene la actual tendencia descendente de los precios del tipo de café colocado por Costa Rica, la mayor cuota que le ha sido asignada para el período 1970-1971 (63 438 toneladas), podría reducirse apreciablemente. A lo anterior deben agregarse las dificultades por las que atraviesa el Mercado

Cuadro 55

COSTA RICA: EXPORTACIONES TOTALES Y DE PRINCIPALES PRODUCTOS

| | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 ^a | <i>Tasas anuales de crecimiento</i> | | | |
|------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------------|-------------------------------------|-------------|-------------|-------------|
| | | | | | | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 |
| <i>Millones de dólares</i> | | | | | | | | | |
| Banano | 29.2 | 30.9 | 42.8 | 51.5 | 63.0 | 5.8 | 38.5 | 20.3 | 22.9 |
| Café | 52.6 | 54.8 | 55.3 | 55.8 | 70.0 | 4.2 | 0.9 | 0.9 | 25.4 |
| Cacao | 3.1 | 3.1 | 3.0 | 7.1 | 1.8 | — | — 3.2 | 136.7 | —74.6 |
| Carne fresca | 5.5 | 8.6 | 12.0 | 15.1 | 17.6 | 56.4 | 39.5 | 25.8 | 16.6 |
| <i>Exportaciones totales</i> | <i>135.7</i> | <i>143.3</i> | <i>170.0</i> | <i>189.6</i> | <i>237.1</i> | <i>5.6</i> | <i>18.6</i> | <i>11.5</i> | <i>25.1</i> |
| <i>Millones de dólares de 1960</i> | | | | | | | | | |
| Banano | 26.7 | 27.6 | 41.1 | 50.6 | 61.7 | 3.4 | 48.9 | 23.1 | 21.9 |
| Café | 51.6 | 62.3 | 64.5 | 63.7 | 61.2 | 20.7 | 3.5 | — 1.2 | — 3.9 |
| Cacao | 3.8 | 3.6 | 2.6 | 4.5 | 1.5 | — 5.3 | —27.8 | — 73.1 | —66.7 |
| Carne fresca | 4.2 | 6.1 | 8.6 | 9.9 | 9.9 | 45.2 | 41.0 | 15.1 | — |
| <i>Exportaciones totales</i> | <i>131.7</i> | <i>144.7</i> | <i>175.3</i> | <i>189.6</i> | <i>204.4</i> | <i>9.9</i> | <i>21.1</i> | <i>8.2</i> | <i>7.8</i> |

FUENTE: CEPAL, a base de cifras oficiales.

^a Preliminar.

Común, de las que pueden esperarse también entorpecimientos por el lado de las ventas de manufacturas a la región.

En cuanto a las importaciones, es de esperar que desaparezcan los factores circunstanciales o especulativos de 1970, y que un desenvolvimiento más regular de la economía en 1971 re-

duzca la presión existente sobre las compras externas. No obstante, si persistieran tasas elevadas de liquidez, gastos gubernamentales acelerados y una política crediticia liberal podría alentarse el crecimiento de las importaciones y se generarían estrangulamientos y tensiones sobre la cuenta corriente con el exterior.

CHILE

1. Características generales de la evolución de la actividad económica de 1970

En 1970 el producto interno bruto aumentó en 2.5%, tasa algo superior a la del crecimiento de la población del país estimada en alrededor de 2% anual. Continúa, de esta forma, el pausado ritmo de desenvolvimiento de la economía chilena que se registra a partir de 1967 (las tasas respectivas fueron 2.3% en ese año; 2.9% en 1968 y 3.1% en 1969). El ingreso real sólo creció 1.4% en 1970, al haber empeorado el efecto de la relación de precios del intercambio, a causa de la baja del cobre en el mercado internacional.

En la evolución de los sectores productores de bienes destaca la recuperación, especialmente por buenas condiciones climáticas, de la producción agrícola, no así de la pecuaria, y el reducido aumento de la industria manufacturera y, en particular, de la minería. La construcción creció a un ritmo mayor que el año anterior gracias a la expansión de las obras públicas. En los sectores de servicios sobresale el crecimiento de la producción de energía eléctrica y el desenvolvimiento menos intenso del comercio. (Véase el cuadro 56.)

La demanda interna se elevó a un ritmo inferior al del año anterior. La inversión bruta fija fue nuevamente su componente más dinámico al crecer 5%, con incrementos de 4.5% en maquinaria y equipos y de 5.5% en construcción. Por su parte el consumo total subió 2.6%.

En el sector externo destaca, por un lado, la baja de los precios internacionales del cobre, que limitó el ritmo de expansión de las exportaciones, y, por otro, el aumento de las importaciones. No obstante lo anterior, una importante reducción en las remesas netas al exterior por concepto de utilidades e intereses hizo subir moderadamente el déficit en cuenta corriente entre 1969 y 1970. A consecuencia de esto y de la menor entrada neta de capitales autónomos, en 1970 el superávit en el balance de pagos fue de 123 millones de dólares, cifra inferior en 60 millones a la del año anterior.

En el sector fiscal, los gastos corrientes aumen-

taron más que los ingresos con lo que el ahorro corriente no experimentó mayor variación y fue insuficiente para cubrir los gastos de inversión, que aumentaron moderadamente, lo que determinó un aumento del déficit fiscal.

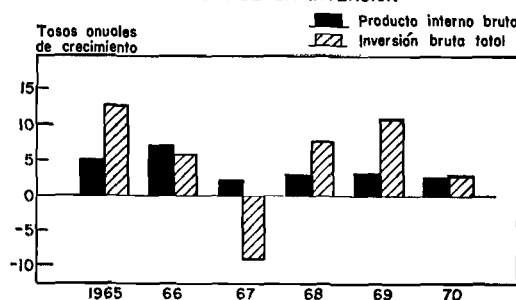
En cuanto al movimiento de los precios in-

Gráfico VIII

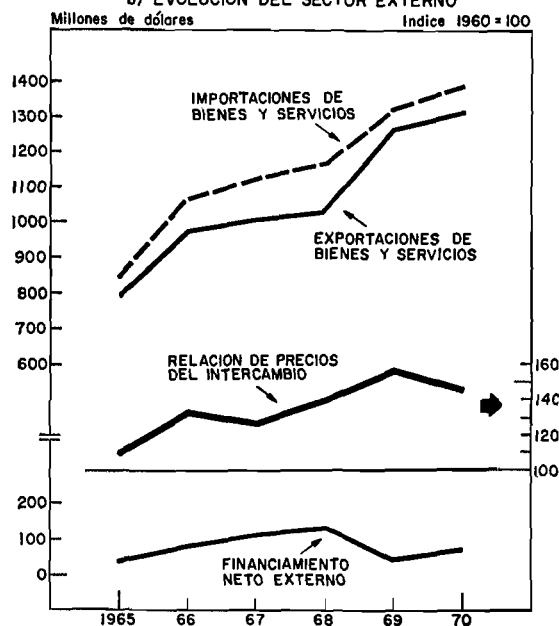
CHILE: 1965-70

ESCALA NATURAL

a) CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO Y DE LA INVERSION



b) EVOLUCION DEL SECTOR EXTERNO



Cuadro 56
CHILE: PRODUCTO INTERNO BRUTO A COSTO DE FACTORES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

| <i>Sector</i> | <i>Millones de escudos de 1960</i> | | | | <i>Estructura porcentual</i> | | | | <i>Tasas anuales de crecimiento</i> | | |
|-----------------------------------|------------------------------------|----------------|----------------|-------------------------|------------------------------|--------------|--------------|-------------------------|-------------------------------------|-------------|-------------------------|
| | <i>1965</i> | <i>1968</i> | <i>1969</i> | <i>1970^a</i> | <i>1965</i> | <i>1968</i> | <i>1969</i> | <i>1970^a</i> | <i>1965-1968</i> | <i>1969</i> | <i>1970^a</i> |
| Agricultura | 501.1 | 593.8 | 572.2 | 606.7 | 10.2 | 10.8 | 10.1 | 10.4 | 5.8 | -3.6 | 6.0 |
| Minería | 480.0 | 536.7 | 550.0 | 552.2 | 9.8 | 9.7 | 9.7 | 9.5 | 3.8 | 2.5 | 0.4 |
| Industria manufacturera | 1 245.6 | 1 425.1 | 1 470.7 | 1 482.5 | 25.3 | 25.8 | 25.9 | 25.5 | 4.6 | 3.2 | 0.8 |
| Construcción | 236.8 | 220.0 | 229.7 | 242.3 | 4.8 | 4.0 | 4.0 | 4.1 | -2.4 | 4.4 | 5.5 |
| <i>Subtotal bienes</i> | <i>2 463.5</i> | <i>2 775.6</i> | <i>2 822.6</i> | <i>2 883.7</i> | <i>50.1</i> | <i>50.3</i> | <i>49.7</i> | <i>49.5</i> | <i>4.1</i> | <i>1.7</i> | <i>2.2</i> |
| Electricidad, gas y agua | 69.2 | 79.0 | 84.0 | 90.6 | 1.4 | 1.4 | 1.5 | 1.6 | 4.5 | 6.3 | 7.8 |
| Transportes y comunicaciones | 519.3 | 561.9 | 583.8 | 594.3 | 10.5 | 10.2 | 10.3 | 10.2 | 2.7 | 3.9 | 1.8 |
| <i>Subtotal servicios básicos</i> | <i>588.5</i> | <i>640.9</i> | <i>667.8</i> | <i>684.9</i> | <i>12.0</i> | <i>11.6</i> | <i>11.8</i> | <i>11.8</i> | <i>2.9</i> | <i>4.2</i> | <i>2.6</i> |
| Comercio y finanzas | 799.7 | 945.2 | 1 020.1 | 1 062.1 | 16.3 | 17.1 | 18.0 | 18.3 | 5.7 | 7.9 | 4.1 |
| Gobierno | 240.2 | 261.7 | 272.7 | 276.2 | 4.9 | 4.7 | 4.8 | 4.7 | 2.9 | 4.2 | 1.3 |
| Propiedad de vivienda | 255.3 | 270.0 | 273.1 | 274.2 | 5.2 | 4.9 | 4.8 | 4.7 | 1.9 | 1.1 | 0.4 |
| Otros servicios | 565.3 | 623.9 | 619.9 | 638.5 | 11.5 | 11.3 | 10.9 | 11.0 | 3.3 | -0.6 | 3.0 |
| <i>Subtotal otros servicios</i> | <i>1 860.5</i> | <i>2 100.8</i> | <i>2 185.8</i> | <i>2 251.0</i> | <i>37.9</i> | <i>38.1</i> | <i>38.5</i> | <i>38.7</i> | <i>4.1</i> | <i>4.0</i> | <i>3.0</i> |
| <i>Producto total</i> | <i>4 813.9</i> | <i>5 426.4</i> | <i>5 595.3</i> | <i>5 735.2</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>4.1</i> | <i>3.1</i> | <i>2.5</i> |

FUENTE: 1965 a 1969: cálculos de la CEPAL a base de cifras oficiales de ODEPLAN; 1970: cálculos de la CEPAL a base de estimaciones preliminares de ODEPLAN.

NOTA: La suma de las actividades no corresponde al total, por el método general aplicado en el cálculo que consistió en extrapolar independientemente cada actividad y el total.

^a Preliminar.

ternos el índice de precios al consumidor creció 34.9% durante el año, lo que se compara con la tasa de 29.3% en 1969; en cambio, las cifras correspondientes para el índice de precios al por mayor fueron 33.7% en 1970 y 39.4% en 1969.

2. Comportamiento de los principales sectores de la producción

La producción del sector agropecuario creció 6%, a causa de un aumento del orden del 13% en el sector agrícola. En él se traduce la recuperación de producciones afectadas en años anteriores por una prolongada sequía. Los cereales, las leguminosas, los tubérculos y los cultivos industriales mostraron aumentos de 15, 40, 13 y 35% respectivamente. En cambio, la producción de uva mantuvo el bajo nivel del año anterior.

A este aumento casi general en los distintos rubros de la producción agrícola se opone una disminución del orden del 1% en la pecuaria, como consecuencia de una baja estimada en más de 5% de la producción de carnes y vacunos y de porcinos, atenuada por pequeños incrementos en la producción de aves y huevos y por el crecimiento de 9% en la producción de leche.

La minería permaneció prácticamente estancada en 1970 con bajas en la producción de todos los rubros importantes, a excepción de la pequeña y mediana minería del cobre que registró un incremento de alrededor del 7%. La gran minería del cobre redujo su producción en 1.5% por dificultades técnicas y algunas huelgas de corta duración en los minerales de Chuquicamata y de El Teniente, a la vez que los programas de nuevas inversiones sólo alcanzaron a tener efecto en El Salvador y, en el último trimestre, en El Teniente. Las producciones de carbón y salitre experimentaron reducciones importantes, 12 y 14% respectivamente, y la producción de hierro bajó 2%. El petróleo crudo registró una disminución del 7%, la que se originó en una política de mantenimiento de reservas, que adecúa los niveles de producción a los resultados de las nuevas perforaciones y exploraciones.

La producción manufacturera creció apenas 0.8%, acentuándose, así, la lenta evolución que ha venido mostrando en los últimos años. Las industrias tradicionales disminuyeron su producción en 0.3% a consecuencia de importantes bajas en las ramas de "alimentos" y "bebidas" compensadas, en parte, por crecimientos en los rubros de "vestuario" y "calzado". Para el grupo de industrias intermedias se estima un aumento del 2%, apoyado en incrementos de cierta importancia en "maderas", "productos químicos" y "caucho", y de bajas en la producción de "derivados de petróleo y carbón", "productos de

minerales no metálicos" y "papel y celulosa". En cuanto al grupo de industrias que produce bienes de consumo duraderos se calcula un crecimiento de 1.4% originado fundamentalmente en el aumento de producción de la industria automotriz.²¹

El sector de la construcción se estima que creció en 5.5%, lo que se explica principalmente por el fuerte impulso que tuvieron durante el año las obras públicas y, en menor proporción, la construcción de edificios no habitacionales, rubros que en valores nominales registraron aumentos de 56 y 49% respectivamente.²² Estos crecimientos fueron prácticamente contrarrestados con la disminución que registró la construcción de viviendas.

El mayor volumen de bienes producidos así como el aumento de las importaciones de bienes permiten presumir que el sector comercio tuvo un incremento de 3.5%. Por su parte, la generación de electricidad y gas habría aumentado aproximadamente en un 8%.

3. Oferta y demanda globales

En 1970, la cantidad total de bienes y servicios disponibles en la economía superó en alrededor del 3% al nivel alcanzado en el año anterior. Tal como ha venido sucediendo en los últimos años, el crecimiento de 6% en las importaciones totales fue fundamental en el comportamiento de la oferta global. (Véase el cuadro 57.)

Del lado de la demanda, se mantiene una tasa de incremento relativamente alta (6%) en las exportaciones, aunque menor que la del año anterior. La inversión bruta fija aumentó 5% sus componentes —construcción y maquinaria y equipo— en 5.5% y 4.5%, respectivamente. El crecimiento relativamente más lento que tuvieron en 1968 y 1969 las importaciones de bienes de capital, en particular las ligadas al ya muy avanzado programa de expansión de la minería del cobre, explica el aumento reducido del rubro maquinaria y equipo.

²¹ Las estimaciones sobre la variación de la producción manufacturera en 1970 se elaboraron con los antecedentes disponibles para el período enero-agosto. El promedio de estos meses señaló un incremento de alrededor de 1.5% comparado con el mismo período de 1969. Informaciones cualitativas y parciales de la situación en el lapso septiembre-diciembre —en la que influyeron las tendencias que se generaron después de la elección presidencial de principios del mes de septiembre— llevaron a calcular un aumento de 0.8% para todo el año.

²² Como antecedente complementario para dar una idea de los incrementos reales implícitos en estas cifras, puede anotarse que el valor de la cuota de ahorro de la Corporación de la Vivienda (CORVI) (que es un indicador indirecto del costo de la construcción) subió en 32% entre 1969 y 1970.

Cuadro 57
CHILE: OFERTA Y DEMANDA GLOBALES

| | <i>Millones de escudos de 1960</i> | | | | <i>Estructura porcentual</i> | | | | <i>Tasas anuales de crecimiento</i> | | |
|----------------------------|------------------------------------|---------|---------|-------------------|------------------------------|-------|-------|-------------------|-------------------------------------|------|-------------------|
| | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 ^a | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 ^a | 1965-1968 | 1969 | 1970 ^a |
| <i>Oferta global</i> | 6 036.6 | 6 962.6 | 7 264.4 | 7 485.1 | 113.6 | 116.3 | 117.6 | 118.2 | 4.9 | 4.3 | 3.0 |
| Producto interno bruto | 5 313.1 | 5 989.2 | 6 175.6 | 6 330.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 4.1 | 3.1 | 2.5 |
| Importaciones ^b | 723.5 | 973.4 | 1 088.8 | 1 155.1 | 13.6 | 16.3 | 17.6 | 18.2 | 10.4 | 11.8 | 6.1 |
| <i>Demanda global</i> | 6 036.6 | 6 962.6 | 7 264.4 | 7 485.1 | 113.6 | 116.3 | 117.6 | 118.2 | 4.9 | 4.3 | 3.0 |
| Exportaciones ^b | 746.6 | 799.1 | 854.8 | 906.4 | 14.0 | 13.3 | 13.8 | 14.3 | 2.3 | 7.0 | 6.0 |
| Inversión total | 978.5 | 1 013.4 | 1 122.2 | 1 152.5 | 18.4 | 16.9 | 18.2 | 18.2 | 1.2 | 10.7 | 2.7 |
| Inversión bruta fija | 855.6 | 947.4 | 983.3 | 1 032.5 | 16.1 | 15.8 | 16.0 | 16.3 | 3.4 | 3.8 | 5.0 |
| Pública | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| Privada | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| Construcción | 510.7 | 484.6 | 515.8 | 544.2 | 9.6 | 8.1 | 8.4 | 8.6 | — 1.7 | 6.4 | 5.5 |
| Maquinaria y equipo | 344.9 | 462.8 | 467.5 | 488.3 | 6.5 | 7.7 | 7.6 | 7.7 | 10.3 | 1.0 | 4.5 |
| Consumo total | 4 311.5 | 5 150.1 | 5 287.4 | 5 426.2 | 81.1 | 86.0 | 85.6 | 85.7 | 6.1 | 2.7 | 2.6 |
| Gobierno general | 538.0 | 619.8 | 644.0 | ... | 10.1 | 10.3 | 10.4 | ... | 4.8 | 3.9 | ... |
| Privado | 3 773.5 | 4 530.3 | 4 643.4 | ... | 71.0 | 75.6 | 75.2 | ... | 6.3 | 2.5 | ... |

FUENTE: 1965 a 1969: cálculos de la CEPAL a base de cifras oficiales de ODEPLAN; 1970: estimación de la CEPAL.

^a Preliminar.

^b Bienes y servicios, excluidos factores.

El consumo total se expandió en 2.6%, es decir, a una tasa similar a la del año anterior. Las informaciones parciales de que se dispone sobre la evolución del consumo público permite afirmar que éste creció más rápidamente que el total, sobre todo por el importante incremento real que tuvieron las remuneraciones pagadas por el gobierno central. Los gastos corrientes de éste aumentaron en alrededor de 20% en términos reales, en tanto que los ingresos corrientes lo hicieron en aproximadamente 15%, a consecuencia, principalmente, de los mayores impuestos y participaciones en la gran minería del cobre y de incrementos relativamente parejos en los rendimientos de casi todos los tributos directos e indirectos importantes. En estas circunstancias, el ahorro fiscal se mantuvo en los niveles del año anterior, lo que unido al moderado incremento de la inversión fiscal aumentó el déficit fiscal. Este déficit se financió en 80% con préstamos internos y el 20% restante con créditos externos.

4. Sector externo y balance de pagos

En 1970 continuó, aunque en forma más moderada, la expansión que se ha venido notando en

los últimos años en el comercio exterior de Chile. Mientras las exportaciones de bienes y servicios aumentaron levemente, las importaciones registraron un aumento del orden de los 110 millones de dólares (10%). Sin embargo, cabe considerar el incremento más bien reducido en los ingresos provenientes de las exportaciones de bienes y servicios (27.5 millones), en el análisis de la estructura de la cuenta corriente del balance de pagos, conjuntamente con la disminución observada de 59 millones en las remesas de utilidades al exterior. Esta baja es consecuencia de la mayor participación lograda por el Estado en el capital social de las empresas de la Gran Minería del Cobre y de la nueva tributación al sobreprecio del metal que rige desde el segundo semestre de 1969. En estas condiciones se registró un déficit en cuenta corriente de 74.5 millones de dólares —en comparación con uno de 50 millones en 1969— que unido a una entrada neta de capitales autónomos de 197.7 millones hizo posible, por tercer año consecutivo, cerrar el balance de pagos con un superávit, que en esta ocasión ascendió a 123 millones y que incluye 22 millones de derechos especiales de

Cuadro 58
CHILE: BALANCE DE PAGOS
(Millones de dólares)

| | 1960 | 1968 | 1969 | 1970 ^a |
|--|--------------------------|---------|----------|-------------------|
| | <i>Cuenta corriente</i> | | | |
| Exportaciones de bienes y servicios | 550.5 | 1 030.0 | 1 261.0 | 1 288.5 |
| Bienes <i>job</i> | 480.0 | 914.0 | 1 129.0 | 1 145.5 |
| Servicios | 70.5 | 116.0 | 132.0 | 143.0 |
| Importaciones de bienes y servicios | -663.2 | - 954.0 | -1 098.0 | -1 209.0 |
| Bienes <i>job</i> | -507.4 | - 730.0 | - 850.0 | - 928.0 |
| Servicios | -155.8 | - 224.0 | - 248.0 | - 281.0 |
| Pagos de renta del capital extranjero (neto) | | | | |
| Donaciones privadas netas | - 64.6 | - 215.0 | - 220.0 | - 161.0 |
| Saldo de la cuenta corriente | 12.7 | 6.0 | 7.0 | 7.0 |
| | -164.6 | - 133.0 | - 50.0 | - 74.5 |
| | <i>Cuenta de capital</i> | | | |
| Financiamiento neto externo (a+b+c+d) | 164.6 | 133.0 | 50.0 | 74.5 |
| a) Fondos extranjeros no compensatorios | 82.6 | 355.0 | 208.0 | |
| Inversión directa | 29.0 | 109.0 | 6.0 | |
| Préstamos de largo y mediano plazo | 50.5 | 291.0 | 344.0 | |
| Amortizaciones | - 41.5 | - 109.0 | - 159.0 | |
| Pasivos de corto plazo | 10.2 | 63.0 | 26.0 | 197.7 |
| Donaciones oficiales | 34.4 | 1.0 | 3.0 | |
| b) Fondos o activos nacionales no compensatorios | - 8.7 | - 15.0 | 10.0 | |
| c) Errores y omisiones | 45.6 | - 88.0 | 15.0 | |
| d) Financiamiento compensatorio (—mejora) | 45.1 | - 119.0 | - 183.0 | |
| Préstamos de balance de pagos, atrasos comerciales, pagos diferidos, posición con el Fondo Monetario Internacional y otros pasivos de las autoridades monetarias | 59.9 | 62.0 | 43.0 | - 123.2 |
| Amortizaciones | -31.4 | - 98.0 | - 95.0 | |
| Oro y divisas (—aumento) | 16.6 | - 83.0 | - 131.0 | |

FUENTE: Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payments Yearbook*, vol 17 y 21; 1969: Banco Central de Chile.

^a Estimaciones de la CEPAL.

giro del Fondo Monetario Internacional. (Véase el cuadro 58.)

El lento crecimiento experimentado por el valor de las exportaciones de bienes en 1970 tiene su explicación principal en una leve baja de 0.8% en el valor de las exportaciones de cobre, consecuencia de una disminución de 6.6% en el precio medio del metal que de un promedio de 65.4 centavos de dólar la libra en 1969 bajó a 61.1 en 1970 (a fines de diciembre pasado era de 47 centavos).

Los demás rubros mineros importantes de exportación, como el hierro, el salitre y el molibdeno, registraron aumentos que sumados representaron algo más de 10 millones de dólares.

Las exportaciones de productos industriales, con un valor cercano a los 107 millones de dólares, lograron un aumento del 10% con respecto al año anterior. Los mayores incrementos tuvieron lugar en productos químicos, papel y celulosa, industrias metálicas básicas y artículos eléctricos, atenuados en parte por la reducción de 3.3 millones en harina de pescado. Por último, el valor de los productos agrícolas y del mar exportados en 1970 aumentó en 2.3 millones de dólares.

El crecimiento de las importaciones de bienes se explica fundamentalmente por el fuerte aumento (alrededor de 15%) de los productos intermedios, principalmente combustibles, repuestos y productos industriales, que en conjunto subieron en más de 60 millones de dólares. Por su parte, las importaciones de artículos de consumo, tanto duraderos como no duraderos, también aumentaron significativamente, más de 10% con respecto al año anterior.

En el otro renglón de importación, de bienes de capital, el aumento fue más reducido (aproximadamente 5%) debido a una baja importante, del orden de 35 millones, en la importación de maquinarias y equipos para la minería del cobre que atenuó el considerable incremento registrado por los bienes de capital de importación habitual.

5. Comportamiento de los precios en 1970

En 1970 se observó una nueva aceleración del ritmo de crecimiento de los precios internos, considerando la evolución del índice de precios al consumidor. Este subió en 34.9%,²³ con lo que supera el 29.3% alcanzado en 1969. Las variaciones de los componentes principales del índice

²³ Corresponde al incremento registrado entre diciembre de 1960 y de 1970 por el nuevo índice calculado por el Instituto Nacional de Estadística, de base diciembre de 1969 = 100.

fueron de 40.4% en el rubro alimenticio; de 28.7% en vivienda; de 28.7% en vestuario y de 35.1% en varios.

El índice de precios al por mayor no registró la aceleración señalada. El alza correspondiente durante el año pasado (de diciembre a diciembre) fue de 33.7%, lo que se compara con la tasa de 39.4% en 1969. La tasa del índice general en 1970 se explica por el incremento de 33.9% en los productos nacionales y de 33.5% en los importados. A su vez, entre los nacionales se observaron aumentos de 35.4% en los precios agropecuarios; de 22.1% en los mineros y de 34.2% en los industriales.

Se aprecia, por lo tanto, que durante el año pasado no tuvieron lugar modificaciones importantes en los niveles de precios relativos implícitos en el índice de precios al por mayor, con la excepción de la baja real de los productos mineros. Esta tendencia también se confirma si se analizan las variaciones de precios registradas entre 1969 y 1970 por los promedios de los valores mensuales del índice de precios al por mayor.

En materia de política antinflacionaria puede indicarse que durante 1970 los esfuerzos del gobierno estuvieron dedicados, fundamentalmente, a lograr que el incremento de los precios del año fuera similar al del anterior. Con este propósito, se continuó aplicando un conjunto de medidas similar al descrito en el *Estudio Económico* de 1969 y de acuerdo con los lineamientos básicos del enfoque "gradualista" de contención de la inflación que se siguió en Chile a partir de 1965.

Es interesante señalar que la modificación observada en la política cambiaria —en el sentido de que en los últimos cinco meses del año no se varió la paridad del dólar en contraste con la flexibilidad que ésta mantuvo durante más de cinco años y medio— tuvo, al parecer, poco impacto en la acción estabilizadora. En efecto, entre diciembre de 1969 y agosto de 1970 el tipo de cambio del dólar bancario vendedor se elevó en 23%, lo que se compara con un alza muy parecida (23.3%) en el mismo período de los precios importados al por mayor. En cambio, entre agosto y diciembre de 1970 estos precios aumentaron en 8.2%, a pesar de que la cotización del dólar no experimentó alteraciones.

6. Aspectos sobresalientes de la política económica de la nueva administración

El objetivo central del programa económico del nuevo gobierno es "transformar la estructura tradicional de desarrollo capitalista y dependiente, para sustituirla por el inicio de la construc-

ción del socialismo, con las características y modalidades que el propósito del pueblo chileno quiera imprimirle".²⁴

Con el objeto de lograr lo anterior, se han planteado tres campos de acción prioritarios de la política económica.

El primero es la restructuración del sistema económico en tres áreas de propiedad: estatal, mixta y privada, de suerte que el Estado se constituya en el centro efectivo de conducción de la economía y de la planificación de su desarrollo. Se ha definido complementariamente que el área de propiedad estatal estaría integrada por las actuales empresas públicas y las que se creen en el futuro, así como por las empresas monopólicas nacionales y extranjeras que se expropian, particularmente en el sector de riquezas básicas, de los bancos y las finanzas, de la industria, de la distribución, del comercio exterior y de todas las actividades estratégicas para el desarrollo nacional. La mixta estaría constituida por empresas en que se combinen los capitales privados, nacionales y extranjeros, con capitales estatales y cuya administración y gestión se realicen conjuntamente. En el área de propiedad privada quedaría incluida la mayor parte de las empresas existentes ajustándose su tratamiento a las disposiciones legales sobre propiedad privada industrial y comercial.

En segundo término, se ha señalado que se realizará un vigoroso programa de redistribución de ingresos en favor de los estratos de menores rentas, lo que permitirá sostener el desarrollo de la economía chilena bajo nuevos patrones de industrialización.

En tercer lugar se ha dado prioridad a la aceleración, profundización y ampliación del proceso de reforma agraria, teniendo en cuenta la situación en que vive la mayor parte de los campesinos y las limitaciones que se encuentran para desarrollar la producción agropecuaria.

Por otra parte, también se han indicado los

²⁴ Véase la exposición del Ministro de Economía, Fomento y Reconstrucción, Sr. Pedro Vuskovic, ante el Subcomité del CIAP, en Wáshington, D. C., el 22 de febrero de 1971.

lineamientos básicos de la política económica de corto plazo, formulando lo que se ha llamado "El plan económico para 1971".²⁵ En este plan se incluyen los elementos fundamentales de las políticas: de reactivación de la economía; ocupacional; de reajustes, antinflacionaria; de comercio exterior; de participación de la empresa privada en el desarrollo nacional y de la forma en que se iniciará el proceso de transformaciones estructurales.

Cabe señalar que en las políticas de reactivación y ocupacional representan un papel central los "programas movilizados" que se han estructurado. Estos deben significar una notable expansión de la demanda interna ya que se pretende aumentar sustancialmente la inversión del Estado en construcción de viviendas, en obras públicas, en reforma agraria y, en general, la realizada por las empresas gubernamentales. Adicionalmente, también deberían tener un efecto de ampliación de la demanda, la redistribución de ingresos que se provocará y el incremento de las exportaciones que resulte de las medidas de estímulo a éstas que se adoptarán.

La estrategia antinflacionaria se basa en una política de ingresos que lleve a financiar parte sustancial de los reajustes de remuneraciones con cargo a una disminución de la tasa de ganancias por unidad producida, lo que significa mantener las alzas de precios de los bienes y servicios durante el año bastante por debajo de los reajustes de sueldos y salarios concedidos. En esta misma estrategia desempeñan un papel importante el adecuado manejo de los abastecimientos del país y la debida coordinación entre las distintas políticas financieras que se sigan. Se ha planteado, asimismo, que no se continuará con la política de devaluaciones periódicas del tipo de cambio, considerando que las previsiones del balance de pagos son favorables.

²⁵ Véase, *Exposición sobre la política económica del gobierno y del estado de la hacienda pública*, presentada por el Ministro de Hacienda, don Américo Zorrilla, a la Comisión Mixta de Presupuestos, el 27 de noviembre de 1970. Dirección de Presupuestos, Ministerio de Hacienda, folleto N° 118.

ECUADOR

1. Rasgos generales de la evolución reciente

Durante 1970 la economía ecuatoriana parece haber experimentado una significativa expansión, con una tasa de crecimiento del producto interno bruto de alrededor de 9.5%. (Véanse los cuadros 59 y 60.) Este auge se debe fundamentalmente a aumentos en la producción agri-

cola, en el valor de las exportaciones y a las nuevas inversiones petroleras, dedicadas en esta etapa a la construcción de infraestructuras e instalaciones. Se superpusieron así varios factores de estímulo de gran poder multiplicador. Por una parte, la economía del Ecuador ha sido históricamente muy sensible a los estímulos externos y en el último decenio su crecimiento ha es-

Cuadro 59

ECUADOR: PRODUCTO INTERNO BRUTO A COSTO DE FACTORES POR SECTORES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

| Sector | Millones de sucres de 1960 | | | | Estructura porcentual | | | | Tasas anuales de crecimiento | | |
|-----------------------------------|----------------------------|--------|-------------------|-------------------|-----------------------|-------|-------------------|-------------------|------------------------------|-------------------|-------------------|
| | 1965 | 1968 | 1969 ^a | 1970 ^a | 1965 | 1968 | 1969 ^a | 1970 ^a | 1965-1968 | 1969 ^a | 1970 ^a |
| Agricultura | 5 411 | 5 697 | 6 010 | ... | 33.9 | 31.3 | 31.2 | ... | 1.7 | 5.5 | ... |
| Minería | 327 | 405 | 424 | ... | 2.0 | 2.2 | 2.2 | ... | 7.4 | 4.7 | ... |
| Industria manufacturera | 2 754 | 3 086 | 3 205 | 3 577 | 17.3 | 16.9 | 16.6 | 16.9 | 3.9 | 3.6 | 11.6 |
| Construcción | 658 | 836 | 871 | 956 | 4.1 | 4.6 | 4.5 | 4.5 | 8.3 | 4.2 | 9.8 |
| <i>Subtotal bienes</i> | 9 150 | 10 023 | 10 510 | ... | 57.3 | 55.0 | 54.5 | ... | 3.1 | 4.9 | ... |
| Electricidad, gas y agua | 225 | 288 | 319 | ... | 1.4 | 1.6 | 1.7 | ... | 8.6 | 10.8 | ... |
| Transporte y comunicaciones | 605 | 661 | 698 | ... | 3.8 | 3.6 | 3.6 | ... | 3.0 | 5.6 | ... |
| <i>Subtotal servicios básicos</i> | 830 | 949 | 1 017 | ... | 5.2 | 5.2 | 5.3 | ... | 4.6 | 7.2 | ... |
| Comercio y finanzas | 2 189 | 2 477 | 2 650 | ... | 13.7 | 13.6 | 13.7 | ... | 4.2 | 7.0 | ... |
| Gobierno | 1 166 | 1 538 | 1 654 | ... | 7.3 | 8.4 | 8.6 | ... | 9.7 | 7.5 | ... |
| Propiedad de vivienda | 1 033 | 1 135 | 1 181 | ... | 6.5 | 6.2 | 6.1 | ... | 3.2 | 4.1 | ... |
| Otros servicios | 1 593 | 2 102 | 2 261 | ... | 10.0 | 11.5 | 11.7 | ... | 9.7 | 7.6 | ... |
| <i>Subtotal otros servicios</i> | 5 981 | 7 252 | 7 746 | ... | 37.5 | 39.8 | 40.2 | ... | 6.6 | 6.8 | ... |
| <i>Producto total</i> | 15 962 | 18 225 | 19 273 | 21 104 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 4.5 | 5.7 | 9.5 |

FUENTE: 1965 a 1969: cálculos de la CEPAL a base de cifras oficiales del Banco Central del Ecuador; 1970: estimaciones de la Secretaría de la OEA, a base de datos parciales y preliminares de la Junta Nacional de Planificación, publicadas en "El esfuerzo interno y las necesidades de financiamiento externo para el desarrollo del Ecuador" (CIAP/481).

NOTA: Las tasas anuales de crecimiento del producto interno bruto global no corresponden a las similares incluidas en el cuadro 60 por representar ambos conceptos diferentes (a costo de factores en un caso y a precios de mercado en el otro) y además porque las cifras absolutas en valores constantes se calcularon aplicando a las cifras a precios corrientes, un deflacionador único elaborado por el Banco Central para su aplicación a los principales agregados macroeconómicos.

^a Preliminar.

Cuadro 60
ECUADOR: OFERTA Y DEMANDA GLOBALES

| | <i>Millones de sucres de 1960</i> | | | | <i>Estructura porcentual</i> | | | | <i>Tasas anuales de crecimiento</i> | | |
|----------------------------|-----------------------------------|--------|-------------------|-------------------|------------------------------|-------|-------------------|-------------------|-------------------------------------|-------------------|-------------------|
| | 1965 | 1968 | 1969 ^a | 1970 ^a | 1965 | 1968 | 1969 ^a | 1970 ^a | 1965-1968 | 1969 ^a | 1970 ^a |
| <i>Oferta global</i> | 20 619 | 24 600 | 25 740 | 27 937 | 118.8 | 122.2 | 120.8 | 119.8 | 6.1 | 4.6 | 8.5 |
| Producto interno bruto | 17 351 | 20 131 | 21 305 | 23 325 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 5.1 | 5.8 | 9.5 |
| Importaciones ^b | 3 268 | 4 469 | 4 435 | 4 612 | 18.8 | 22.2 | 20.8 | 19.8 | 11.0 | — 0.8 | 4.0 |
| <i>Demanda global</i> | 20 619 | 24 600 | 25 740 | 27 937 | 118.8 | 122.2 | 120.8 | 119.8 | 6.1 | 4.6 | 8.5 |
| Exportaciones ^b | 3 659 | 4 039 | 3 548 | 3 956 | 21.1 | 20.1 | 16.6 | 17.0 | 3.3 | —12.2 | 11.5 |
| Inversión total | 2 328 | 2 799 | 2 866 | 3 200 | 13.4 | 13.9 | 13.5 | 13.7 | 6.3 | 2.4 | 11.7 |
| Inversión bruta fija | 2 008 | 2 399 | 2 457 | ... | 11.6 | 11.9 | 11.5 | ... | 6.1 | 2.4 | ... |
| Pública | 778 | 910 | ... | ... | 4.5 | 4.5 | ... | ... | 5.4 | ... | ... |
| Privada | 1 230 | 1 489 | ... | ... | 7.1 | 7.4 | ... | ... | 6.6 | ... | ... |
| Construcción | 1 431 | ... | ... | ... | 8.2 | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| Maquinaria y equipo | 577 | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| Consumo total | 14 632 | 17 762 | 19 326 | 20 781 | 84.3 | 88.2 | 90.7 | 89.1 | 6.6 | 8.8 | 7.5 |
| Gobierno general | 2 369 | 2 973 | ... | ... | 13.6 | 14.8 | ... | ... | 7.9 | ... | ... |
| Privado | 12 263 | 14 789 | ... | ... | 70.7 | 73.5 | ... | ... | 6.4 | ... | ... |

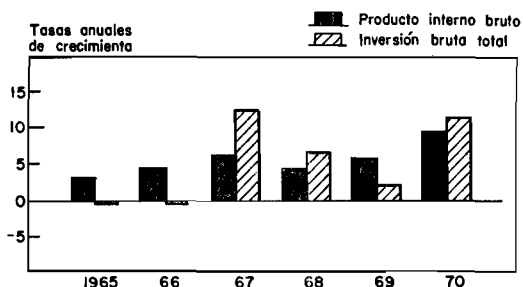
FUENTE: 1965 a 1969: cálculos de la CEPAL a base de cifras oficiales del Banco Central del Ecuador; 1970: estimaciones de la CEPAL, a base de datos preliminares de la Junta Nacional de Planificación y Coordinación citados en el documento CIAP/481 "El esfuerzo interno y las necesidades de financiamiento externo para el desarrollo del Ecuador"; 1970: para producto e inversión, estimaciones de la Secretaría de la OEA; para los demás rubros, estimaciones de la CEPAL, sobre la base de datos parciales y en proceso de revisión.

^a Estimación.

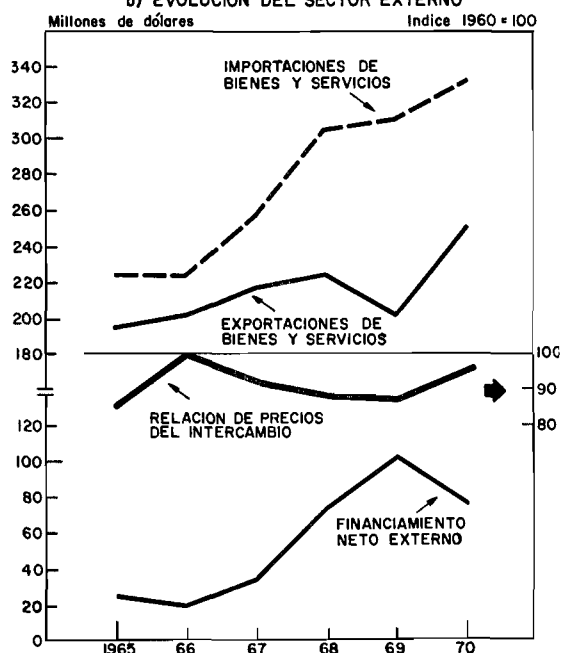
^b Bienes y servicios, excluidos factores.

Gráfico IX
ECUADOR: 1965-70
 ESCALA NATURAL

a) CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO Y DE LA INVERSION



b) EVOLUCION DEL SECTOR EXTERNO



tado estrechamente ligado a la agricultura de exportación; en especial, en 1970, el valor de las exportaciones de bienes aumentó 24%, recuperándose así de la caída del 10.7% sufrida el año anterior. Pero, además, se produjo una afluencia de inversiones extranjeras del orden de los 70 millones de dólares, destinada en su mayor parte a la construcción de la infraestructura relacionada con la explotación petrolera. Estas obras se están realizando de acuerdo con el convenio suscrito por el gobierno ecuatoriano con la Texaco-Gulf en junio de 1968 y forman parte de ellas la construcción de un oleoducto y una ruta desde los campos petroleros hasta Puerto Esmeraldas. Este oleoducto se terminaría a fines de 1972 y tendría una extensión de 503 kilómetros y una capacidad de 250 000 barriles diarios; de tal modo, se espera que las exportaciones de petró-

leo comiencen en 1972. Mientras tanto, se prevé para el período 1970-1972 la realización de fuertes inversiones, que en los tres años totalizarían los 200 millones de dólares.

En los principales sectores de la producción se registró una evolución favorable. Así, se destaca el satisfactorio comportamiento de la agricultura de exportación, sobre todo de la producción de banano, café, azúcar y cacao. También aumentaron las cosechas de trigo, oleaginosas y tabaco, así como los productos agrícolas de consumo interno, salvo el arroz. En cuanto a la industria, fue estimulada por la reactivación general provocada por la construcción de la infraestructura petrolera. Además comienzan a elaborarse los proyectos con destino al mercado andino. Así, la Corporación de Desarrollo Andino ha presentado un proyecto para una planta de cemento colombiana-ecuatoriana, con una capacidad de 300 000 toneladas al año y, asimismo, se prevé la fabricación de teléfonos y equipo electrónico y la instalación de una industria petroquímica. Asimismo, la construcción recibió el impacto de las nuevas alzas vinculadas al petróleo.

El cuadro 61 muestra la situación de caja del presupuesto general del Estado. Se advierte que

Cuadro 61

ECUADOR: PRESUPUESTO GENERAL DEL ESTADO, SITUACIÓN DE CAJA
 (En millones de sucres)

| | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 ^a |
|--|-------|-------|-------|-------------------|
| Ingresos ordinarios | 2 340 | 2 556 | 2 926 | 3 600 |
| Presupuesto de servicios | 1 734 | 1 631 | 1 794 | ... |
| Presupuesto de desarrollo | 606 | 925 | 1 132 | ... |
| Egresos efectivos totales ^b | 2 786 | 3 777 | 4 205 | 4 800 |
| Presupuesto de servicios | 1 793 | 2 141 | 2 531 | ... |
| Presupuesto de desarrollo | 993 | 1 636 | 1 674 | ... |
| Déficit | 456 | 1 221 | 1 279 | 1 200 |
| Financiamiento del déficit | 456 | 1 221 | 1 279 | 1 200 |
| Endeudamiento neto | 112 | 378 | 162 | 54 |
| Deuda externa | 166 | 176 | 131 | 480 |
| Deuda interna | 278 | 556 | 426 | |
| Menos: amortizaciones | 332 | 354 | 395 | 534 |
| Consolidación deuda Banco Central y/o sobregiros | 10 | 429 | 447 | 1 162 |
| Otros empréstitos ^c | 308 | 411 | 669 | 28 |
| Utilización saldo en Caja | 16 | 3 | 1 | 64 |

FUENTE: "El esfuerzo interno y las necesidades de financiamiento externo para el desarrollo del Ecuador" (CIAP/481), pág. 29, basado en datos de la Dirección General del Presupuesto y Junta Nacional de Planificación del Ecuador.

^a Cifras estimadas.

^b No incluye la amortización de la deuda pública.

^c Comprende básicamente transferencias del ejercicio siguiente y aportes de cuentas especiales.

el déficit que en 1967 ascendía al 16% de los egresos efectivos totales, se elevó a una tercera parte de los egresos en 1968 y fue de una cuarta parte en 1970; en ese lapso (1967 a 1970) los ingresos ordinarios crecieron a un ritmo de 15.4% anual, mientras los egresos efectivos totales lo hicieron a casi 20%. En cuanto al financiamiento del déficit, en 1970 ha estado en mucho mayor medida que en años anteriores a cargo del Banco Central; además, se observa que el endeudamiento neto, comprendiendo las deudas interna y externa, tiene signo negativo a causa del elevado monto de las amortizaciones.

Respecto a los precios, se estima que el promedio anual correspondiente a 1970 para la ciudad de Quito fue superior en 4.3% al de 1969; el año anterior ese incremento había sido de 6.3%. Si se toman las cifras de fines de octubre de 1969 y de 1970 para las familias de ingresos bajo y medio de Quito, el alza fue de 8.2%.

2. El sector externo

El valor de las exportaciones de bienes —medido en dólares corrientes— aumentó casi 24%, lo que marcó una recuperación de la caída de 10.7% del año anterior. Este notable incremento se debió sobre todo al alza de los precios internacionales del café y del banano; y aun en el caso del cacao, la fuerte baja de sus precios fue parcialmente compensada mediante el mayor volumen exportado. De tal modo, los valores exportados del banano y del café aumentaron 22 y 90% respectivamente. Como por su parte las importaciones de bienes y servicios aumentaron en cerca del 6%, se redujo el déficit en la cuenta corriente del balance de pagos, que pasó de 102.7 millones de dólares en 1969 a 78.4 millones en 1970.

En la cuenta de capital sobresale el notable aumento de las inversiones extranjeras directas, que de 7.4 millones en 1965 pasaron a 50 millo-

Cuadro 62
ECUADOR: BALANCE DE PAGOS
(Millones de dólares)

| | 1960 | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 ^a |
|--|--------|--------|--------|--------|-------------------|
| <i>Cuenta corriente</i> | | | | | |
| Exportaciones de bienes y servicios | 154.9 | 196.6 | 225.1 | 203.1 | 248.8 |
| Bienes <i>job</i> | 146.3 | 180.7 | 210.7 | 188.1 | 233.0 |
| Servicios | 8.6 | 15.9 | 14.4 | 15.0 | 15.8 |
| Importaciones de bienes y servicios | -152.3 | -201.0 | -277.7 | -283.7 | -300.7 |
| Bienes <i>job</i> | -109.8 | -155.2 | -212.7 | -220.0 | -235.0 |
| Servicios | -42.5 | -45.8 | -65.0 | -63.7 | -65.7 |
| Pagos netos de utilidades e intereses del capital extranjero | -22.8 | -25.0 | -27.1 | -26.9 | -31.0 |
| Donaciones privadas netas | 1.4 | 2.2 | 4.7 | 4.8 | 4.5 |
| Saldo de la cuenta corriente | -18.8 | -27.2 | -75.0 | -102.7 | -78.4 |
| <i>Cuenta de capital</i> | | | | | |
| Financiamiento neto externo (a+b+c+d) | 18.8 | 27.2 | 75.0 | 102.7 | 78.4 |
| a) Fondos extranjeros no compensatorios | 28.0 | 30.4 | 72.0 | 78.7 | ... |
| Inversión directa | 8.0 | 7.4 | 29.2 | 50.0 | 70.0 |
| Préstamos de largo y mediano plazo | 24.6 | 22.9 | 49.7 | 36.0 | } 20.0 |
| Amortizaciones | -9.4 | -9.7 | -16.8 | -16.7 | |
| Pasivos de corto plazo | -1.0 | 2.7 | 1.4 | 0.2 | } 8.9 |
| Donaciones oficiales | 5.8 | 7.1 | 8.5 | 9.2 | |
| b) Fondos o activos nacionales no compensatorios | -10.5 | -1.7 | -4.7 | -1.7 | } 2.7 |
| c) Errores y omisiones | -2.3 | -13.8 | -3.6 | 29.4 | |
| d) Financiamiento compensatorio (—mejora) | 3.6 | 12.3 | 11.3 | -3.7 | |
| Préstamos de balance de pagos, atrasos comerciales, pagos diferidos, posición con el Fondo Monetario Internacional y otros pasivos de las autoridades monetarias | 0.8 | 11.8 | 9.7 | 18.0 | ... |
| Amortizaciones | — | -2.2 | -10.7 | -13.5 | ... |
| Oro y divisas (—aumento) | 2.8 | 2.7 | 12.3 | -8.2 | ... |

FUENTE: FMI, *Balance of Payments Yearbook*, vol. 17 y 21.

^a Estimaciones de la CEPAL.

nes en 1969 y a 70 millones en 1970. Frente a este incremento, se produjo una apreciable salida neta de capital privado de corto plazo; como además los préstamos netos de largo plazo se mantuvieron en el nivel del año anterior, se produjo en definitiva un ligero superávit en el balance de pagos de 2.7 millones de dólares, que incluye la casi totalidad de los 4.2 millones acreditados por concepto de derechos especiales de giro. (Véase el cuadro 62.)

3. Algunas medidas de política económica

Entre las medidas de política económica adoptadas, se destacan la determinación de que el Banco Central realice en forma exclusiva la compra y venta de divisas; además, en agosto se eliminó el sistema de cambios múltiples y se devaluó la moneda de 18 a 25 sucres por dólar. Al mismo tiempo, se derogaron los “gravámenes de estabilización monetaria” y se redujeron en forma gradual los depósitos previos a que estaban suje-

tas las importaciones no prioritarias, las que quedaron sujetas a un impuesto *ad valorem* adicional de 20%. En el ámbito tributario, se establecieron algunos impuestos, tales como uno de 4% a las transacciones comerciales y a las exportaciones de productos artesanales (5%), de banano y camarones (10%) y de 15% a los demás productos. Sin embargo, al mismo tiempo se creó un “abono tributario” para favorecer a las exportaciones no tradicionales.

Asimismo se produjeron algunos cambios institucionales que influyeron en la organización económica, como la creación del Instituto de Comercio Exterior e Integración, del Ministerio de la Producción —que coordinará las políticas de producción agropecuaria y manufacturera— y del Ministerio de Recursos Naturales y Turismo; como dependiente de este ministerio, se creó en enero de 1971 la Corporación Petrolera Estatal, que podrá participar en operaciones directas por sí o asociada con capital privado nacional o extranjero.

EL SALVADOR

1. Rasgos generales de la evolución reciente

Con un crecimiento del producto bruto de 4.3% en 1970, se superó el bajo comportamiento económico del año anterior, pero no se logró recuperar el ritmo de crecimiento de 5.3% del trienio 1965-1968. Un fuerte aumento de la producción agropecuaria, y la notable expansión del poder de compra de las exportaciones, constituyeron las causas básicas que hicieron posible avanzar hacia la recuperación de otras variables, como las importaciones y las inversiones y el consumo privado. (Véanse los cuadros 63 y 64.)

A pesar de la baja experimentada por segundo año consecutivo en el volumen físico de las ventas al exterior, las excepcionales circunstancias del mercado internacional del café permitieron que la capacidad adquisitiva externa de la economía se recuperase de la significativa caída del año anterior, explicando este hecho, en parte, la reactivación del consumo privado en 6.6% y el crecimiento de las importaciones a una tasa superior a la del producto.

La inversión privada acusó por su parte un aumento del 5.7% situándose en una cantidad aproximada a los 214 millones de colones, todavía por debajo de los niveles alcanzados en los primeros años del quinquenio y que revela una situación directamente relacionada con la fase de lenta evolución en que ha entrado el sector industrial. El aumento de 1970 que se tradujo

en una mayor entrada de capitales internos debe atribuirse, en parte, a las inversiones efectuadas en la refinería de Acajutla —que estuvo paralizada en los últimos meses de 1969— y a los estímulos financieros que ha recibido la construcción de viviendas.

La inversión pública se mantuvo prácticamente en el nivel de 1969. A la lentitud con que se generan nuevos proyectos y con que funcionan los mecanismos de contratación de préstamos externos que se ha observado en los últimos años, vinieron a sumarse las dificultades financieras que se presentaron durante buena parte del año y apenas tendieron a resolverse en el último trimestre.

Las existencias de mercaderías se duplicaron en 1970, a causa, principalmente, del importante volumen de café de la cosecha 1969/1970 que no se comercializó, entre otras razones por la de la insuficiencia de la cuota del Convenio Internacional para amparar el crecimiento de la producción salvadoreña.

2. La producción

La producción agrícola se vio favorecida por excelentes condiciones climáticas, que generaron una importante cosecha para el consumo interno. Aparte de ello, la continuidad de los programas de fomento —asistencia técnica, abastecimiento

Cuadro 63

EL SALVADOR: PRODUCTO INTERNO BRUTO A COSTO DE FACTORES POR SECTORES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

| Sector | Millones de colones de 1960 | | | | Estructura porcentual | | | | Tasas anuales de crecimiento | | |
|-----------------------------------|-----------------------------|----------------|-------------------|-------------------|-----------------------|--------------|-------------------|-------------------|------------------------------|-------------------|-------------------|
| | 1965 | 1968 | 1969 ^a | 1970 ^a | 1965 | 1968 | 1969 ^a | 1970 ^a | 1965-1968 | 1969 ^a | 1970 ^a |
| Agricultura | 513.2 | 563.3 | 578.6 | 619.1 | 28.6 | 26.9 | 26.7 | 27.4 | 3.1 | 2.7 | 7.0 |
| Minería | 2.8 | 2.8 | 2.8 | 3.0 | 0.2 | 0.1 | 0.1 | 0.1 | — | — | 7.1 |
| Industria manufacturera | 293.0 | 369.1 | 378.8 | 386.8 | 16.3 | 17.6 | 17.6 | 17.1 | 8.0 | 2.6 | 2.1 |
| Construcción | 72.4 | 68.3 | 72.0 | 76.3 | 4.0 | 3.3 | 3.3 | 3.4 | — 1.0 | 5.4 | 6.0 |
| <i>Subtotal bienes</i> | <i>881.4</i> | <i>1 003.5</i> | <i>1 032.2</i> | <i>1 085.2</i> | <i>49.1</i> | <i>48.0</i> | <i>47.7</i> | <i>48.0</i> | <i>4.4</i> | <i>2.9</i> | <i>5.1</i> |
| Electricidad, gas y agua | 28.9 | 41.9 | 44.3 | 47.8 | 1.6 | 2.0 | 2.0 | 2.1 | 13.2 | 5.7 | 7.9 |
| Transporte y comunicaciones | 93.6 | 119.6 | 122.5 | 125.2 | 5.2 | 5.7 | 5.7 | 5.7 | 8.5 | 2.4 | 2.2 |
| <i>Subtotal servicios básicos</i> | <i>122.5</i> | <i>161.5</i> | <i>166.8</i> | <i>173.0</i> | <i>6.8</i> | <i>7.7</i> | <i>7.7</i> | <i>7.7</i> | <i>9.6</i> | <i>3.3</i> | <i>3.7</i> |
| Comercio y finanzas | 425.5 | 491.1 | 502.3 | 518.1 | 23.7 | 23.5 | 23.2 | 22.9 | 4.9 | 2.3 | 3.1 |
| Gobierno | 140.6 | 163.5 | 180.0 | 185.8 | 7.8 | 7.8 | 8.3 | 8.2 | 5.1 | 10.1 | 3.2 |
| Propiedad de vivienda | 92.4 | 103.3 | 106.3 | 109.9 | 5.1 | 4.9 | 4.9 | 4.9 | 3.8 | 2.9 | 3.4 |
| Otros servicios | 133.5 | 168.4 | 178.0 | 187.8 | 7.4 | 8.1 | 8.2 | 8.3 | 8.0 | 5.7 | 5.5 |
| <i>Subtotal otros servicios</i> | <i>792.0</i> | <i>926.3</i> | <i>966.6</i> | <i>1 001.6</i> | <i>44.1</i> | <i>44.3</i> | <i>44.6</i> | <i>44.3</i> | <i>5.4</i> | <i>4.4</i> | <i>3.6</i> |
| <i>Producto total</i> | <i>1 815.3</i> | <i>2 117.4</i> | <i>2 190.1</i> | <i>2 284.9</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>5.3</i> | <i>3.5</i> | <i>4.3</i> |

FUENTE: 1965 a 1968: cálculos de la CEPAL, a base de cifras del Banco Central de Reserva de El Salvador; 1969-1970: estimaciones de la CEPAL.

NOTA: La suma de las actividades no corresponde al total, por el método general aplicado en el cálculo que consistió en extrapolar independientemente cada actividad y el total.

^a Información preliminar.

Cuadro 64
EL SALVADOR: OFERTA Y DEMANDA GLOBALES

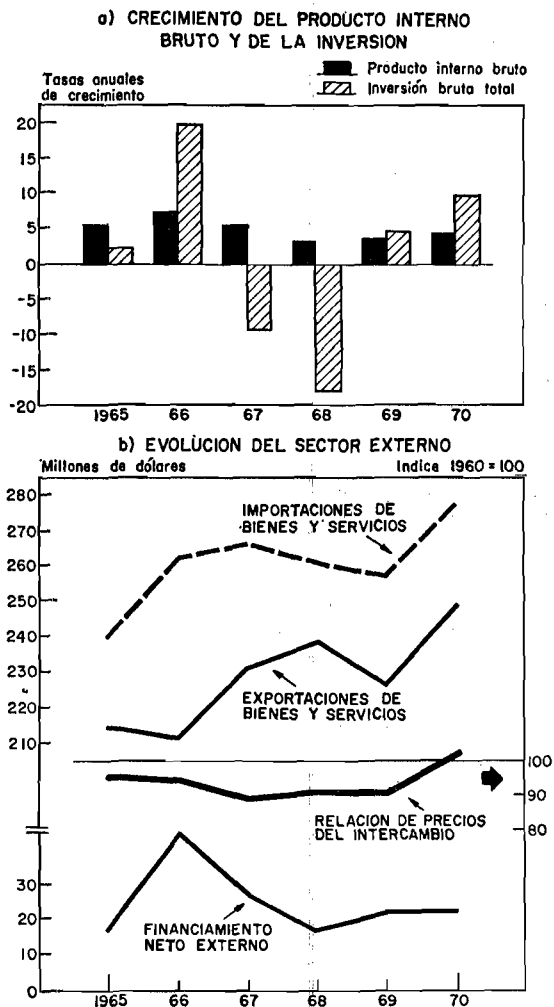
| | <i>Millones de colones de 1960</i> | | | | <i>Estructura porcentual</i> | | | | <i>Tasas anuales de crecimiento</i> | | |
|----------------------------|------------------------------------|---------|-------------------|-------------------|------------------------------|-------|-------------------|-------------------|-------------------------------------|-------------------|-------------------|
| | 1965 | 1968 | 1969 ^a | 1970 ^a | 1965 | 1968 | 1969 ^a | 1970 ^a | 1965-1968 | 1969 ^a | 1970 ^a |
| <i>Oferta global</i> | 2 532.3 | 2 914.4 | 2 972.2 | 3 110.8 | 128.1 | 126.4 | 124.5 | 124.9 | 4.8 | 2.0 | 4.7 |
| Producto interno bruto | 1 977.4 | 2 306.5 | 2 386.8 | 2 489.9 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 5.3 | 3.5 | 4.3 |
| Importaciones ^b | 544.9 | 607.9 | 585.4 | 620.9 | 28.1 | 26.4 | 24.5 | 24.9 | 3.1 | -3.7 | 6.1 |
| <i>Demanda global</i> | 2 532.3 | 2 914.4 | 2 972.2 | 3 110.8 | 128.1 | 126.4 | 124.5 | 124.9 | 4.8 | 2.0 | 4.7 |
| Exportaciones ^b | 530.3 | 613.7 | 583.0 | 561.7 | 26.8 | 26.6 | 24.4 | 22.6 | 5.0 | -5.0 | -3.7 |
| Inversión total | 307.0 | 271.9 | 283.7 | 311.6 | 15.5 | 11.8 | 11.9 | 12.5 | -4.0 | 4.3 | 9.8 |
| Inversión bruta fija | 296.3 | 265.0 | 269.4 | 280.8 | 15.0 | 11.5 | 11.3 | 11.3 | -3.7 | 1.7 | 4.2 |
| Pública | 83.6 | 63.8 | 67.4 | 67.2 | 4.2 | 2.8 | 2.8 | 2.7 | -8.6 | 5.6 | -0.3 |
| Privada | 212.7 | 201.2 | 202.0 | 213.6 | 10.8 | 8.7 | 8.5 | 8.6 | -1.8 | 0.4 | 5.7 |
| Construcción | 116.5 | 117.2 | 123.6 | 131.0 | 5.9 | 5.1 | 5.2 | 5.3 | 0.2 | 5.5 | 6.0 |
| Maquinaria y equipo | 179.8 | 147.5 | 145.8 | 150.8 | 9.1 | 6.4 | 6.1 | 6.1 | -6.4 | -1.2 | 3.4 |
| Consumo total | 1 695.0 | 2 028.8 | 2 105.5 | 2 237.5 | 85.7 | 88.0 | 88.2 | 89.9 | 6.2 | 3.8 | 6.3 |
| Gobierno general | 166.3 | 206.5 | 224.7 | 231.9 | 8.4 | 9.0 | 9.4 | 9.3 | 7.5 | 8.8 | 3.2 |
| Privado | 1 528.7 | 1 822.3 | 1 880.8 | 2 005.6 | 77.3 | 79.0 | 78.8 | 80.6 | 6.0 | 3.2 | 6.6 |

FUENTE: 1965 a 1968: cálculos de la CEPAL, a base de cifras del Banco Central de Reserva de El Salvador; 1969-1970: estimaciones de la CEPAL.

^a Preliminar.

^b Bienes y servicios, excluidos factores.

Gráfico X
EL SALVADOR: 1965-70
 ESCALA NATURAL



de semillas mejoradas y fertilizantes y apoyo crediticio a los productores—, unida al refuerzo financiero del Instituto Regulador de Abastecimientos, contribuyeron a que los incrementos de la producción fueran apreciables en casi todos los sectores importantes de la oferta de alimentos básicos, incluida la producción de caña de azúcar.

Se destacan los aumentos en las cosechas de maíz y frijol, que aparte de ser elevados con relación a 1969 (32 y 18% respectivamente), corresponden a un proceso creciente de producción que ha permitido atenuar las presiones sobre la capacidad para importar del país. Los avances realizados en materia de promoción y la disponibilidad de tierras marginales que fueron liberándose —desde 1965— del cultivo del

algodón al reducirse la rentabilidad en la explotación de la fibra, han permitido a El Salvador satisfacer y sobrepasar incluso los niveles actuales de la demanda interna de maíz²⁶ y reducir en forma apreciable la diferencia que existía entre el consumo y la producción interna de frijol. En este caso, la situación favorable de precios del mercado mundial ha actuado como factor de estímulo adicional para el desplazamiento de importaciones por producción interna. En la cosecha de sorgo, superior en 15% a la de 1969, se reflejaron asimismo los efectos del programa de fomento y las condiciones de clima que caracterizaron al año agrícola.

Debe señalarse, con todo, que la tendencia al autoabastecimiento en maíz, frijol y sorgo —que se ha reforzado a causa de los problemas del Mercado Común en materia de intercambio de productos básicos— aleja transitoriamente las posibilidades de complementación con el resto de los países centroamericanos, habida cuenta de que a El Salvador corresponde, en esencia, el papel de exportador de productos manufacturados en el intercambio intrarregional.

En contraste con el favorable desenvolvimiento de los renglones productivos mencionados, se registró un descenso por segundo año consecutivo en el volumen de la producción de arroz, desde 1968, cuando se obtuvo una cosecha muy alta y se tropezó con dificultades para su comercialización.

La agricultura de exportación creció menos que el conjunto de la producción destinada al mercado interno. Sin embargo, el aumento experimentado por el café contribuyó notablemente a modificar la debilidad que caracterizó al sector agropecuario en el bienio pasado.

Los dos principales productos de exportación de la agricultura salvadoreña dieron muestras de encontrarse en 1970 en una fase de desarrollo diferente. En el café, principalmente por razones de orden natural y también como resultado de la constante introducción de mejores técnicas de cultivo, se alcanzó una cosecha fuera de lo común en 1969/1970 (144 000 toneladas).

La producción de algodón, por su parte, se encuentra en proceso de recuperación una vez traspuesta la crisis que afectó al cultivo a mediados del decenio. Aunque esta recuperación ha progresado con alguna lentitud, refleja los efectos de toda una serie de medidas entre las que destaca, últimamente, un apoyo financiero directo del sector público a los agricultores. En 1970, aunque se expandió el área sembrada correspondiente a la cosecha que había de recoger-

²⁶ Es probable que la última cosecha proporcione un excedente de 60 000 toneladas, parte de las cuales se exportaría en el año próximo.

se entre este año y el próximo, la superficie cultivada sigue siendo menor a la del año agrícola 1964/1965, que fue el de máxima producción en la historia del cultivo.

Aparte de la agricultura, los sectores más importantes para la formación del producto salvadoreño no realizaron aporte significativo al crecimiento de la economía en 1970 (véase nuevamente el cuadro 63). Se estima que volvió a declinar la tasa de crecimiento de la industria manufacturera, continuándose en esta forma la pérdida de dinamismo del sector industrial que acusa principalmente los trastornos recientes del Mercado Común.

Las exportaciones al resto de Centroamérica fueron en 1970 inferiores a las de 1969, acentuándose así la declinación que se manifestó en el año precedente. Aunque El Salvador amplió sus ventas a Guatemala, Nicaragua y Costa Rica —especialmente al primer país—, la paralización del comercio con Honduras no quedó compensada por tales incrementos, que en parte respondieron a una disminución de las existencias acumuladas en 1969. De este modo, de la demanda externa de manufacturas —el grueso de la cual se destina al Mercado Común— se derivaron limitaciones para la aceleración del ritmo de crecimiento del sector, que predominaron incluso sobre los estímulos atribuibles a la ampliación del mercado interno, inducidos a su vez por el mejoramiento de la agricultura y la favorable relación de precios del sector cafetalero.

La menor intensidad de expansión del sector manufacturero de El Salvador se vincula, primeramente, con el desarrollo en la región de actividades competidoras que han tendido a saturar el mercado centroamericano en determinados artículos (especialmente confecciones y calzado). El instrumento de los incentivos fiscales, uno de los principales medios en que se basó la política industrial de la región, no se ha aplicado todavía de conformidad con la nueva orientación prevista en el Convenio Centroamericano de marzo de 1969, en el sentido de evitar que se intensifique entre los países el grado de competencia en cuanto a los estímulos que conceden con el propósito de atraer mayores inversiones. En El Salvador esta circunstancia coincide con la terminación de los incentivos concedidos a gran número de industrias que se iniciaron entre 1960 y 1962 al amparo de la primera ley de fomento industrial, creándose en consecuencia un clima de incertidumbre con el natural desaliento para la inversión privada.

En 1970 se dieron determinados pasos, principalmente en el campo institucional, para resolver aspectos relacionados con la diversificación agrícola y con la utilización inapropiada

de tierras. Se destaca la aprobación de la ley de avenamiento y riego, que tiende a resolver problemas jurídicos que han dificultado la realización de obras de regadío y la distribución del agua de riego. Las disposiciones de esta ley permiten incluso la expropiación de las tierras imprescindibles para efectuar los trabajos de riego y drenaje, la explotación del suelo y del subsuelo y, para el establecimiento de las vías de comunicación que esas obras puedan requerir, la desecación de pantanos y el control de inundaciones. Para repartir en forma equitativa los beneficios de la acción del gobierno en la materia, y asegurar al mismo tiempo el aprovechamiento eficiente de las obras de infraestructura y de los proyectos de diversificación que se pongan en marcha, se incorpora a la ley el derecho del Estado a limitar el tamaño de la propiedad territorial entre máximo y mínimo y a proceder a la expropiación y distribución de tierras.

También con respecto a las necesidades de diversificación agrícola y, secundariamente, de apoyo al sector industrial, debe destacarse la iniciación del proyecto de desarrollo agropecuario del Valle de Zapotitán, por medio del cual se espera, entre otros objetivos, atenuar la dependencia del país en el abastecimiento externo de frutas y hortalizas. El proyecto, que tiene por objeto ampliar el número de hectáreas mejoradas por medio del riego, forma parte de un programa destinado a la incorporación de recursos naturales básicamente para desarrollar la agricultura intensiva y la producción pecuaria; este programa no ha alcanzado todavía un grado de ejecución acorde con las posibilidades que existen en El Salvador para incrementar la productividad de los recursos naturales. Al respecto cabe señalar que algunas estimaciones hacen ascender a más de 300 000 hectáreas el potencial de tierras susceptibles de mejoramiento con drenaje y riego, siendo relativamente baja (4 300 hectáreas en el Valle de Zapotitán) la dotación sobre la que se dispone en la actualidad de los estudios necesarios para su pleno aprovechamiento y para justificar el apoyo complementario de recursos financieros externos.

En 1970 se aprobó una nueva ley de fomento a las exportaciones, se fortalecieron los mecanismos de promoción del intercambio creados el año anterior y se liberalizaron las restricciones cambiarias respecto al capital extranjero, en lo referente a la remisión de utilidades netas, fondos provenientes de la liquidación total o parcial de empresas (en la proporción correspondiente a la participación de aquel capital) y al producto de la venta de acciones y otros títulos representativos de inversiones o participaciones, así como a las ganancias de capi-

tal resultantes de tales operaciones. Esta última medida acercó las condiciones de El Salvador a las de los demás países del Mercado Común Centroamericano al respecto. También recibieron atención los aspectos referentes a la forma jurídica de organización de las empresas industriales y de servicios. Se aprobó una reforma del Código de Comercio que da mayor facilidad a la asociación de capitales sobre la base de limitar la responsabilidad de los socios o accionistas, exclusivamente en lo que se refiere a los patrimonios afectados a los negocios.

Finalmente, se estima que el valor agregado por las actividades comerciales creció a una tasa algo mayor (3.1% en relación con 2.3%) que la de 1969, gracias a las favorables condiciones de la agricultura de consumo interno y al aumento que experimentaron las importaciones de bienes, compensándose así la declinación en el ritmo de desarrollo de la industria. (Véase de nuevo el cuadro 63.)

3. El sector externo

De acuerdo con estimaciones provisionales del balance de pagos, en 1970 se redujo el déficit de las transacciones corrientes con el exterior de 23 a cerca de 22 millones de dólares. La entrada neta de capital no compensatorio, por su parte, superó el desequilibrio en cuenta corriente, mejorando consecuentemente la posición externa neta de las autoridades monetarias que alcanzó a 17.5 millones de dólares, suma que incluye 13.3 millones de incremento en las reservas internacionales y 4.2 millones por asignación de derechos especiales de giro, que fueron totalmente utilizados.

El valor de las exportaciones de bienes y servicios se incrementó 9.5%; sin embargo en términos de volumen físico se contrajeron nuevamente, resultando inferiores en casi 10% al nivel alcanzado en 1968. (Véanse los cuadros 65 y 66.)

Cuadro 65
EL SALVADOR: COMERCIO EXTERIOR

| | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 ^a | Tasas anuales de crecimiento | | | |
|------------------------------------|--------|--------|--------|--------|-------------------|------------------------------|-------|-------|-------|
| | | | | | | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 |
| <i>Millones de dólares</i> | | | | | | | | | |
| Exportaciones | 209.4 | 228.6 | 234.7 | 223.9 | 245.2 | 9.2 | 2.7 | - 4.6 | 9.5 |
| Bienes | 189.5 | 207.9 | 211.7 | 202.2 | 222.7 | 9.7 | 1.8 | - 4.5 | 10.1 |
| Servicios | 19.9 | 20.7 | 23.0 | 21.7 | 22.5 | 4.0 | 11.1 | - 5.7 | 3.7 |
| Importaciones (fob) | 252.6 | 255.3 | 250.0 | 248.4 | 265.9 | 1.1 | - 2.1 | - 0.6 | 7.0 |
| Bienes | 201.5 | 205.5 | 198.2 | 192.8 | 205.4 | 2.0 | - 3.6 | - 2.7 | 6.5 |
| Servicios | 51.1 | 49.8 | 51.8 | 55.6 | 60.5 | - 2.5 | 4.0 | 7.3 | 8.8 |
| <i>Millones de dólares de 1960</i> | | | | | | | | | |
| Exportaciones | 212.9 | 238.9 | 247.0 | 235.7 | 226.9 | 12.2 | 3.4 | - 4.6 | - 3.7 |
| Bienes | 193.4 | 218.8 | 225.2 | 215.1 | 206.2 | 13.1 | 2.9 | - 4.5 | - 4.1 |
| Servicios | 19.5 | 20.1 | 21.8 | 20.6 | 20.7 | 3.1 | 8.5 | - 5.5 | 0.5 |
| Importaciones (fob) | 242.9 | 238.7 | 242.7 | 236.5 | 248.5 | - 1.7 | 1.7 | - 2.6 | 5.1 |
| Bienes | 193.8 | 192.1 | 192.4 | 183.6 | 192.0 | - 0.9 | 0.2 | - 4.6 | 4.6 |
| Servicios | 49.1 | 46.6 | 50.3 | 52.9 | 56.5 | - 5.1 | 7.9 | 5.2 | 6.8 |
| <i>Millones de dólares</i> | | | | | | | | | |
| Exportaciones (fob) | 189.5 | 207.9 | 211.7 | 202.2 | 222.7 | 9.7 | 1.8 | - 4.5 | 10.1 |
| Al Mercado Común | | | | | | | | | |
| Centroamericano | 58.6 | 79.2 | 85.0 | 74.8 | 71.7 | 35.2 | 7.3 | -12.0 | - 4.1 |
| Al resto del mundo | 130.9 | 128.7 | 126.7 | 127.4 | 151.0 | - 1.7 | - 1.6 | 0.6 | 18.5 |
| Importaciones (cif) | 220.0 | 223.9 | 215.6 | 210.9 | 224.1 | 1.8 | - 3.7 | - 2.2 | 6.3 |
| Del Mercado Común | | | | | | | | | |
| Centroamericano | 52.0 | 54.5 | 65.1 | 60.2 | 58.6 | 4.8 | 19.4 | - 7.5 | - 2.7 |
| Del resto del mundo | 168.0 | 169.4 | 150.5 | 150.7 | 165.5 | 0.8 | -11.2 | 0.1 | 9.8 |
| Saldos | - 30.5 | - 16.0 | - 3.9 | - 8.7 | - 1.4 | - | - | - | - |
| Con el Mercado Común | | | | | | | | | |
| Centroamericano | 6.6 | 24.7 | 19.9 | 14.6 | - 13.1 | - | - | - | - |
| Con el resto del mundo | - 37.1 | - 40.7 | - 23.8 | - 23.3 | - 14.5 | - | - | - | - |

FUENTE: CEPAL, a base de cifras oficiales.

^a Estimaciones.

Cuadro 66
EL SALVADOR: BALANCE DE PAGOS
(Millones de dólares)

| | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 ^a | 1970 ^b |
|--|--------|--------|--------|-------------------|-------------------|
| <i>Cuenta corriente</i> | | | | | |
| Exportaciones de bienes y servicios | 209.4 | 228.6 | 234.7 | 223.9 | 245.2 |
| Bienes <i>FOB</i> | 189.5 | 207.9 | 211.7 | 202.2 | 222.7 |
| Servicios | 19.9 | 20.7 | 23.0 | 21.7 | 22.5 |
| Importaciones de bienes y servicios | -252.6 | -225.3 | -250.0 | -248.4 | -265.9 |
| Bienes <i>FOB</i> | -201.5 | -205.5 | -198.2 | -192.8 | -205.4 |
| Servicios | -51.1 | -49.8 | -51.8 | -55.6 | -60.5 |
| Pagos de renta del capital extranjero (neto) | -7.6 | -8.6 | -8.2 | -8.3 | -9.0 |
| Sobre inversiones directas | -5.9 | -6.5 | -6.1 | -6.1 | ... |
| Otros | -1.7 | -2.1 | -2.1 | -2.2 | ... |
| Donaciones privadas netas | 6.5 | 7.7 | 6.0 | 9.8 | 8.0 |
| Saldo en cuenta corriente | -44.3 | -27.6 | -17.5 | -23.0 | -21.7 |
| <i>Cuenta de capital</i> | | | | | |
| Financiamiento neto externo (a+b+c+d) | 44.3 | 27.6 | 17.5 | 23.0 | 21.7 |
| a) Fondos extranjeros no compensatorios | 29.9 | 31.6 | 17.7 | 30.1 | 29.0 |
| Inversión directa | 8.5 | 9.8 | 8.2 | 7.0 | 9.0 |
| Préstamos de largo y mediano plazo | 24.7 | 17.0 | 4.9 | 6.3 | 14.0 |
| Oficial | 4.6 | 2.4 | 3.0 | 4.3 | 2.4 |
| Entradas | 7.4 | 3.5 | 6.6 | 7.6 | ... |
| Amortizaciones | -2.8 | -1.1 | -3.6 | -3.3 | ... |
| Privado | 20.1 | 14.6 | 1.9 | 2.0 | 11.6 |
| Entradas | 21.9 | 16.7 | 4.6 | 5.7 | ... |
| Amortizaciones | -1.8 | -2.1 | -2.7 | -3.7 | ... |
| Pasivos de corto plazo | -6.6 | 0.6 | 2.2 | 13.1 | 2.4 |
| Donaciones oficiales | 3.3 | 4.2 | 2.4 | 3.7 | 3.6 |
| b) Fondos o activos nacionales no compensatorios | 0.4 | -1.2 | -1.4 | -1.1 | ... |
| De largo plazo | -0.6 | -0.6 | -1.6 | -2.2 | ... |
| De corto plazo | 1.0 | -0.6 | 0.2 | 1.1 | ... |
| c) Errores y omisiones | 1.8 | -4.0 | 2.0 | -14.7 | 10.2 ^c |
| d) Financiamiento compensatorio (-aumento) | 12.2 | 1.2 | -0.8 | 8.7 | 17.5 ^c |
| Préstamos de balance de pagos, atrasos comerciales, pagos diferidos, posición con el FMI y otros pasivos de las autoridades monetarias | 20.3 | 1.0 | 8.1 | 13.3 | ... |
| Amortizaciones | -2.5 | -1.8 | -1.7 | -2.8 | ... |
| Oro y divisas (-aumento) | -5.6 | 2.0 | -7.2 | -1.8 | ... |

FUENTE: Fondo Monetario Internacional y Banco Central de Reserva de El Salvador y estimaciones de la CEPAL.

^a Preliminar.

^b Estimaciones.

^c Incluye 4.2 millones de dólares de asignación de derechos especiales de giro en el FMI.

El cuántum de exportación de café declinó por tercer año consecutivo. Los altos volúmenes de producción exportable que se vienen registrando en los últimos ciclos agrícolas no han tenido como contrapartida un aumento de similar significación en la cuota asignada al país por el Convenio Internacional del Café. La cuota se incrementó 10 000 toneladas en 1970 por el movimiento alcista de los precios en el mercado internacional; sin embargo, la expectativa de mayores aumentos en los precios del producto, parecen haber determinado cierto retraso en la

comercialización que produjo una contracción de las exportaciones en el presente año.²⁷ Con todo, El Salvador logró superar en cierta medida el problema de inmovilización de excedentes,

²⁷ La cuota de exportación de café para el año cafetalero 1969/70 fue originalmente de 93 200 toneladas; posteriormente por ajustes de prorrata y de selectividad, la cuota final alcanzó a 103 700 toneladas. Inicialmente para 1970/71 la cuota ascendería a 109 600 toneladas, pero la tendencia que comienza a manifestarse en los precios del tipo de café colocado por El Salvador puede implicar una reducción de dicho volumen a unas 96 000 toneladas.

por la venta a nuevos mercados de 8 700 toneladas.

Las exportaciones de algodón experimentaron un aumento significativo en volumen físico y se beneficiaron de una alza en los precios. Se anotó asimismo una recuperación de las exportaciones de azúcar, como resultado, principalmente, de un incremento de casi 18% en la cuota de El Salvador para el mercado estadounidense. Esta circunstancia contribuyó a atenuar el problema de excedentes no comercializados, planteado en años anteriores a causa de los favorables resultados de la producción de caña.

La reducción de las ventas a Centroamérica se ha estimado en 4.1% en valores corrientes. Las exportaciones salvadoreñas reflejaron apreciable mejora relativa con respecto a Costa Rica y Nicaragua, países con los que se ha venido registrando un saldo favorable de comercio y se equilibraron con Guatemala (véase de nuevo el cuadro 65).

Entre tanto, las importaciones de bienes y servicios aumentaron 7% en valores corrientes, invirtiéndose la tendencia descendente de los últimos dos años.

De acuerdo con la información disponible sobre los movimientos de capital, el panorama del financiamiento externo durante 1970 no acusa modificaciones en las entradas netas de fondos no compensatorios. Se incrementó la financiación a largo plazo a base del mayor uso de recursos por el sector público descentralizado —dentro del cual se evidenció una aceleración de las operaciones de préstamos en el mercado interno de instituciones como la Financiera Nacional de la Vivienda y la Administración del Bienestar Campesino—, pero al mismo tiempo se redujo la entrada de fondos que en 1969 habían apoyado de manera importante las actividades del sector bancario.

Fue importante, por el contrario, la variación positiva en el movimiento de capitales que queda comprendido en el rubro de “errores y omisiones”.

4. Finanzas públicas, moneda y crédito

La política fiscal de los últimos años ha tendido a fortalecer la tributación directa para compensar los menores rendimientos de los impuestos al

Cuadro 67
EL SALVADOR: INGRESOS Y GASTOS CORRIENTES DEL GOBIERNO CENTRAL
(Millones de colones)

| | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 ^a | 1970 ^b |
|---------------------------------|-------|-------|-------|-------------------|--------------------|
| <i>Ingresos corrientes</i> | 219.5 | 221.2 | 224.8 | 243.7 | 261.0 |
| Tributarios | 207.3 | 208.0 | 212.4 | 231.2 | 248.0 |
| Directos | 39.1 | 44.1 | 59.6 | 65.1 | 57.0 |
| Sobre la renta | 33.8 | 37.9 | 44.4 | 38.1 | ... |
| Sobre el patrimonio | 5.3 | 6.2 | 15.2 | 17.7 | ... |
| De emergencia | — | — | — | 9.3 | ... |
| Indirectos | 168.2 | 163.9 | 152.8 | 166.1 | 191.0 |
| Sobre importación | 62.7 | 59.4 | 52.9 | 57.2 | 56.0 |
| Sobre exportación | 33.7 | 31.1 | 24.4 | 27.4 | 46.0 |
| Sobre el consumo | 55.3 | 56.4 | 57.6 | 60.7 | 63.0 |
| Otros | 7.4 | 7.4 | 7.6 | 9.8 | 10.0 |
| Actos jurídicos | 9.1 | 9.6 | 10.3 | 11.0 | 16.0 |
| No tributarios | 7.3 | 8.1 | 7.4 | 7.1 | ... |
| Transferencias y otros ingresos | 4.9 | 5.1 | 5.0 | 5.4 | ... |
| <i>Gastos corrientes</i> | 185.4 | 189.6 | 210.0 | 227.4 | 250.0 ^c |
| Gastos de operación | 133.7 | 140.7 | 153.8 | 170.1 | ... |
| Sueldos y salarios | 112.3 | 119.1 | 125.2 | 131.1 | ... |
| Bienes y servicios | 21.4 | 21.6 | 28.6 | 39.0 | ... |
| Transferencias corrientes | 49.9 | 47.6 | 54.5 | 55.3 | ... |
| Al sector privado | 16.5 | 16.6 | 17.7 | 18.3 | ... |
| Al sector público | 30.8 | 30.5 | 35.4 | 35.9 | ... |
| Al exterior | 2.6 | 0.5 | 1.4 | 1.1 | ... |
| Intereses de deuda pública | 1.8 | 1.3 | 1.7 | 2.0 | ... |
| <i>Ahorro corriente</i> | 34.0 | 31.6 | 14.8 | 16.2 | 11.0 |

FUENTE: Ministerio de Hacienda.

^a Preliminar.

^b Estimación.

^c Incluye gastos correspondientes a presupuestos anteriores.

comercio exterior. En parte, los esfuerzos han consistido en los mecanismos de administración tributaria, como ha ocurrido especialmente con el impuesto sobre la renta. Sin embargo, las medidas recientes que han tenido mayor impacto en el crecimiento de los ingresos del gobierno central fueron las que se adoptaron en el campo de la tributación indirecta. En este sentido hay que mencionar el recargo arancelario de 30%, previsto en el Protocolo de San José y puesto en vigencia en El Salvador en 1969, y la modificación a la tasa del impuesto de timbres y papel sellado. Ambos recursos, y el mayor rendimiento del impuesto sobre las exportaciones de café, fueron factores decisivos en la elevación de 7% de los ingresos corrientes observada en 1970. (Véase el cuadro 67.)

Los gastos corrientes del gobierno central aumentaron a una tasa anual de 7.3% entre 1965 y 1968, frente a una virtual estabilización de los ingresos corrientes en el período. De aquí derivó un descenso continuo del ahorro, que pasó de 50 millones de colones en 1965 a 15 millones en 1968. En 1969 y 1970 el crecimiento de las erogaciones se aceleró (8 y 10% respectivamente) por efecto de los gastos de defensa y la necesidad de prestar asistencia al contingente de población refugiada. El ahorro, que se había recuperado ligeramente en 1969, volvió a descender en 1970, estimándose que se ha situado en un nivel que es aproximadamente la quinta parte de la cifra alcanzada en 1965.

El sistema tributario sigue condicionado por la coyuntura del sector externo, bien sea directamente por la vía de los impuestos a la exportación y a la importación, o bien, indirectamente, a través de los impuestos al consumo y otras transacciones internas. Esta situación ha tendi-

do inevitablemente a restar continuidad a los programas de inversión y ha provocado retrasos en la absorción de ayuda externa bajo circunstancias de receso del comercio exterior como las que se plantearon en 1968 y 1969.

Por su parte, la política monetaria tuvo como objetivos principales durante 1970 el mejoramiento de la posición de reservas internacionales y la continuidad de los procedimientos de selectividad del crédito que se pusieron en vigencia entre 1966 y 1968.

Las circunstancias favorables en el mercado internacional del café, el debilitamiento de la demanda de crédito del sector público —principalmente por la falta de dinamismo en la formación de capital— y el retorno de capitales privados, facilitaron con creces el logro del primer objetivo. En cuanto al segundo propósito, la política crediticia y las operaciones de redescuento del Banco Central tendieron a favorecer las exportaciones agrícolas e industriales.

Como se había programado, el crédito al sector privado se expandió a una tasa inferior a la de 1969 (7.6% en relación con 9.8%). El apoyo principal de la expansión estuvo en el aumento de los depósitos de ahorro y a plazo. En esta forma los recursos internos de liquidez secundaria vinieron a suplir a las obligaciones extranjeras a largo plazo que habían tenido un crecimiento relativamente alto entre 1967 y 1969.

La reducción de la tasa global de crecimiento del crédito interno se reflejó en un menor ritmo de incremento del medio circulante. Dado el crecimiento del producto real y la tendencia al alza que se observaba en el nivel de los precios internos, la liquidez global de la economía parece haber descendido ligeramente con respecto a 1969.

ESTADOS ASOCIADOS DE LAS INDIAS OCCIDENTALES²⁸

1. Rasgos generales de la evolución reciente

Todos estos territorios son miembros de la Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA), y dentro de esa Asociación forman un grupo más cohesionado, que es el Mercado Común del Caribe Oriental (MCCO). En lo que respecta a su actividad económica, estos territorios isleños son ante todo productores agrícolas que

abastecen a mercados metropolitanos, principalmente de bananos y azúcar. Es escasa su actividad minera y de explotación de canteras, siendo pequeño su sector manufacturero. Su economía es muy dependiente del comercio exterior; las importaciones y exportaciones representan en conjunto más de 90% del producto interno bruto. Tradicionalmente han sido productores y exportadores de productos primarios. Sus mercados internos son reducidos y sus recursos naturales escasos.

Según estimaciones, el producto interno bruto al costo corriente de factores aumentó de 147 millones de dólares en 1961 a cerca de 237 millones en 1969, es decir, a una tasa media anual superior a 6%. Se estima que en 1970, el pro-

²⁸ Incluye Antigua, Dominica, Granada, Montserrat, San Cristóbal-Nieves-Anguila, Santa Lucía y San Vicente. En este trabajo se les denominará indistintamente MCCO o Estados Asociados. Salvo que se indique otra cosa, los valores se expresan en dólares del Caribe oriental, que equivalen a 0.50 dólares de los Estados Unidos.

Cuadro 68

ESTADOS ASOCIADOS DE LAS INDIAS OCCIDENTALES: PRODUCTO INTERNO BRUTO A COSTO DE FACTORES

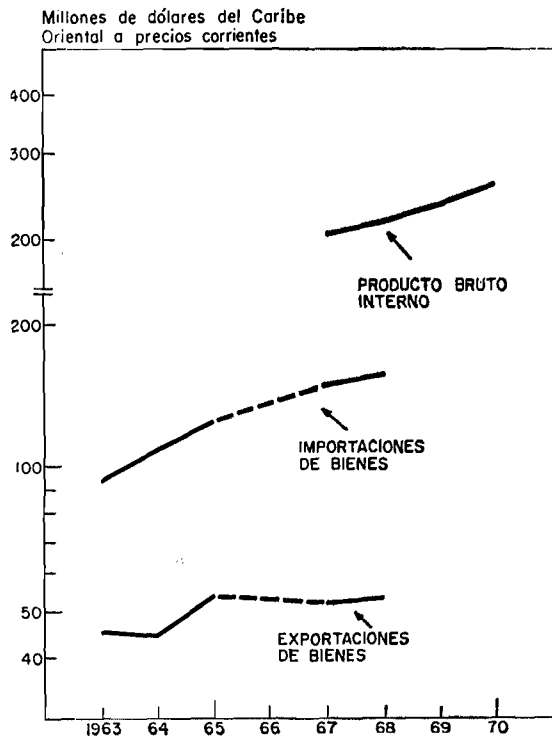
(Millones de dólares del Caribe oriental)

| | 1962 | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 | Estructura porcentual | | |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------------------|--------------------------|-----------------------|--------------|--------------|
| | | | | | | 1962 | 1967 | 1968 |
| Agricultura para exportación | 28.5 | 34.0 | 55.7 | ... | ... | 18.9 | 16.6 | 25.6 |
| Agricultura para consumo interno | 23.0 | 20.7 | | | | 15.2 | 10.1 | |
| Minería y manufactura | 5.1 | 8.7 | 10.3 | ... | ... | 3.4 | 4.3 | 4.7 |
| Construcción | 16.3 | 24.6 | 31.0 | ... | ... | 10.8 | 12.9 | 14.2 |
| Distribución | 21.9 | 28.5 | 31.0 | ... | ... | 14.5 | 13.9 | 14.2 |
| Transporte, almacenamiento y comunicaciones | 3.9 | 7.6 | 7.2 | ... | ... | 2.6 | 3.7 | 3.0 |
| Servicios | 12.9 | 24.1 | 83.5 | ... | ... | 8.5 | 11.8 | 38.3 |
| Propiedad de viviendas | 12.7 | 15.9 | | | | 8.4 | 7.4 | |
| Gobierno | 26.8 | 36.8 | | | | 17.7 | 18.9 | |
| <i>Total</i> | <i>151.1</i> | <i>204.5</i> | <i>218.7</i> | <i>(237)^a</i> | <i>(260)^a</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> |

FUENTE: Naciones Unidas, *Yearbook of National Accounts Statistics*, 1969, vol. II, y datos de la CEPAL.^a Estimaciones de la CEPAL.

Gráfico XI
ESTADOS ASOCIADOS DE LAS
INDIAS OCCIDENTALES: 1963-70

ESCALA SEMILOGARÍTMICA

EVOLUCION DEL PRODUCTO INTERNO
BRUTO Y DE LAS INVERSIONES

ducto bruto interno a precios corrientes, aumentó en alrededor de un 10%. (Véase el cuadro 68.)

El crecimiento en el periodo fue irregular pero se aceleró gradualmente, pasando de una tasa media anual de menos de 6% para la primera mitad del decenio, a una de más de 7% en la última mitad. Se estima que entretanto el producto interno bruto por habitante (utilizando datos de población de mediados de 1961 y cifras preliminares del Censo de Población de 1970) aumentó de 332 a 520 dólares, a lo que contribuyó tanto la mayor producción como el bajo crecimiento demográfico. (Véase el cuadro 69.)

2. Agricultura

Se estima que la participación relativa de la agricultura, que es el sector más importante, declinó de 34% del producto interno bruto en 1962 a menos de 25% hacia 1970. Los productos agrícolas exportados tradicionalmente hacia países metropolitanos constituyen la mayor parte del sector agrícola, y han originado en promedio casi 18% del producto interno bruto total. El valor de estas producciones aumentó en más de 25% durante el periodo, y la producción de bananos, que ahora es el producto principal, se dobló con creces hacia 1968. El azúcar, que antes tenía más importancia que los bananos, ha ido perdiéndola en los últimos años y su participación en las exportaciones totales se aproxima ahora al 11%.

Otros cultivos principales son las especias, el

Cuadro 69

ESTADOS ASOCIADOS DE LAS INDIAS OCCIDENTALES: ALGUNOS INDICADORES ECONÓMICOS

| | 1960 | 1970 |
|--|--------------------|----------------------|
| Población (Censo) | 430 900 | 475 100 ^a |
| Tasa de incremento anual (1960-1970) | — | 0.98% |
| Superficie (millas cuadradas) | 1 187 | 1 187 |
| Densidad (habitantes por milla cuadrada) | 363 | 400.3 |
| Producto interno bruto por habitante (dólares del Caribe oriental) | 341.4 ^b | 521.9 |
| Importaciones como porcentaje del producto interno bruto | 59.1 | 71.2 ^c |
| Exportaciones como porcentaje del producto interno bruto | 29.5 | 24.3 ^c |

^a Incluye estimaciones para Antigua.

^b Datos de 1961.

^c Datos de 1968.

algodón de fibra larga (*sea island*), la copra, el cacao y los cítricos, pero salvo los tres últimos, todos han experimentado declinaciones apreciables. Los principales productores de bananos, cacao, copra, nuez moscada y macis son Dominica, Granada, Santa Lucía y San Vicente. Actualmente la mayor parte del azúcar se produce en San Cristóbal, pese a que Antigua y Santa Lucía comenzaron a producir azúcar para exportación mucho antes.

Se está procurando diversificar la producción agrícola en todos estos territorios, y se han logrado avances considerables en la silvicultura de Dominica, que ahora exporta madera.

3. El turismo

Las limitaciones de tamaño y recursos naturales se compensan con la atracción natural que ejercen las islas en los visitantes, y con la proximidad de los países norteamericanos de altos ingresos. Es indispensable hacer hincapié en el turismo como medio para promover el desarrollo económico. Entre 1963 y 1969, el número de turistas, excluidos los pasajeros de cruceros turísticos, se elevó de 68 000 a 162 000 (es decir, en 136%), y los gastos de los turistas crecieron a un promedio anual de 11% hasta llegar a una cifra estimada en 39 millones de dólares en 1969. Datos sobre las distintas islas muestran una reducción en la estada media con el descenso consiguiente en el gasto por turista, lo que se ha compensado con la práctica de combinar visitas a varias islas durante un mismo viaje a la zona. (Véase el cuadro 70.)

El incremento de los ingresos turísticos ha traído mayores necesidades de capital para inversión y de productos agrícolas y manufacturados, que en gran parte tienen que importarse, de modo que parte importante del ingreso del turismo debe destinarse a importaciones. Pero la industria turística constituye un poderoso estímulo, especialmente para la construcción, la agricultura y la manufactura.

4. Otros sectores de actividad

Aprovechando el impulso de la industria turística, los gobiernos han iniciado programas de construcción acelerada sobre todo de hoteles y obras de infraestructura, incluidos aeropuertos. El sector gubernamental mismo ha crecido hasta constituir más de 19% del producto interno bruto, y ha promovido las actividades de los sectores de la construcción y manufacturero. En consecuencia, la construcción ha llegado a significar más del 14% del producto interno bruto,

Cuadro 70

ALGUNOS DATOS SOBRE EL TURISMO EN LOS TERRITORIOS DEL MERCADO COMÚN DEL CARIBE ORIENTAL

| | Unidad | 1963 | 1964 | 1965 | 1967 | 1968 | 1969 |
|--|--------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Número de turistas ^a | Miles | 68.5 | 49.0 | 106.4 | 127.7 | 143.1 | 161.9 |
| Gasto estimado | Miles de dólares del Caribe oriental | ... | 23.3 | 26.0 | 31.5 | ... | 39.0 |
| Gasto por turista | Dólares del Caribe oriental | ... | 248.1 | 244.4 | 246.5 | ... | 240.7 |
| Alojamiento para turistas ^b | Número de camas | 2 290 | 2 594 | 2 648 | ... | 3 991 | 4 107 |

FUENTE: *Abstract of Statistics of Leeward and Windward Islands and Barbados*; No. 2. Statistical Series: 1966; *Report of the Caribbean Travel Association, 1968*; Naciones Unidas, *Tourism in the Eastern Caribbean Islands*, versión final de un documento preparado por el centro de Planificación, Proyecciones y Políticas de Desarrollo.

^a Excluidos los pasajeros de barcos turísticos.

^b Hoteles y hospederías de primera clase.

y el sector manufacturero, que actualmente está encaminado a diversificar su producción, mostró algún crecimiento, pero su aporte al producto interno bruto todavía es pequeño (aproximadamente 5%). Cabe señalar que en los sistemas de clasificación adoptados por estos territorios, la agricultura incluye la molienda de la caña de azúcar y el desmote del algodón, en tanto que la manufactura incluye principalmente rubros como los productos tabacaleros, bebidas y algunas elaboraciones de alimentos.

La distribución, los servicios de utilidad pública y la propiedad de viviendas no han crecido al mismo ritmo que el resto de la economía, pero el sector de los servicios ha crecido en forma más rápida, en parte gracias al turismo creciente y a la rápida transformación de los patrones de consumo que parece característica de los países en desarrollo en proceso rápido de urbanización.

5. Comercio exterior

Por las relaciones tradicionales con el Reino Unido, este país absorbe casi 70% de las exportaciones de los Estados Asociados y provee cerca del 30% de sus importaciones.

Le sigue en importancia el comercio con los Territorios Miembros de la CARIFTA, y luego el intercambio con los Estados Unidos y el Canadá. El comercio con América Latina continental continúa siendo insignificante. Las importaciones desde los Estados Unidos y el Canadá han continuado creciendo, pero las exportaciones a esos países parecen haber disminuido considerablemente durante el decenio.

Cuadro 71

ESTADOS ASOCIADOS DE LAS INDIAS OCCIDENTALES: VALOR DEL COMERCIO TOTAL EN ALGUNOS AÑOS

(Miles de dólares del Caribe oriental)

| Año | Importaciones | Exportaciones | Saldo |
|------|----------------------|---------------------|---------|
| 1960 | 78 649 | 39 257 | 39 392 |
| 1961 | 87 676 | 41 415 | 46 261 |
| 1963 | 94 432 | 45 701 | 48 731 |
| 1964 | 109 647 | 46 887 | 62 760 |
| 1965 | 125 029 | 53 400 | 71 629 |
| 1967 | 149 011 | 51 662 | 97 349 |
| 1968 | 155 759 ^a | 53 234 ^a | 102 525 |

FUENTE: Informes oficiales de comercio de los territorios miembros.

^a Se usaron cifras de 1967 para Antigua y San Vicente, ya que no se dispuso de cifras para 1968.

El comercio dentro del Mercado Común del Caribe Oriental (MCCO) es todavía pequeño (menos de 2% del comercio total de estos territorios). Las principales corrientes de intercambio van desde San Vicente a Santa Lucía y Granada; desde San Cristóbal hacia Dominica, y desde Dominica hacia Antigua y San Vicente. Los productos que más se transan en este comercio son los alimenticios perecederos, algunas bebidas, copra y aceite comestible. Las reexportaciones de productos extranjeros entre los territorios del MCCO son cuantiosas y provienen de trasbordos de carga transportada por transatlánticos. El comercio entre los Estados Asociados se dificulta por la semejanza de sus producciones, la pequeñez de sus mercados y la insuficiencia de los servicios de transporte.

Cuadro 72

ESTADOS ASOCIADOS DE LAS INDIAS OCCIDENTALES: PRINCIPALES CULTIVOS DE EXPORTACIÓN

(Miles de dólares del Caribe oriental)

| Producto | Unidad | 1960 | | 1965 | | 1968 | |
|-------------------------------------|-----------------|----------|--------|----------|--------|--------------------|--------|
| | | Cantidad | Valor | Cantidad | Valor | Cantidad | Valor |
| Bananos | Toneladas | 88 926 | 11 792 | 178 862 | 22 183 | 182 116 | 27 069 |
| Cacao | Toneladas | 2 223 | 2 648 | 2 978 | 2 365 | 1 932 | 2 157 |
| Arrurrúz | Toneladas | 3 129 | 1 437 | 2 627 | 1 280 | 1 262 ^a | 386 |
| Nuez moscada y macis | Toneladas | 717 | 3 165 | 1 681 | 5 763 | 1 492 | 3 017 |
| Batatas | Miles de libras | 5 399 | 163 | 5 079 | 153 | ... | ... |
| Azúcar | Toneladas | 67 283 | 12 918 | 46 227 | 10 118 | 34 104 | 5 790 |
| Copra | Toneladas | 4 576 | 1 542 | 5 433 | 1 865 | 4 601 | 1 875 |
| Cítricos | Toneladas | 862 | 182 | 2 171 | 245 | 2 733 | 435 |
| Jugo de lima | Galones | 400 000 | 671 | 428 755 | 707 | 252 866 | 656 |
| Aceite de coco | Miles de libras | 2 087 | 554 | 2 580 | 681 | ... | ... |
| Aceite de lima | Libras | 28 283 | 388 | 28 260 | 277 | 17 946 | 208 |
| Algodón de fibra larga (Sea island) | Libras | 827 127 | 378 | 349 441 | 456 | 87 315 | 76 |

FUENTE: Informes oficiales de comercio de los territorios miembros y *The West Indies and Caribbean Yearbook, 1970*, Thomas Skinner y Co., Ltd., Londres.

^a Datos sobre el año agrícola.

Se observa una marcada tendencia de las importaciones a crecer con rapidez mayor que las exportaciones, de modo que se registra un déficit sostenido en el intercambio de mercancías con los países que tienen un intercambio comercial más importante. Parte del déficit en el comercio de bienes se compensa con los ingresos cada vez mayores de la industria turística. (Véase el cuadro 71.)

Los Estados Unidos todavía dependen principalmente de los ingresos provenientes de productos alimenticios, que constituyeron 87% de las exportaciones totales en 1960; pero esta dependencia ha disminuido y ese porcentaje es

actualmente de 80%. Los bananos han remplazado al azúcar como principal producto de exportación y constituyen casi 50% de las exportaciones totales; y las exportaciones de productos manufacturados no alimenticios se han duplicado con creces, constituyendo actualmente más de 10% de las exportaciones totales. (Véase el cuadro 72.)

En cuanto a las importaciones, en los últimos diez años las compras de productos alimenticios aumentaron aproximadamente 70%; las de manufacturas casi 90% y las de combustibles y lubricantes más del 150%.

GUATEMALA

1. Rasgos generales de la evolución reciente

En 1970, el producto interno bruto logró un satisfactorio crecimiento de 5.1%, apenas inferior al registrado el año anterior, de 5.6%. A excepción de la producción agropecuaria, que mediante un aumento de 3.8% elevó el escaso crecimiento de los últimos años y de la actividad comercial, que mantuvo la tasa en alrededor de 6%, en el resto de los sectores se debilitó la tasa de incremento de la producción con respecto al año anterior. Por otra parte, el mayor vigor de la demanda global originada sobre todo en los mayores niveles de inversión y del consumo privado, dio lugar a un elevado crecimiento de las importaciones dado el avance menos intenso de la oferta interna. (Véanse los cuadros 73 y 74.)

La producción manufacturera continuó aumentando a un ritmo bastante rápido de 8%, respondiendo a los estímulos de la demanda interna y regional; sin embargo no alcanzó las altas tasas registradas en años anteriores de 9% o más.

El ritmo de crecimiento de la construcción, que en 1969 aumentó considerablemente (alrededor de 10%), no superó el 4% durante 1970 a pesar del mayor impulso que registró la formación de capital tanto público como privado.

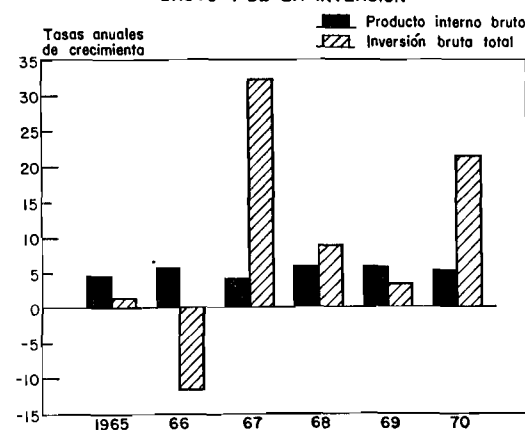
La capacidad de generación de electricidad se incrementó con la central hidroeléctrica Jurún Marinalá, de 60 MW que inició la operación de su primera unidad (20 MW) a fines de 1969, y la de sus restantes unidades a principios de 1970, aumentando el producto del sector en 9%, ligeramente menos que el año anterior, porque la planta hidroeléctrica mencionada sustituyó parte de la energía generada antes a mayor costo en plantas térmicas. La generación de servicio público de las plantas térmicas descendió de 409 GWh en 1969 a 280 GWh en 1970.

Gráfico XII

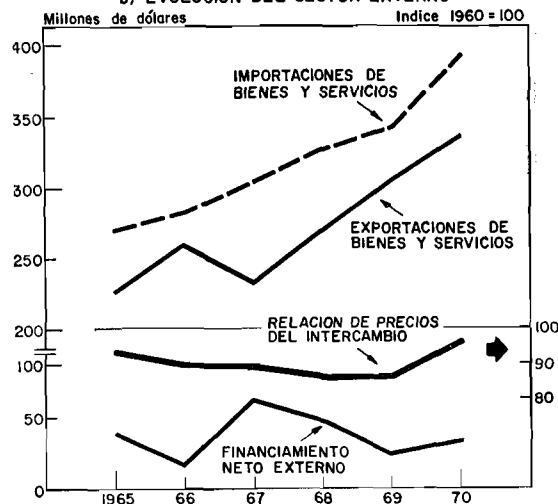
GUATEMALA: 1965-70

ESCALA NATURAL

a) CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO Y DE LA INVERSION



b) EVOLUCION DEL SECTOR EXTERNO



Cuadro 73

GUATEMALA: PRODUCTO INTERNO BRUTO A COSTO DE FACTORES POR SECTORES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

| Sector | Millones de quetzales de 1960 | | | | Estructura porcentual | | | | Tasas anuales de crecimiento | | |
|-----------------------------------|-------------------------------|----------------|-------------------|-------------------|-----------------------|--------------|-------------------|-------------------|------------------------------|-------------------|-------------------|
| | 1965 | 1968 | 1969 ^a | 1970 ^a | 1965 | 1968 | 1969 ^a | 1970 ^a | 1965-1968 | 1969 ^a | 1970 ^a |
| Agricultura | 360.6 | 399.3 | 411.4 | 427.0 | 28.9 | 27.6 | 26.9 | 26.6 | 3.4 | 3.0 | 3.8 |
| Minería | 1.5 | 1.2 | 1.2 | 1.6 | 0.1 | 0.1 | 0.1 | 0.1 | -7.2 | — | 33.3 |
| Industria manufacturera | 146.8 | 191.6 | 208.8 | 225.5 | 11.8 | 13.2 | 13.7 | 14.0 | 9.3 | 9.0 | 8.0 |
| Construcción | 23.1 | 26.0 | 28.6 | 29.7 | 1.8 | 1.8 | 1.9 | 1.8 | 4.0 | 10.0 | 3.8 |
| <i>Subtotal bienes</i> | <i>532.0</i> | <i>618.1</i> | <i>650.0</i> | <i>683.8</i> | <i>42.6</i> | <i>42.7</i> | <i>42.6</i> | <i>42.5</i> | <i>5.1</i> | <i>5.2</i> | <i>5.2</i> |
| Electricidad, gas y agua | 12.7 | 16.5 | 18.6 | 20.3 | 1.0 | 1.1 | 1.2 | 1.3 | 9.1 | 12.7 | 9.1 |
| Transportes y comunicaciones | 58.4 | 63.2 | 67.9 | 69.9 | 4.6 | 4.3 | 4.4 | 4.3 | 2.7 | 7.4 | 2.9 |
| <i>Subtotal servicios básicos</i> | <i>71.1</i> | <i>79.7</i> | <i>86.5</i> | <i>90.2</i> | <i>5.7</i> | <i>5.5</i> | <i>5.7</i> | <i>5.6</i> | <i>3.9</i> | <i>8.5</i> | <i>4.3</i> |
| Comercio y finanzas | 405.5 | 482.8 | 511.5 | 542.6 | 32.6 | 33.3 | 33.4 | 33.8 | 6.0 | 5.9 | 6.1 |
| Gobierno | 66.5 | 74.8 | 81.2 | 84.2 | 5.3 | 5.2 | 5.3 | 5.2 | 4.0 | 8.6 | 3.7 |
| Propiedad de vivienda | 99.4 | 109.3 | 112.5 | 115.7 | 7.9 | 7.5 | 7.3 | 7.2 | 3.2 | 2.9 | 2.8 |
| Otros servicios | 73.1 | 83.5 | 87.4 | 90.8 | 5.8 | 5.8 | 5.7 | 5.6 | 4.5 | 4.7 | 3.9 |
| <i>Subtotal otros servicios</i> | <i>644.5</i> | <i>750.4</i> | <i>792.6</i> | <i>833.3</i> | <i>51.7</i> | <i>51.8</i> | <i>51.7</i> | <i>51.8</i> | <i>5.2</i> | <i>5.6</i> | <i>5.1</i> |
| <i>Producto total</i> | <i>1 254.5</i> | <i>1 457.2</i> | <i>1 539.1</i> | <i>1 617.3</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>5.1</i> | <i>5.6</i> | <i>5.1</i> |

FUENTE: 1965 a 1970, cálculos de la CEPAL a base de cifras oficiales del Banco de Guatemala.

NOTA: La suma de las actividades no corresponde al total, por el método general aplicado en el cálculo que consistió en extrapolar independientemente cada actividad y el total.

^a Preliminar.

Cuadro 74
GUATEMALA: OFERTA Y DEMANDA GLOBALES

| | <i>Millones de quetzales de 1960</i> | | | | <i>Estructura porcentual</i> | | | | <i>Tasas anuales de crecimiento</i> | | |
|----------------------------|--------------------------------------|---------|-------------------|-------------------|------------------------------|-------|-------------------|-------------------|-------------------------------------|-------------------|-------------------|
| | 1965 | 1968 | 1969 ^a | 1970 ^a | 1965 | 1968 | 1969 ^a | 1970 ^a | 1965-1968 | 1969 ^a | 1970 ^a |
| <i>Oferta global</i> | 1 589.5 | 1 841.8 | 1 935.0 | 2 053.3 | 117.9 | 117.6 | 117.0 | 118.2 | 5.0 | 5.1 | 6.1 |
| Producto interno bruto | 1 348.0 | 1 565.7 | 1 653.6 | 1 737.7 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 5.1 | 5.6 | 5.1 |
| Importaciones ^b | 241.5 | 276.1 | 281.4 | 315.6 | 17.9 | 17.6 | 17.0 | 18.2 | 4.6 | 1.9 | 12.2 |
| <i>Demanda global</i> | 1 589.5 | 1 841.8 | 1 935.0 | 2 053.3 | 117.9 | 117.6 | 117.0 | 118.2 | 5.0 | 5.1 | 6.1 |
| Exportaciones ^b | 225.4 | 282.6 | 315.9 | 310.8 | 18.5 | 18.0 | 19.1 | 17.9 | 7.8 | 11.8 | — 1.6 |
| Inversión total | 158.7 | 201.8 | 208.3 | 252.8 | 11.8 | 12.9 | 12.6 | 14.5 | 8.3 | 3.2 | 21.4 |
| Inversión bruta fija | 150.5 | 198.1 | 211.9 | 234.1 | 11.2 | 12.7 | 12.8 | 13.5 | 9.6 | 7.0 | 10.5 |
| Pública | 31.2 | 40.6 | 43.0 | 47.6 | 2.3 | 2.6 | 2.6 | 2.7 | 9.2 | 5.9 | 10.7 |
| Privada | 118.7 | 157.5 | 168.9 | 186.5 | 8.8 | 10.1 | 10.2 | 10.7 | 9.9 | 7.2 | 10.4 |
| Construcción | 61.8 | 70.9 | ... | ... | 4.6 | 4.5 | ... | ... | 4.7 | ... | ... |
| Maquinaria y equipo | 88.1 | 127.2 | ... | ... | 6.5 | 8.1 | ... | ... | 13.0 | ... | ... |
| Consumo total | 1 205.4 | 1 357.4 | 1 410.8 | 1 489.7 | 89.4 | 86.7 | 85.3 | 85.7 | 4.0 | 3.9 | 5.6 |
| Gobierno general | 91.3 | 97.6 | 106.7 | 110.5 | 6.8 | 6.2 | 6.4 | 6.4 | 2.2 | 9.3 | 3.6 |
| Privado | 1 114.1 | 1 259.8 | 1 304.1 | 1 379.2 | 82.6 | 80.5 | 78.9 | 79.4 | 4.2 | 3.5 | 5.8 |

FUENTE: 1965 a 1970, cálculos de la CEPAL a base de cifras oficiales del Banco de Guatemala.

^a Preliminar.

^b Bienes y servicios, excluidos factores.

Los aumentos en la generación eléctrica obtenidos en los últimos dos años constituyen un avance importante para superar uno de los principales obstáculos que se han opuesto al desarrollo de la actividad económica general. Importancia indudable reviste la necesidad de concluir lo antes posible los estudios para el proyecto de Atilán, de aproximadamente 400 MW.

La política gubernamental de destinar mayores recursos financieros a gastos de inversión se tradujo en el crecimiento moderado de los servicios (sector de administración pública y defensa), que sólo aumentaron 3.7% frente a casi 9% el año anterior. Los demás servicios continuaron expandiéndose a tasas apenas superiores al crecimiento demográfico. (Véase de nuevo el cuadro 73.)

El aumento de la producción agropecuaria (3.8%) significó una recuperación parcial del debilitamiento observado en 1969 a consecuencia de condiciones desfavorables de clima, pero no logró alcanzar el 5.6% registrado en 1968. La producción de algodón acusó una fuerte baja, principalmente por la persistente reducción del área sembrada desde hace varios años, atribuible a la baja rentabilidad del cultivo, que requiere asistencia técnica continua para elevar su rendimiento y un fuerte apoyo financiero.

Por su parte, los cultivos para consumo interno continuaron expandiéndose a un ritmo similar al del crecimiento demográfico y refleja lo ocurrido con la producción de maíz y de frijol, dos de los productos más importantes.

El sector comercio creció algo más que en 1969 (6.1%) como resultado de la relativa recuperación de la producción agropecuaria y del aumento considerable de las importaciones.

La evolución del producto interno que se ha descrito y la sustancial elevación de las compras en el exterior, determinaron una oferta global de bienes y servicios muy por encima de la correspondiente a 1969 (incremento del 6.1%). En cuanto a la demanda global, el renglón más dinámico fue la formación de capital fijo, tanto público como privado, que aumentó en más del 10%. El consumo privado rebasó ampliamente las tasas de crecimiento registradas en los últimos años, no así el del gobierno general que redujo notablemente su ritmo de expansión por la política de restricción del gasto corriente fiscal que se siguió durante el año.

La menor producción de algodón que hubo durante el año se tradujo en un menor volumen exportado, que no fue posible compensar con el mejor comportamiento de los demás productos importantes de exportación; ello determinó una disminución de 1.6% en las exportaciones de bienes y servicios a precios constantes.

La economía guatemalteca completó en 1970 un trienio de crecimiento relativamente satisfactorio (alrededor de 5.5% anual) que puede atribuirse a la fuerte demanda externa y a cambios en la política oficial que influyeron favorablemente en la canalización de recursos internos y externos para el desarrollo. Se observan, no obstante, obstáculos y desequilibrios de distinto tipo entre los que parecen destacar las dificultades para sostener un ritmo adecuado de exportaciones y percibir un volumen suficiente de ingresos fiscales, que asegure continuidad en la elaboración y ejecución de proyectos.

A lo anterior se agrega el pausado e insuficiente crecimiento de la producción agropecuaria y las pocas perspectivas de expansión, a corto plazo, que tiene la industria manufacturera, basada en ampliación del mercado interno, o en las posibilidades de exportación.

Todo ello ha llevado a las autoridades a adoptar como política gubernativa el plan de desarrollo para el quinquenio 1971-1975 elaborado por la Oficina de Planificación Económica, donde se concede importancia primordial al desarrollo del sector agrícola. Entre las medidas previstas figuran la ampliación de los servicios de asistencia técnica y fomento, la aplicación de métodos modernos de cultivo y el mejoramiento de los sistemas de comercialización. La creación del Banco de Desarrollo Agrícola y del Instituto de Comercialización Agropecuaria, y la reorganización del Ministerio de Agricultura, constituyen las primeras acciones tomadas en el orden institucional en esta materia. En esa forma se espera elevar los niveles de vida de grandes estratos de la población y afianzar a la vez las exportaciones del país.

El programa minero, sustentado en la explotación del níquel, puede contribuir, asimismo, a imprimir mayor dinamismo a las ventas externas, así como el proyecto de fomento turístico esbozado en el plan de desarrollo y los destinados a incrementar las ventas al Mercado Común. Finalmente, con el propósito de que el sector público pueda proporcionar la infraestructura social y económica que se considera indispensable para acelerar el crecimiento del país, el plan de desarrollo incluye mecanismos y acciones tendientes a asegurar niveles adecuados de gasto y a vigorizar el ahorro público.

2. Evolución de las finanzas públicas

La política fiscal prosiguió orientándose hacia el mejoramiento de los procedimientos administrativos de recaudación tributaria y hacia la contención de los gastos corrientes. Como consecuencia de ello se fortaleció el ahorro en cuenta

corriente del gobierno central y pudo reducirse apreciablemente el déficit presupuestario.

El gasto público, sin haberse incrementado tanto como en el año anterior, registró un aumento relativamente importante. Las erogaciones del gobierno central alcanzaron la cifra de 173 millones de quetzales, con un incremento anual superior al 5% (la mitad del registrado en 1969). La expansión más importante correspondió a los gastos de inversión (10.6%), que sumaron cerca de 39 millones de quetzales, muy por debajo todavía del nivel logrado a mediados del decenio de 1950 y de los programados en los planes de desarrollo. Los mayores desembolsos continuaron correspondiendo a carreteras, seguidos por las erogaciones en desarrollo agrario y socio-económico (12 millones de quetzales). Esta circunstancia y el continuado descenso de los gastos destinados a otras obras públicas, caracterizan el cambio de estructura operado en las inversiones del gobierno central. También disminuyeron los gastos en electrificación, por la terminación de proyectos eléctricos. En el futuro son de esperar sustanciales aumentos en la inversión, de continuar la tendencia iniciada en 1968, al elevarse los ingresos corrientes y lograrse avances indispensables en materia de preparación y capacidad de ejecución de proyectos.

La política de austeridad dio lugar a que los desembolsos corrientes sólo subieran en 3.6%. Los gastos de operación observaron en realidad un aumento algo mayor (4.5%), pero el resultado global refleja la reducción de transferencias, distintas al servicio de la deuda pública, única partida que aumentó rápidamente (9%).

Deben destacarse como elementos positivos en la evolución de las erogaciones corrientes, el mantenimiento del nivel de los gastos de administración general y la tendencia ascendente de los gastos sociales y culturales.

En cuanto a los ingresos corrientes, acusaron un aumento del 10%, a causa de variaciones en los niveles de ingresos tanto tributarios (10%) como no tributarios (13%), para situarse en 165 millones de quetzales, aproximadamente. El alza de los ingresos tributarios ha sido el resultado tanto de las medidas administrativas y técnicas para mejorar el sistema de recaudación como del sustancial incremento de las importaciones. Las recaudaciones derivadas del protocolo de San José probablemente llegaron a cerca de 7 millones de quetzales, a raíz de su plena aplicación en los últimos meses del año.

Aunque la recaudación tributaria ha aumentado en los últimos años, su coeficiente en relación con el producto bruto alcanza sólo a 8%, cifra relativamente muy baja.

El ahorro en cuenta corriente registró un nue-

vo incremento durante el año; no obstante, fue preciso cubrir parte importante del déficit fiscal mediante recursos externos, que llegaron a sumar alrededor de 21 millones de quetzales.

3. *La situación monetaria y de precios*

La evolución monetaria y crediticia refleja claramente la pérdida de intensidad en el crecimiento de la actividad económica del país. A pesar del fortalecimiento de la capacidad de expansión crediticia del sistema bancario, el crédito total otorgado fue apreciablemente inferior al de 1969. Los depósitos de ahorro y a plazo, para los que se exigen menores requerimientos de encaje legal, aumentaron alrededor de 40% hasta el mes de septiembre, comparado con igual período de 1969; sin embargo, de acuerdo con información también preliminar, el crédito al sector privado sólo se incrementó a una tasa de 5.5%, la mitad de la registrada en 1969, y el crédito neto del gobierno también creció más lentamente.

En cuanto al medio circulante, aumentó alrededor del 6%, menos que el producto bruto a precios corrientes; continuó así descendiendo la relación entre ambas variables.

En materia de precios, las variaciones experimentadas por algunos índices merecen especial atención. Las estadísticas disponibles señalan que el índice de precios al por menor de artículos de primera necesidad subió 3%, mucho más que en cualquiera de los últimos años, influido principalmente por el aumento de 5% de los precios de los alimentos. Por otra parte, el índice de precios al por mayor de productos nacionales (también en la capital) se elevó casi 4%, reflejando el aumento de igual magnitud en los precios de los productos alimenticios y bebidas y de 11% en combustibles. Esos movimientos de precios reflejan probablemente el efecto combinado del lento crecimiento de la oferta de productos agropecuarios destinados a abastecer la demanda interna y de las repercusiones directas e indirectas derivadas de los mayores precios de las mercancías importadas.

4. *Comercio exterior y balance de pagos*

Por primera vez en los últimos cinco años, los precios de los mercados internacionales favorecieron marcadamente la evolución global de las exportaciones del país. Mientras el cuántum de las exportaciones de bienes disminuyó en 10.5%, el valor de las mismas se incrementó en 8.5%. Este aumento de las exportaciones es apreciable, aunque no supera el de los dos años anteriores. (Véase el cuadro 75.)

Cuadro 75

GUATEMALA: EXPORTACIONES TOTALES DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS

| | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 ^a | <i>Tasas anuales de crecimiento</i> | | | |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------------|-------------------------------------|-------------|-------------|--------------|
| | | | | | | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 |
| <i>Millones de quetzales</i> | | | | | | | | | |
| Café | 100.1 | 68.4 | 73.4 | 81.5 | 98.6 | - 31.7 | 7.3 | 11.0 | 21.0 |
| Algodón | 44.2 | 30.4 | 40.1 | 39.3 | 24.5 | - 31.2 | 31.9 | - 2.0 | -37.7 |
| Banano | 10.5 | 9.2 | 14.1 | 18.9 | 19.0 | - 12.4 | 53.3 | 34.0 | 0.5 |
| Carne fresca | 5.3 | 8.0 | 8.6 | 11.1 | 13.0 | 50.9 | 7.5 | 29.1 | 17.1 |
| Azúcar | 6.0 | 8.9 | 8.0 | 6.7 | 8.9 | 48.3 | -10.1 | -16.2 | 32.8 |
| Cardamomo | 2.4 | 2.3 | 1.9 | 2.5 | 3.1 | - 4.2 | -17.4 | 31.6 | 24.0 |
| Pescado y camarón | 0.8 | 2.2 | 0.9 | 1.7 | 2.1 | 175.0 | -59.0 | 88.9 | 23.5 |
| Aceites esenciales | 1.7 | 2.1 | 1.7 | 1.8 | 1.9 | 23.5 | -19.0 | 5.9 | 5.6 |
| Chicle y chiquibul | 0.4 | 1.8 | 1.7 | 1.7 | 1.7 | 350.0 | - 5.6 | - | - |
| Café soluble | 0.9 | 1.2 | 1.2 | 1.4 | 1.2 | 33.3 | - | 16.7 | -14.3 |
| <i>Exportaciones totales</i> | <i>228.7</i> | <i>203.9</i> | <i>233.4</i> | <i>262.5</i> | <i>284.8</i> | <i>- 10.8</i> | <i>14.5</i> | <i>12.5</i> | <i>8.5</i> |
| <i>Millones de quetzales a precios de 1960</i> | | | | | | | | | |
| Café | 102.0 | 75.8 | 88.0 | 93.0 | 88.4 | 25.7 | 16.1 | 5.7 | - 4.9 |
| Algodón | 44.0 | 28.4 | 32.2 | 36.4 | 22.8 | 35.5 | 13.4 | 13.0 | -37.4 |
| Banano | 7.6 | 6.3 | 10.3 | 13.0 | 13.0 | - 17.1 | 63.5 | 26.2 | - |
| Carne fresca | 2.2 | 3.3 | 3.5 | 4.6 | 4.8 | 50.0 | 6.1 | 31.4 | 4.3 |
| Azúcar | 5.1 | 6.0 | 5.5 | 4.5 | 6.0 | 17.6 | - 8.3 | 18.2 | 33.3 |
| Cardamomo | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| Pescado y camarón | 0.6 | 1.9 | 0.7 | 1.1 | ... | 216.7 | -63.2 | 57.1 | ... |
| Aceites esenciales | 1.9 | 2.2 | 1.4 | 1.2 | ... | 15.8 | -36.4 | -14.3 | ... |
| Chicle y chiquibul | 0.4 | 1.6 | 1.5 | 2.2 | ... | 300.0 | - 6.2 | 46.7 | ... |
| Café soluble | 1.9 | 2.3 | 2.3 | 2.9 | ... | 21.1 | - | 26.1 | ... |
| <i>Exportaciones totales</i> | <i>238.2</i> | <i>214.6</i> | <i>251.0</i> | <i>279.3</i> | <i>266.2</i> | <i>- 9.9</i> | <i>17.0</i> | <i>11.3</i> | <i>-10.5</i> |

FUENTE: CEPAL, a base de cifras oficiales.

^a Preliminar.

Las exportaciones de café subieron 21% como resultado de mayores cotizaciones internacionales, puesto que la cantidad exportada disminuyó cerca del 5%. La cuota de exportación 1970/1971 se fijó en 117 000 toneladas, 9 000 toneladas más que la del período 1969/1970 lo que junto al estímulo de los precios se traducirá con seguridad en un volumen de exportación mayor para 1971.

La considerable disminución en el volumen exportado de algodón (37%) ocasionó una reducción de parecida magnitud en su valor. Desde 1966, año en el que se alcanzó el mayor valor de exportación (44 millones de quetzales), la tendencia ha sido descendente, salvo una esporádica recuperación en 1968 y 1969; por su parte, los precios siempre se han mantenido por encima del nivel de 1966, lo cual significa que las causas del deterioro, más que en una posible insuficiencia de la demanda, se originan en problemas de la producción: costos elevados, plagas, etc.

Las ventas de banano interrumpieron en 1970 la tendencia fuertemente ascendente iniciada en 1968. Su valor total fue prácticamente igual al

de 1969 lo que resulta en verdad anormal, frente a las condiciones favorables de demanda y de precios, que prevalecieron durante el año, por lo que dicho resultado debe atribuirse a dificultades ocurridas en la producción.

Las carnes frescas constituyen un producto cuyo valor de exportación ha venido expandiéndose por el efecto combinado de aumentos en los volúmenes vendidos y en los precios. Aunque el cuántum exportado en 1970 sólo superó en 4.3% al de 1969, el precio medio de exportación subió más de 14%, alcanzando las ventas al exterior de este producto 13 millones de quetzales. Existe un régimen interno de cuotas para la exportación de carnes que refleja limitaciones más o menos graves de la oferta interna. Todavía no ha podido ponerse en práctica un programa de expansión ganadera que permita satisfacer plenamente la demanda tanto interna como externa, aunque ya se han dado los primeros pasos para dar asistencia financiera a los productores.

Como el valor unitario de la exportación de azúcar no varió en 1970, el notable crecimiento de 33% en las ventas se debió al aumento co-

rrespondiente del volumen exportado que fue posible tanto por la mayor cuota de 4 600 toneladas asignada para el mercado norteamericano como por el aumento de las ventas a otros mercados.

Las exportaciones a Centroamérica aumentaron entretanto en 16%, superando la expansión registrada en 1969. Guatemala intensificó principalmente su comercio con El Salvador y Honduras aprovechando el vacío que dejó la interrupción de relaciones comerciales entre ambos países.

Los ingresos por la exportación de servicios crecieron notablemente (22%), debido principalmente a los aumentos experimentados en los renglones de turismo y transportes.

Las importaciones de bienes y servicios aumentaron en cerca de 16% en 1970. Las mayores compras de mercancías (14.5%) están relacionadas, en primer lugar, con la liquidación de inventarios acumulados desde 1968 y principalmente en 1969, y que habían sido la causa del lento aumento de las importaciones. Por otro lado, a diferencia de lo ocurrido en años anteriores, no se aplicaron restricciones; por el contrario, la liberalización de las medidas impuestas con éxito desde 1967 —que tendieron a reducir los gastos de turismo—²⁹ dio lugar a un aumen-

²⁹ Se fijaron topes de 50 dólares diarios y de 25 000 anuales de gasto, a la vez que se exigían depósitos, en moneda nacional, equivalentes al 100% de las divisas solicitadas.

to extraordinario de los egresos por servicios, que pasaron de 58 a 72 millones de quetzales, que contrasta con el año anterior, cuando dichos egresos se contrajeron.

Entre las importaciones de bienes, las de consumo se incrementaron más del 12%, lo cual concuerda con la evolución observada por el consumo privado, y las materias primas aumentaron un 16%, hecho que se asocia a la reposición de los inventarios a niveles normales y a la propia expansión del sector industrial. (Véase el cuadro 76.) También se registró un incremento importante en las compras externas de combustibles y lubricantes. Las importaciones de materiales de construcción fueron las que crecieron menos; sin embargo, los apreciables niveles de inversión logrados durante el año determinaron, por otra parte, casi 13% de aumento en las importaciones de maquinaria, equipo y herramienta.

A pesar del mayor nivel de exportaciones, el aumento de las importaciones y los pagos crecientes a factores del exterior determinaron un déficit en cuenta corriente del orden de 35 millones de quetzales, 70% más alto que el del año anterior. (Véase el cuadro 77.)

Durante el año las nuevas utilizaciones de crédito de proveedores para renovar inventarios alcanzaron niveles elevados. Por lo que se refiere a los préstamos no compensatorios a largo y mediano plazo, el endeudamiento neto fue me-

Cuadro 76

GUATEMALA: IMPORTACIONES DE MERCANCIAS, CIF, POR GRUPOS ECONÓMICOS, 1969 y 1970

| | Millones de quetzales cif | | Estructura porcentual | | Variación porcentual |
|-----------------------------------|---------------------------|-------|-----------------------|-------|----------------------|
| | 1969 | 1970 | 1969 | 1970 | |
| Total | 269.1 | 311.5 | 100.0 | 100.0 | 15.8 |
| Bienes de consumo | 80.1 | 90.1 | 29.8 | 28.9 | 12.5 |
| No duraderos | 55.0 | 61.4 | 20.4 | 19.7 | 11.6 |
| Duraderos | 25.1 | 28.7 | 9.3 | 9.2 | 14.3 |
| Materias primas | 95.7 | 111.1 | 35.6 | 35.7 | 16.1 |
| Metálicas | 11.3 | 12.0 | 4.2 | 3.9 | 6.2 |
| No metálicas | 84.4 | 99.1 | 31.4 | 31.8 | 17.4 |
| Combustibles y lubricantes | 13.4 | 19.9 | 5.0 | 6.4 | 48.5 |
| Materiales de construcción | 18.1 | | | | |
| Bienes de capital | | 19.6 | 6.7 | 6.3 | 8.3 |
| Maquinaria, equipo y herramientas | 58.9 | 66.4 | 21.9 | 21.3 | 12.7 |
| Para la agricultura | 5.7 | 6.9 | 2.1 | 2.2 | 21.1 |
| Para la industria | 37.5 | 44.2 | 13.9 | 14.2 | 17.9 |
| Para transportes y comunicaciones | 15.7 | 15.3 | 5.8 | 4.9 | — 2.5 |
| Diversos | 2.9 | 4.4 | 1.1 | 1.4 | 51.7 |

FUENTE: CEPAL, a base de cifras oficiales.

Cuadro 77
GUATEMALA: BALANCE DE PAGOS, 1966 A 1970
(Millones de dólares)

| | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 ^a | 1970 ^b |
|--|--------|--------|--------|-------------------|-------------------|
| <i>Cuenta corriente</i> | | | | | |
| Exportaciones de bienes y servicios | 257.9 | 232.7 | 266.8 | 303.2 | 334.4 |
| Bienes <i>fob</i> | 228.7 | 203.9 | 233.4 | 262.5 | 284.8 |
| Servicios | 29.2 | 28.8 | 33.4 | 40.7 | 49.6 |
| Importaciones de bienes y servicios | -262.6 | -281.3 | -296.2 | -298.5 | -348.1 |
| Bienes <i>fob</i> | -201.8 | -226.5 | -237.6 | -240.9 | -275.8 |
| Servicios | -60.8 | -54.8 | -58.6 | -57.6 | -72.3 |
| Pagos de renta del capital extranjero (neto) | -18.6 | -20.8 | -27.7 | -37.5 | -40.2 |
| Sobre inversiones directas | -18.0 | -18.2 | ... | ... | ... |
| Otros | 0.6 | 2.6 | ... | ... | ... |
| Donaciones privadas netas | 6.2 | 7.4 | 8.8 | 12.2 | 18.7 |
| Saldo en cuenta corriente | -17.1 | -62.0 | -48.3 | -20.6 | -35.2 |
| <i>Cuenta de capital</i> | | | | | |
| Financiamiento neto externo (a+b+c+d) | 17.1 | 62.0 | 48.3 | 20.6 | 35.2 |
| a) Fondos extranjeros no compensatorios | 10.4 | 48.7 | 52.8 | 34.1 | 48.2 |
| Inversión directa | 14.5 | 18.2 | 22.8 | 23.0 | 22.4 |
| Préstamos de largo y mediano plazo | 14.1 | 27.5 | 25.1 | 25.1 | 28.3 |
| Oficial | 0.3 | 16.5 | 12.1 | 11.4 | 9.5 |
| Entradas | 11.7 | 28.2 | 24.8 | 33.4 | 33.5 |
| Amortizaciones | -11.4 | -11.7 | -12.7 | -22.0 | -24.0 |
| Privado | 13.8 | 11.0 | 13.0 | 13.7 | 18.8 |
| Entradas | 31.2 | 37.8 | 38.7 | 16.7 | 23.5 |
| Amortizaciones | -17.4 | -26.8 | -25.7 | -3.0 | -4.7 |
| Pasivo de corto plazo | -21.4 | 1.0 | 2.3 | -15.5 | -3.5 |
| Donaciones oficiales | 3.2 | 2.0 | 2.6 | 1.5 | 1.0 |
| b) Fondos o activos nacionales no compensatorios | 1.7 | 0.4 | 1.6 | - | 0.3 |
| De largo plazo | 1.3 | 0.3 | 2.0 | 0.1 | 0.2 |
| De corto plazo | 0.4 | 0.1 | -0.4 | -0.1 | 0.1 |
| c) Errores y omisiones | -1.7 | 10.3 | -6.3 | -1.0 | 3.0 |
| d) Financiamiento compensatorio (-mejora) | 6.7 | 2.6 | 0.2 | -12.5 | -16.3 |
| Préstamos de balance de pagos, atrasos comerciales, pagos diferidos, posición con el Fondo Monetario Internacional y otros pasivos de las autoridades monetarias | 8.7 | 12.4 | 5.7 | 6.0 | 5.5 |
| Amortizaciones | -9.1 | -2.7 | -4.3 | -8.2 | -15.8 |
| Oro y divisas (-aumento) | -7.1 | -7.1 | -1.2 | -10.3 | -6.0 |

FUENTE: Fondo Monetario Internacional, Banco Central de Guatemala y estimaciones de la CEPAL

^a Preliminar.

^b Estimaciones.

nor en 1970 en el sector oficial alcanzando solamente a 9.5 millones de quetzales, a causa del aumento de las amortizaciones, mientras las utilidades se mantuvieron sin mayor alteración. En el sector privado, por el contrario, el endeudamiento neto aumentó apreciablemente con respecto a 1969, de 14 a 19 millones de quetzales, como resultado de la considerable utilización del crédito que requirió la mayor inversión realizada en el año. Las inversiones directas se mantuvieron por su parte a niveles similares a los de los dos años anteriores.

En suma, la entrada neta de capitales no com-

pensatorios superó en 41% a la de 1969 y se situó a un nivel parecido al observado en 1967, lo que permitió incrementar por cuarto año consecutivo las reservas de oro y divisas en cerca de 6 millones de dólares, no obstante el elevado monto de amortizaciones (15.8 millones de dólares) que pagó el Banco Central al Fondo Monetario Internacional. En los 6 millones de dólares de aumento en las reservas se incluyen 4.2 millones de una asignación de derechos especiales de giro de los cuales se utilizaron 2.2 millones.

1. Rasgos generales de la evolución reciente

Se estima que en 1970 el producto interno bruto de Guyana, valorado al costo corriente de factores, aumentó 6.4%. Esta tasa representa un debilitamiento con respecto al ritmo de crecimiento económico registrado desde 1965 (7.5% anual) y particularmente con el de 1969 que fue de 8.4% (véase el cuadro 78).

La baja en la producción de la industria azucarera fue la causa principal del menor crecimiento del producto y por sus vinculaciones interindustriales, repercutió también en la agricultura y en la producción manufacturera, cuyos porcentajes de crecimiento también bajaron.

En la minería, el transporte, la construcción y el sector gobierno el producto aumentó también más lentamente que en 1969. La construcción y la minería, que fueron los dos sectores de mayor dinamismo desde 1965, crecieron a tasas

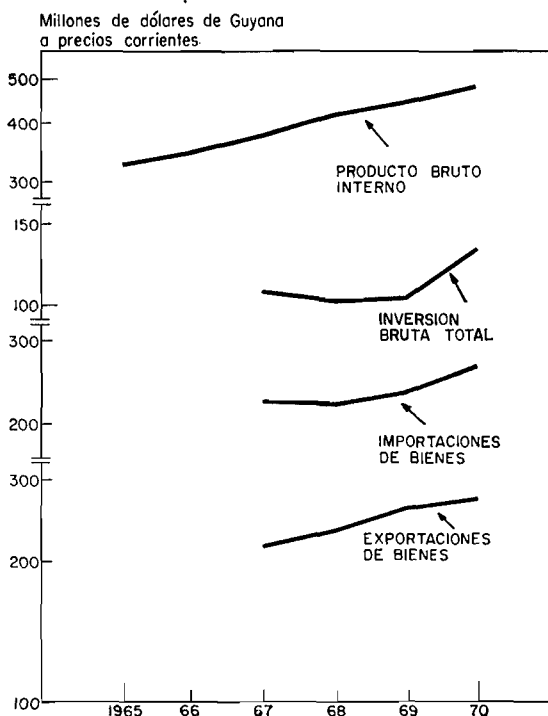
³⁰ A menos que se indique otra cosa, todos los valores se expresan en dólares de Guyana, que equivale a 50 cts de dólar de los Estados Unidos.

Gráfico XIII

GUYANA: 1965-70

ESCALA SEMILOGARÍTMICA

EVOLUCION DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO Y DE LAS INVERSIONES



levemente inferiores a las de 1969. La minería representa actualmente 19.8% y la construcción 8.7% del producto interno bruto.

La formación bruta de capital aumentó sólo 4% en 1969, pero las estimaciones preliminares indican que en 1970 ese aumento fue de 25%, determinado principalmente por un incremento del 50% de las inversiones públicas. Los gastos de consumo aumentaron 6% en el mismo período, de modo que la demanda interna experimentó un alza algo superior a 10%. (Véase el cuadro 79.)

En los últimos años, los precios internos mostraron bastante estabilidad. Los aumentos del índice de precios al consumidor urbano no han pasado de 2.5% anual en los últimos cinco años. Por lo tanto, se estima que el crecimiento económico real ha sido superior a 4% al año desde 1965 y que en 1970 se acercó a esa tasa.

En cuanto al intercambio externo, el marcado aumento de las importaciones de mercaderías en 1970, especialmente de bienes de consumo, que superó al de las exportaciones, hizo que el excedente comercial se redujera notablemente con respecto al de 1969, lo que contribuyó a que aumentara de manera igualmente alta el déficit en cuenta corriente.

2. Principales sectores de producción

El sector de minas y canteras mantuvo la posición predominante que ocupa en la economía desde 1968. Su producción alcanzó un crecimiento de 8.7% en 1970 que es inferior al que registró en el último quinquenio.

La producción de bauxita y alúmina, los productos principales de este sector, aumentó apreciablemente en el primer semestre de 1970, especialmente la de bauxita desecada, con un incremento de 14.6% en relación con igual período de 1969; todo parece indicar que esta tendencia se afirmó en la segunda mitad del año. En el primer semestre de 1970 aumentaron extraordinariamente las exportaciones de estos dos productos. En conjunto representaron cerca del 54% del valor de las exportaciones. En igual período del año anterior esa participación fue de un 47%.

Cabe destacar que entre los meses de enero y julio de 1970 las exportaciones de bauxita calcinada y alúmina crecieron en 36 y 34% respectivamente, con respecto al mismo período de 1969, en tanto que bajaron mucho las exportaciones de bauxita desecada, lo que indica que ha aumentado la elaboración de bauxita en el país (véase el cuadro 80).

Cuadro 78

GUYANA: PRODUCTO INTERNO BRUTO A COSTO DE FACTORES POR SECTORES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

| Sector | Valorado al costo corriente de factores (millones de dólares de Guyana) | | | | | Estructura porcentual | | | | | Tasas anuales de crecimiento | | | | |
|-------------------------------|--|--------------|--------------|-------------------|-------------------|-----------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|------------------------------|------------|------------|------------|------------|
| | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 ^a | 1970 ^b | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 |
| Agricultura | 63.5 | 69.3 | 70.5 | 79.0 | 82.0 | 18.3 | 18.3 | 17.1 | 17.7 | 17.2 | — 7.3 | 9.1 | 1.7 | 12.1 | 3.8 |
| Pesca y silvicultura | 15.6 | 14.5 | 15.3 | 15.9 | 16.8 | 4.5 | 3.3 | 3.7 | 3.6 | 3.5 | 20.0 | — 7.1 | 5.5 | 3.9 | 5.7 |
| Minería | 58.9 | 66.5 | 79.4 | 86.7 | 94.2 | 17.0 | 17.6 | 19.3 | 19.4 | 19.8 | 9.1 | 12.9 | 19.4 | 9.2 | 8.7 |
| Industria manufacturera | 42.4 | 46.7 | 49.7 | 53.0 | 55.2 | 12.2 | 12.3 | 12.1 | 11.9 | 11.6 | — 0.8 | 10.1 | 6.4 | 6.6 | 4.2 |
| Transporte y comunicaciones | 23.7 | 24.6 | 25.9 | 27.6 | 28.7 | 6.8 | 6.5 | 6.3 | 6.2 | 6.0 | 11.2 | 3.7 | 5.3 | 6.6 | 4.0 |
| Construcción | 21.8 | 25.3 | 30.0 | 35.4 | 41.6 | 6.3 | 6.7 | 7.3 | 7.9 | 8.7 | 27.4 | 16.0 | 18.6 | 18.0 | 17.5 |
| Comercio | 42.1 | 44.7 | 51.3 | 52.9 | 55.2 | 12.1 | 11.8 | 12.4 | 11.8 | 11.6 | 6.8 | 6.1 | 14.8 | 3.1 | 4.3 |
| Renta de viviendas | 35.3 | 36.8 | 38.3 | 39.7 | 41.7 | 10.2 | 9.7 | 9.3 | 8.9 | 8.8 | 9.9 | 4.2 | 4.1 | 3.7 | 5.0 |
| Servicios financieros y otros | | | | | | | | | | | | | | | |
| Gobierno | 43.7 | 50.1 | 51.9 | 56.8 | 60.3 | 12.6 | 13.2 | 12.6 | 12.7 | 12.7 | 8.7 | 14.6 | 3.6 | 9.4 | 6.2 |
| <i>Total</i> | <i>347.0</i> | <i>378.5</i> | <i>412.3</i> | <i>447.0</i> | <i>475.7</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>5.6</i> | <i>9.1</i> | <i>8.9</i> | <i>8.4</i> | <i>6.4</i> |

FUENTE: *Economic Survey of Guyana, 1969*, e informaciones proporcionadas por la Oficina de Estadística.

NOTA: Los totales pueden no coincidir con la suma de los valores parciales por haberse redondeado las cifras.

^a Cifras provisionales.

^b Estimación preliminar.

Cuadro 79

GUYANA: GASTOS DE CONSUMO E INVERSIÓN
(Millones de dólares de Guyana)

| | 1967 | 1968 | 1969 ^a | 1970 ^b |
|---------------------------------|-------|-------|-------------------|-------------------|
| Consumo total | 336.6 | 360.7 | 395.2 | 418.9 |
| Privado | 270.0 | 289.2 | 315.0 | 335.1 |
| Público | 66.6 | 71.5 | 80.2 | 83.8 |
| Inversión total | 109.8 | 102.3 | 104.7 | 132.9 |
| Cambios en las existencias | 4.8 | 6.3 | 5.0 | 8.3 |
| Formación bruta de capital fijo | 105.0 | 96.0 | 99.7 | 124.6 |
| Privado | 77.8 | 58.4 | 59.3 | 64.6 |
| Público | 27.2 | 37.6 | 40.4 | 60.0 |
| Demanda interna | 446.4 | 463.0 | 499.9 | 551.8 |

FUENTE: *Economic Survey of Guyana, 1969* e informaciones suministradas por la Oficina de Estadísticas.

^a Cifras provisionales.

^b Estimaciones preliminares.

En lo que toca a la actividad agropecuaria, el examen de la información preliminar para 1970 indica que continúa siendo el sector económico más importante, no obstante el rápido aumento de la participación de la minería en el producto interno bruto total. Entre la agricultura, la pesca y la silvicultura, aportaron 99 millones de dólares al producto interno bruto en 1970.

El apreciable incremento de la pesca y de la producción maderera, así como la excelente cosecha de arroz, que superó en alrededor de 28% a la de 1969, contribuyeron a compensar la apreciable baja de casi 18% en la producción de caña de azúcar. Expresado en valor, el incremento de la industria arrocerera fue de 37%, por el alza de los precios.

En 1970, se produjo asimismo la expansión de varios cultivos de menor importancia, lo que permitirá diversificar la producción agrícola con miras a la sustitución de importaciones, principalmente de alimentos, y abre posibilidades de exportación a los países vecinos.

Se estima que la producción manufacturera aumentó alrededor de 4.2% en 1970, que se compara desfavorablemente con el incremento de 6.6% de 1969 y de los dos años anteriores; ello ha significado disminución de la participación del sector en el producto bruto global. Este menor crecimiento de la producción manufacturera en 1970, se atribuye principalmente a la baja de la producción azucarera y de sus subproductos, que normalmente representan casi 30% del valor agregado por la industria.

En cambio, según información parcial, aumentó en general en 1970 la producción de varias industrias manufactureras tradicionales, entre ellas la elaboradora de arroz, por ejemplo, que subió 28% después de que había bajado 19% en 1969. A medida que cobran impulso los programas de diversificación y de sustitución de importaciones, la producción industrial no relacionada con la industria azucarera, aumenta con impulso suficiente como para compensar con creces la baja de la producción de azúcar y sus subproductos.

En el sector de la construcción se estima un aumento de 17.5% en el valor agregado en 1970; esta actividad continúa siendo la más dinámica y representa ya 8.7% del producto bruto total. El principal estímulo en 1970 lo dio esta vez la actividad gubernamental y no el sector de la minería, que ha reducido sus inversiones desde que concluyó sus principales proyectos de expansión. El notable incremento de la construcción está estrechamente relacionado con las grandes inversiones en la construcción de carreteras y en otros proyectos de infraestructura.

3. Algunas tendencias recientes de la política económica

El Gobierno de Guyana, además de aplicar las medidas corrientes de política para estimular las industrias de sustitución de importaciones,

Cuadro 80

GUYANA: PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE LA MINERÍA Y CANTERAS
(Miles de toneladas)

| Mineral | Producción | | | | | Exportaciones | | | | |
|------------------------------------|------------|-------|-------|-------|-------------------|---------------|-------|-------|-------|-------------------|
| | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 ^a | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 ^b |
| Bauxita desecada y en otras formas | 1 596 | 1 799 | 1 934 | 2 105 | 1 161 | 1 531 | 1 824 | 1 778 | 2 097 | 737 |
| Bauxita calcinada | 504 | 471 | 587 | 644 | 354 | 492 | 459 | 587 | 651 | 446 |
| Alúmina | 287 | 273 | 265 | 298 | 158 | 297 | 269 | 244 | 295 | 196 |

FUENTE: *Economic Survey of Guyana, 1969* e informaciones suministradas por la Oficina de Estadística.

^a Enero-junio.

^b Enero-julio.

como el establecimiento de incentivos fiscales y la aplicación de aranceles aduaneros, ha seguido dos orientaciones principales en materia de política económica. Primero, se han iniciado recientemente las negociaciones para adquirir participación mayoritaria en la importante industria de la bauxita y, segundo, se ha puesto en práctica un programa nacional para estimular las empresas cooperativas.

En lo que toca a la industria de la bauxita, se argumenta que es preciso aumentar el control estatal sobre el aprovechamiento de los recursos naturales, y asegurar que las entradas procedentes de la industria contribuyan en mayor medida al financiamiento de la inversión interna. Asimismo, por motivos relacionados con la formación de capital, se han estimulado las industrias cooperativas. Se han establecido instituciones para fomento y captación de ahorros, a fin de poner mayores fondos a disposición de empresas cooperativas en condiciones favorables y fomen-

tar la mayor participación empresarial en la actividad económica.

4. El sector externo

En 1968 y 1969 el intercambio de mercaderías registró un saldo de aproximadamente 15 y 20 millones de dólares guyaneses, respectivamente; en 1970 se estima que este saldo se redujo a 800 000 dólares, a consecuencia del mayor incremento de las importaciones (14%) con relación al 5.5% que registraron las exportaciones. (Véase el cuadro 81.)

Entre 1967 y 1969 aumentó de 32.7 a 35.4% la participación de los bienes de consumo en la composición de las importaciones totales, en desmedro de la compra de bienes de capital. Estos cambios reflejan el fuerte aumento que tuvieron las importaciones de bienes de consumo no duraderos y asimismo el hecho de que las principales inversiones en marcha corresponden

Cuadro 81
GUYANA: BALANCE DE PAGOS
(Miles de dólares de Guyana)

| | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 |
|--|----------|----------|----------|----------|
| <i>Cuenta corriente</i> | | | | |
| <i>Bienes</i> | | | | |
| Importaciones | -225 791 | -219 911 | -235 833 | -268 700 |
| Exportaciones ^a | 217 733 | 234 709 | 255 387 | 269 500 |
| <i>Saldo neto de los bienes</i> | - 8 058 | 14 798 | 19 554 | 800 |
| <i>Servicios</i> | | | | |
| Transporte | - 3 167 | - 1 839 | - 2 000 | - 4 000 |
| Fletes y seguros relacionados con el transporte marítimo internacional | 1 000 | 1 200 | 1 300 | 1 300 |
| Viajes al exterior | - 5 613 | - 5 482 | - 5 500 | - 6 500 |
| Ingresos de las inversiones | - 31 782 | - 30 207 | - 38 479 | - 38 400 |
| Transacciones del gobierno | - 840 | - 3 259 | - 3 000 | 100 |
| Otros | - 944 | - 2 047 | - 2 000 | - 2 000 |
| <i>Saldo neto de los servicios</i> | - 41 346 | - 41 634 | - 49 679 | - 49 500 |
| Saldo neto de los bienes y los servicios | - 49 404 | - 26 836 | - 30 125 | - 48 700 |
| <i>Transferencias unilaterales</i> | 4 189 | 1 661 | 2 300 | 1 900 |
| Saldo en cuenta corriente | - 45 215 | - 25 175 | - 27 825 | - 46 800 |
| <i>Cuenta de capital</i> | | | | |
| <i>Movimientos netos de capital</i> | 55 706 | 11 277 | 19 064 | ... |
| Privados | 34 492 | 4 427 | 12 176 | ... |
| Oficiales | 14 890 | 13 840 | 17 133 | ... |
| No identificados | - 6 324 | - 6 990 | - 10 245 | ... |
| <i>Saldo del balance de pagos (- aumento)</i> | - 10 491 | 13 898 | 8 761 | ... |

FUENTE: *Economic Survey of Guyana, 1969* e informaciones suministradas por la Oficina de Estadística.

^a Ajustado para efectos de balance de pagos.

Cuadro 82
GUYANA: EXPORTACIONES DE ALGUNOS PRODUCTOS

(Millones de dólares de Guyana)

| <i>Producto</i> | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 ^a |
|-----------------------|------|------|-------|-------|-------------------|
| Bauxita y alúmina | 79.4 | 82.8 | 100.2 | 120.3 | 60.0 |
| Azúcar, ron y melazas | 61.4 | 72.6 | 79.0 | 89.6 | 24.2 |
| Arroz | 21.2 | 25.2 | 26.1 | 19.7 | 11.3 |
| Madera | 3.6 | 2.7 | 2.8 | 2.5 | 1.5 |
| Camarones | 6.5 | 6.0 | 6.7 | 7.6 | 5.2 |
| Diamantes | 5.1 | 6.1 | 4.7 | 3.8 | 2.0 |

FUENTE: *Economic Survey of Guyana, 1969* e informaciones proporcionadas por la Oficina de Estadística.

^a Enero a julio.

a proyectos de infraestructura o de construcción privada cuyo contenido importado es inferior al de otros tipos de inversiones. Esta tendencia se mantuvo en 1970 ya que la estructura de la formación de capital parece no haberse modificado mayormente.

Se estimó un crecimiento de 5.5% para las exportaciones, a más de 269 millones, pese a la baja de la producción de la industria azucarera. La reducción de los ingresos procedentes de las exportaciones de azúcar se compensó con creces con el aumento de las exportaciones de bauxita, alúmina y arroz. Los datos referentes al primer semestre de 1970 indican que el aumento de las exportaciones de bauxita y alúmina fue superior a la disminución de las de azúcar, ron y melazas, no obstante que la mayor parte de las exportaciones de estos productos se efectúan a comienzos del año. (Véase el cuadro 82.)

Guyana es miembro de la Asociación de Libre Comercio del Caribe y parte apreciable de su comercio de mercaderías (alrededor de 12% de su comercio total) se efectúa con otros estados miembros de la CARIFTA. En 1969, después de transcurrido un año completo desde la crea-

ción de la CARIFTA, las importaciones habían crecido 10% y las exportaciones, 5%. Los datos parciales para 1970 indican que este comercio aumentó a tasas más altas que en 1969 y que las importaciones aumentaron 30% y las exportaciones 10% con respecto al mismo período en 1969. (Véase el cuadro 83.)

Guyana es importador neto de servicios, y las proyecciones del saldo de la cuenta de servicios indican que alcanzará aproximadamente el mismo nivel que en 1969 (49 millones de dólares), lo cual representa un aumento de casi 20% sobre la cifra correspondiente a 1968. Si se consideran conjuntamente las cuentas de bienes y servicios, el déficit neto previsto para 1970 superaría en 60% al correspondiente a 1969, lo que contribuiría a que el déficit del balance de pagos supere los 8.8 millones de dólares, que fue el déficit registrado en 1969. Por otra parte se estima que el endeudamiento oficial del gobierno para ayudar a financiar la enorme expansión del presupuesto de capital del gobierno en 1970 fue superior al de 1969. (Véase nuevamente el cuadro 81.)

Cuadro 83
GUYANA: COMERCIO CON LOS TERRITORIOS MIEMBROS DE LA CARIFTA
(Millones de dólares de Guyana)

| <i>Año</i> | <i>Importaciones</i> | <i>Exportaciones de productos nacionales</i> |
|-------------------|----------------------|--|
| 1967 | 25.6 | 22.1 |
| 1968 | 29.4 | 23.4 |
| 1969 | 32.4 | 24.5 |
| 1969 ^a | 17.2 | 15.3 |
| 1970 ^a | 22.5 | 17.0 |

FUENTE: *Economic Survey of Guyana, 1969* e informaciones proporcionadas por la Oficina de Estadística.

^a Información provisional de enero a julio.

HAÍTÍ

1. *La evolución económica reciente*

De acuerdo con estimaciones provisionales, la economía de Haití mantuvo durante 1970 la tasa media de crecimiento del bienio anterior, que fue de 3.6%; ello significó una leve recuperación en los niveles de ingreso por habitante, que venían deteriorándose persistentemente desde principios del decenio de 1960. (Véanse los cuadros 84 y 85.) Factores fundamentales del progreso registrado en 1970 fueron las condiciones climáticas que favorecieron la producción agrícola,

el aumento apreciable de las inversiones públicas y, por último, las mayores entradas por concepto de donaciones oficiales y capital no compensatorio, que permitieron cubrir el déficit en cuenta corriente del balance de pagos y mejorar la posición de pagos externos.

La evolución del producto por sectores indica cierto avance en la actividad agropecuaria, gracias a los aumentos en las cosechas de algodón, sorgo, mandioca y frijoles, que compensaron con creces el estancamiento en la producción de maíz, cacao y arroz. En la agricultura de ex-

portación, el café siguió disminuyendo y el sisal no registró progresos en relación con su bajo nivel de 1969; por su parte, el azúcar experimentó una cierta expansión, en la que parecen haber influido las expectativas creadas por la próxima entrada en operación de la Central Welsh en el Norte del país y de la de Leogane en el Oeste.

En la minería, las producciones de bauxita y de aluminio parecen haberse mantenido a los altos niveles de 1969, en tanto que la de cobre habría registrado una pequeña disminución.

Mayor dinamismo mostró el sector industrial, cuyo ritmo de crecimiento estimado en 6% supera ligeramente el logrado en el año anterior (5.7%). Los avances en ese sector en 1970 reflejan los fuertes incrementos registrados en la producción de harina, la que —bajo la nueva administración de la planta productora— casi triplicó su nivel de 1969, de azúcar (8.2%), de cemento, de textiles, de algodón y bebidas. Asimismo, con excepción de los aceites esenciales, las industrias de exportación (ensamble, artesanía local) mantuvieron el dinamismo de los últimos años, merced a la evolución favorable de la demanda externa.

Progresos similares se registraron en el sector de construcción y en los transportes y comunicaciones. En ambos sectores destaca la iniciativa gubernamental, ya sea en la instalación de parques industriales y en los incentivos a la ampliación de la red hotelera o bien en el mejoramiento de la red vial (de norte a sur), en la ampliación de la capacidad del puerto de la capital y del aeropuerto internacional y de la red telefónica.

En el campo de la energía, la central hidroeléctrica de Peligre continúa siendo la obra de desarrollo más importante y con la instalación de las primeras unidades de generación se espera duplicar con exceso la capacidad instalada del país en el primer semestre de 1971.

Por último, los avances registrados en las actividades productoras de bienes, las fuertes inversiones públicas y el auge del turismo, crearon condiciones favorables a la evolución del sector terciario.

2. El sector externo

Durante 1970, el valor de las exportaciones de mercancías aumentó 4.4% con respecto al año anterior. Este incremento reflejó el mejoramiento de las cotizaciones del café y del azúcar, si bien en ambos rubros el país no logró cubrir la cuota internacional que le fue asignada; además, fue importante la influencia del incremento de 13% de los ingresos por concepto del turismo. Por su

parte, las donaciones privadas se mantuvieron en su nivel positivo del año anterior. (Véase el cuadro 86.)

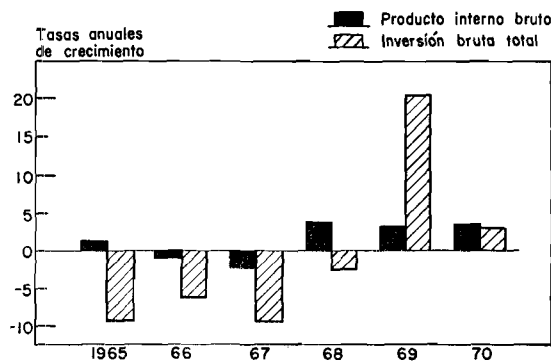
No obstante su tendencia ascendente, el valor de las exportaciones fue insuficiente para cubrir los compromisos en cuenta corriente, en los que incidió el peso creciente de los servicios y especialmente de los pagos a factores extranjeros; asimismo, continuó la política de contención de las importaciones, lo que determinó que las de mercancías aumentaran sólo 2.4%. Pero, en definitiva, la mayor afluencia de donaciones oficiales y de capital no compensatorio —destinado a apoyar la ejecución de los proyectos del “Plan de Acción Económica y Social 1970-71”—,

Gráfico XIV

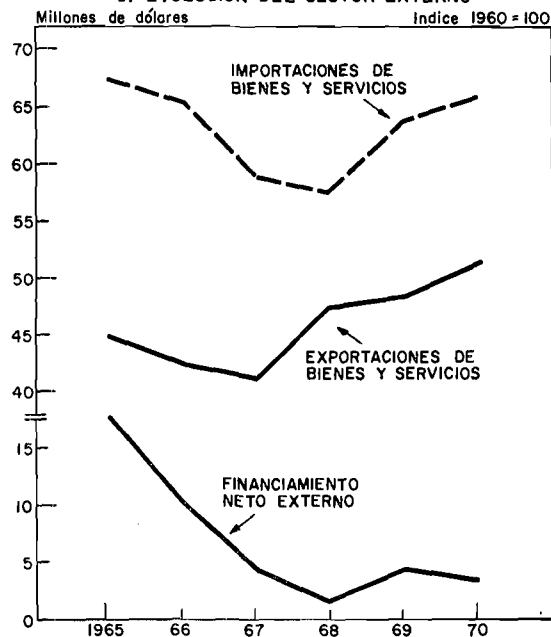
HAITI: 1965-70

ESCALA NATURAL

a) CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO Y DE LA INVERSION



b) EVOLUCION DEL SECTOR EXTERNO



Cuadro 84

HAÍTÍ: PRODUCTO INTERNO BRUTO A COSTO DE FACTORES POR SECTORES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

| Sector | Millones de gourdes de 1960 | | | | Estructura porcentual | | | | Tasas anuales de crecimiento | | |
|-----------------------------------|-----------------------------|----------------|----------------|-------------------|-----------------------|--------------|--------------|-------------------|------------------------------|------------|-------------------|
| | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 ^a | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 ^a | 1965-1968 | 1969 | 1970 ^a |
| Agricultura | 746.0 | 771.6 | 793.0 | 824.7 | 50.3 | 51.4 | 51.2 | 51.2 | 1.1 | 2.8 | 4.0 |
| Minería | 10.1 | 9.6 | 14.7 | ... | 0.7 | 0.6 | 0.9 | ... | -1.7 | 53.1 | ... |
| Industria manufacturera | 173.9 | 171.6 | 181.3 | 192.2 | 11.7 | 11.4 | 11.7 | 12.2 | -0.4 | 5.7 | 6.0 |
| Construcción | 24.4 | 20.3 | 22.8 | ... | 1.7 | 1.4 | 1.5 | ... | -5.9 | 12.3 | ... |
| <i>Subtotal bienes</i> | <i>954.4</i> | <i>973.1</i> | <i>1 011.8</i> | <i>...</i> | <i>64.4</i> | <i>64.8</i> | <i>65.3</i> | <i>...</i> | <i>0.7</i> | <i>4.0</i> | <i>...</i> |
| Electricidad, gas y agua | 19.9 | 18.3 | 22.4 | ... | 1.3 | 1.2 | 1.4 | ... | -2.8 | 22.4 | ... |
| Transportes y comunicaciones | 41.6 | 53.4 | 51.7 | ... | 2.8 | 3.6 | 3.3 | ... | 8.7 | -3.2 | ... |
| <i>Subtotal servicios básicos</i> | <i>61.5</i> | <i>71.7</i> | <i>74.1</i> | <i>...</i> | <i>4.1</i> | <i>4.8</i> | <i>4.7</i> | <i>...</i> | <i>5.2</i> | <i>3.3</i> | <i>...</i> |
| Comercio y finanzas | 175.7 | 168.4 | 168.9 | ... | 11.9 | 11.2 | 10.9 | ... | -1.4 | 0.3 | ... |
| Gobierno | 96.4 | 83.8 | 90.5 | ... | 6.5 | 5.6 | 5.8 | ... | -4.5 | 8.0 | ... |
| Propiedad de vivienda | 140.9 | 149.4 | 152.9 | ... | 9.5 | 9.9 | 9.9 | ... | 2.0 | 2.3 | ... |
| Otros servicios | 54.2 | 55.4 | 52.1 | ... | 3.6 | 3.7 | 3.7 | ... | 0.7 | -6.0 | ... |
| <i>Subtotal otros servicios</i> | <i>467.2</i> | <i>457.0</i> | <i>464.4</i> | <i>...</i> | <i>31.5</i> | <i>30.4</i> | <i>30.0</i> | <i>...</i> | <i>-0.7</i> | <i>1.6</i> | <i>...</i> |
| <i>Producto total</i> | <i>1 451.1</i> | <i>1 468.9</i> | <i>1 517.1</i> | <i>1 577.8</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>0.4</i> | <i>3.3</i> | <i>3.6</i> |

FUENTE: 1965 a 1969: cálculos de la CEPAL a base de las cifras del *Conseil National de Développement et de Planification de la République d'Haiti*; 1970: estimaciones de la CEPAL a base de datos parciales de la misma fuente.

NOTA: La suma de las actividades no corresponde al total por el método general aplicado en el cálculo que consistió en extrapolar independientemente cada actividad y el total.

^a Preliminar.

Cuadro 85
HAÍTI: OFERTA Y DEMANDA GLOBALES

| | <i>Millones de gourdes de 1960</i> | | | | <i>Estructura porcentual</i> | | | | <i>Tasas anuales de crecimiento</i> | | |
|----------------------------|------------------------------------|---------|---------|-------------------|------------------------------|-------|-------|-------------------|-------------------------------------|------|-------------------|
| | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 ^a | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 ^a | 1965-1968 | 1969 | 1970 ^a |
| <i>Oferta global</i> | 1 891.0 | 1 868.5 | 1 943.5 | 2 007.0 | 118.6 | 115.8 | 116.6 | 116.2 | - 1.2 | 4.0 | 3.3 |
| Producto interno bruto | 1 594.5 | 1 614.1 | 1 667.0 | 1 727.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 0.4 | 3.3 | 3.6 |
| Importaciones ^b | 296.5 | 254.4 | 276.5 | 280.0 | 18.6 | 15.8 | 15.4 | 16.2 | -14.2 | 8.7 | 1.3 |
| <i>Demanda global</i> | 1 891.0 | 1 868.5 | 1 943.5 | 2 007.0 | 118.6 | 115.8 | 116.6 | 116.2 | - 1.2 | 4.0 | 3.3 |
| Exportaciones ^b | 206.5 | 227.5 | 240.5 | 246.5 | 12.9 | 14.1 | 14.4 | 14.3 | 3.3 | 5.7 | 2.5 |
| Inversión total | 97.2 | 80.5 | 97.1 | ... | 6.1 | 5.0 | 5.8 | ... | - 6.1 | 20.6 | ... |
| Inversión bruta fija | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| Pública | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| Privada | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| Construcción | 50.6 | 42.1 | 47.3 | ... | 3.2 | 2.6 | 2.8 | ... | - 5.9 | 12.4 | ... |
| Maquinaria y equipo | 46.6 | 38.4 | 49.8 | ... | 2.9 | 2.4 | 3.0 | ... | - 6.2 | 29.7 | ... |
| Consumo total | 1 587.3 | 1 560.5 | 1 605.9 | ... | 99.5 | 96.7 | 96.3 | ... | - 1.7 | 2.9 | ... |
| Gobierno general | 129.4 | 112.4 | 121.4 | ... | 8.1 | 7.0 | 7.3 | ... | - 4.6 | 8.0 | ... |
| Privada | 1 457.9 | 1 448.1 | 1 484.5 | ... | 91.4 | 89.7 | 89.0 | ... | - 0.7 | 2.5 | ... |

FUENTE: 1965 a 1969: cálculos de la CEPAL a base de las cifras del *Conseil National de Développement et de Planification de la République d'Haiti*; 1970: estimaciones de la CEPAL a base de datos parciales de la misma fuente.

^a Preliminar.

^b Bienes y servicios, excluidos factores.

Cuadro 86
HAITÍ: BALANCE DE PAGOS
(Millones de dólares)

| | 1960 | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|
| <i>Cuenta corriente</i> | | | | | |
| Exportaciones de bienes y servicios | 54.4 | 44.9 | 47.4 | 48.4 | 51.0 |
| Bienes <i>job</i> | 38.1 | 37.8 | 36.3 | 36.6 | 38.2 |
| Servicios | 16.3 | 7.1 | 11.1 | 11.8 | 12.8 |
| Importaciones de bienes y servicios | -58.1 | -62.2 | -54.8 | -60.6 | -62.1 |
| Bienes <i>job</i> | -43.4 | -42.6 | -38.7 | -42.0 | -43.0 |
| Servicios | -14.7 | -19.6 | -16.1 | -18.6 | -19.1 |
| Pagos netos de utilidades e intereses del capital extranjero | - 4.1 | - 5.2 | - 3.1 | - 3.3 | - 3.8 |
| Donaciones privadas netas | 2.6 | 4.7 | 8.9 | 10.9 | 11.0 |
| Saldo de la cuenta corriente | - 5.2 | -17.8 | - 1.6 | - 4.6 | - 3.9 |
| <i>Cuenta de capital</i> | | | | | |
| Financiamiento neto externo (a+b+c+d) | 5.2 | 17.8 | 1.6 | 4.6 | 3.9 |
| a) Fondos extranjeros no compensatorios netos | 8.2 | 8.1 | 6.7 | 5.7 | |
| Inversión directa | 0.1 | 1.0 | 1.1 | 1.8 | |
| Préstamos de largo y mediano plazo | 1.5 | 2.4 | 0.1 | 0.1 | |
| Amortizaciones | - 0.3 | - 0.8 | - 0.3 | - 0.3 | 7.5 |
| Pasivos de corto plazo | 0.3 | 1.5 | 1.9 | - 0.8 | |
| Donaciones oficiales | 6.6 | 4.0 | 3.9 | 4.9 | |
| b) Fondos o activos nacionales no compensatorios | - 2.2 | 3.4 | 0.9 | - 0.8 | |
| c) Errores y omisiones | 2.1 | 5.2 | - 5.1 | 0.8 | |
| d) Financiamiento compensatorio neto (-mejora) | - 2.9 | 1.1 | - 0.9 | - 1.1 | - 3.6 |
| Préstamos de balance de pagos, atrasos comerciales, pagos diferidos, posición con el FMI y otros pasivos de las autoridades monetarias | - | 2.6 | 3.1 | 1.5 | ... |
| Amortizaciones | - 2.0 | - 2.3 | - 0.9 | - 2.0 | ... |
| Oro y divisas (-aumento) | - 0.9 | 0.8 | - 3.1 | - 0.6 | ... |

FUENTE: FMI, *Balance of Payments Yearbook*, vol. 17 y 21.

permitió cubrir el déficit antes señalado y lograr un mejoramiento neto de la posición de pagos externos del país, si bien se utilizaron totalmente los 2.5 millones en derechos especiales de giro que se le asignaron durante el año.

3. *El plan de acción económica y social, 1970-1971*

Los esfuerzos por fortalecer la infraestructura económica se han reflejado en la elaboración de planes operativos anuales, integrados por un conjunto de proyectos sectoriales, con fijación de prioridades de inversión.

De acuerdo con el Consejo Nacional de Desarrollo y Planificación (CONADEP) encargado de elaborar esos planes, las obras e inversiones previstas para el año 1970 propenden a do-

tar al país de una infraestructura económica sólida, poniéndose el énfasis en los campos de la energía, de los transportes y comunicaciones, del agua potable y de la agricultura. En esa perspectiva se modificó la presentación del presupuesto. Paralelamente al presupuesto anual de funcionamiento, se elabora el de desarrollo, en el cual se detallan los aportes de los distintos organismos del sector público y de las instituciones internacionales al financiamiento de los planes. Ese último fue el que registró el mayor incremento al aumentar sus asignaciones en 69.6% en 1970 en comparación con 1969. Asimismo, se reestructuraron los organismos fiscales y se modernizaron ciertas leyes tributarias (impuestos a la renta y a la propiedad). En ese contexto, las recaudaciones por concepto de impuestos internos durante el ejercicio fiscal 1970 se acrecentaron en 38% respecto al año anterior.

HONDURAS

1. Características generales de la evolución reciente

La expansión de 4% en la producción de bienes y servicios en 1970 marca el comienzo del retorno a condiciones más normales de actividad, luego de los agudos trastornos que ocasionaron en 1969 los desastres naturales y el conflicto con El Salvador.

Los signos de recuperación se aprecian principalmente en los incrementos de la inversión privada y, en menor medida, del consumo privado, después de la falta de dinamismo mostrada en 1969. Las exportaciones registraron también un satisfactorio incremento en su valor —principalmente por las altas cotizaciones que tuvo el café— no así en el cuántum, que aumentó menos del 1%.

Por el lado de la oferta, la elevación de la tasa de crecimiento del producto, que fue de 3.2% en 1969, se basó en la recuperación de la producción agropecuaria que tiene gran importancia relativa en la economía del país ya que, con excepción de transportes y de comercio, el crecimiento de los demás sectores —aunque alto en general— fue inferior al del año anterior. (Véanse los cuadros 87 y 88.)

Incluso con el estímulo del alza de los precios de exportación, el incremento alcanzado por la economía durante 1970 resultó bastante menos acentuado que el promedio anual del período 1965-1968. Se amplió, además, el desequilibrio en cuenta corriente con el exterior, en particular, en el comercio con Centroamérica. No cabe desestimar, a este respecto, la influencia de los acontecimientos adversos de 1969, en cuanto impusieron restricciones, principalmente desde el lado de la oferta, al desenvolvimiento del sistema. Entre otros aspectos, hay que destacar el tiempo que inevitablemente ha requerido recuperar la capacidad de exportación del banano y los problemas aún no resueltos en materia de producción y comercialización de bienes, principalmente de origen agrícola, que ordinariamente se colocaban en el mercado salvadoreño.

Si se hacen a un lado los efectos del conflicto bélico, la relativa pérdida de impulso de la economía y el debilitamiento del sector externo parecen estar en correspondencia con la declinación del auge del sector exportador tradicional, insinuada ya en 1968, y con la demora en efectuar los cambios que permitan mayor asignación de recursos para elevar la productividad agropecuaria, ampliar el mercado interno, fortalecer la capacidad de competencia en el Mercado Común y mejorar las condiciones sociales y de

empleo de gran parte de la población. Los obstáculos que se oponen al desenvolvimiento del sector público, tradicionalmente de orden administrativo y recientemente más de carácter financiero, han aplazado sin duda la aplicación de las medidas correspondientes.

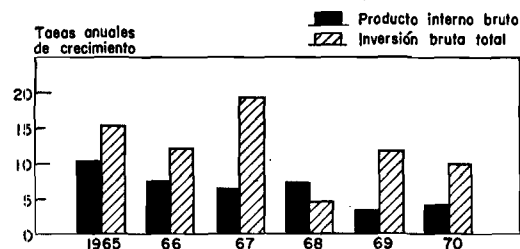
El gasto público de inversión, en el quinquenio finalizado en 1970, se caracterizó por el énfasis creciente que se puso en el desarrollo de la infraestructura de transporte y energía (el 50% de la inversión total fue absorbido por estos sectores en 1966, y el 70% en 1970). Aparte de la alta prelación que necesariamente tenía que señalarse a esta clase de gasto, la pauta de asignación sectorial de la inversión pública parece

Gráfico XV

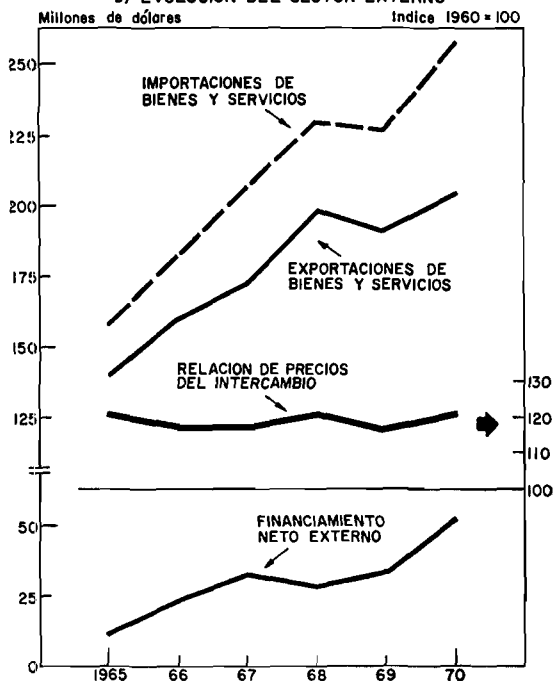
HONDURAS: 1965-70

ESCALA NATURAL

a) CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO Y DE LA INVERSIÓN



b) EVOLUCIÓN DEL SECTOR EXTERNO



Cuadro 87

HONDURAS: PRODUCTO INTERNO BRUTO A COSTO DE FACTORES POR SECTORES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

| Sector | Millones de lempiras de 1960 | | | | Estructura porcentual | | | | Tasas anuales de crecimiento | | |
|-----------------------------------|------------------------------|---------|---------|-------------------|-----------------------|-------|-------|-------------------|------------------------------|-------|-------------------|
| | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 ^a | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 ^a | 1965-1968 | 1969 | 1970 ^a |
| Agricultura | 327.1 | 371.8 | 368.1 | 376.1 | 37.7 | 34.9 | 33.4 | 32.8 | 4.4 | — 1.0 | 2.2 |
| Minería | 13.0 | 16.5 | 17.4 | 18.3 | 1.5 | 1.6 | 1.6 | 1.6 | 8.3 | 5.4 | 5.2 |
| Industria manufacturera | 116.8 | 158.8 | 170.8 | 179.6 | 13.5 | 14.9 | 15.5 | 15.7 | 10.8 | 7.6 | 5.2 |
| Construcción | 38.8 | 58.5 | 66.5 | 71.5 | 4.5 | 5.5 | 6.0 | 6.2 | 14.7 | 13.7 | 7.5 |
| <i>Subtotal bienes</i> | 495.7 | 605.6 | 622.8 | 645.5 | 57.2 | 56.9 | 56.6 | 56.3 | 6.9 | 2.8 | 3.6 |
| Electricidad, gas y agua | 6.2 | 8.8 | 10.2 | 10.6 | 0.7 | 0.8 | 0.9 | 0.9 | 12.4 | 15.9 | 3.9 |
| Transportes y comunicaciones | 57.7 | 71.7 | 73.0 | 77.0 | 6.7 | 6.7 | 6.6 | 6.7 | 7.5 | 1.8 | 5.5 |
| <i>Subtotal servicios básicos</i> | 63.9 | 80.5 | 83.2 | 87.6 | 7.4 | 7.6 | 7.6 | 7.6 | 8.0 | 3.4 | 5.3 |
| Comercio y finanzas | 139.2 | 172.8 | 177.5 | 185.4 | 16.1 | 16.2 | 16.1 | 16.2 | 7.5 | 2.7 | 4.5 |
| Gobierno | 24.2 | 25.7 | 27.7 | 29.2 | 2.8 | 2.4 | 2.5 | 2.5 | 2.0 | 7.8 | 5.4 |
| Propiedad de vivienda | 82.6 | 98.2 | 104.1 | 108.1 | 5.5 | 9.2 | 9.5 | 9.4 | 5.9 | 6.0 | 3.8 |
| Otros servicios | 60.7 | 81.5 | 85.5 | 89.8 | 7.0 | 7.7 | 7.8 | 7.8 | 10.3 | 4.9 | 5.0 |
| <i>Subtotal otros servicios</i> | 306.7 | 378.2 | 394.8 | 412.5 | 35.4 | 35.5 | 35.9 | 36.0 | 7.2 | 4.4 | 4.5 |
| <i>Producto total</i> | 870.0 | 1 066.6 | 1 100.6 | 1 144.6 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 7.0 | 3.2 | 4.0 |

FUENTE: 1965 a 1969: cálculos de la CEPAL a base de cifras oficiales del Banco Central de Honduras; 1970, estimaciones de la CEPAL.

NOTA: La suma de las actividades no corresponde al total por el método general aplicado en el cálculo que consistió en extrapolar independientemente cada actividad y el total.

^a Preliminar.

Cuadro 88
HONDURAS: OFERTA Y DEMANDA GLOBALES

| | <i>Millones de lempiras de 1960</i> | | | | <i>Estructura porcentual</i> | | | | <i>Tasas anuales de crecimiento</i> | | |
|----------------------------|-------------------------------------|---------|---------|-------------------|------------------------------|-------|-------|-------------------|-------------------------------------|-------|-------------------|
| | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 ^a | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 ^a | 1965-1968 | 1969 | 1970 ^a |
| <i>Oferta global</i> | 1 218.2 | 1 563.6 | 1 606.6 | 1 686.3 | 129.0 | 135.1 | 134.2 | 135.9 | 8.7 | 2.4 | 5.4 |
| Producto interno bruto | 944.4 | 1 157.1 | 1 193.1 | 1 241.2 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 7.0 | 3.2 | 4.0 |
| Importaciones ^b | 273.8 | 406.5 | 407.5 | 445.1 | 29.0 | 35.1 | 34.2 | 35.9 | 14.1 | 0.2 | 9.2 |
| <i>Demanda global</i> | 1 218.2 | 1 563.6 | 1 606.6 | 1 686.3 | 129.0 | 135.1 | 134.2 | 135.9 | 8.7 | 2.4 | 5.4 |
| Exportaciones ^b | 216.0 | 302.7 | 295.7 | 297.8 | 22.9 | 26.1 | 24.8 | 24.0 | 11.9 | — 2.3 | 0.7 |
| Inversión total | 159.8 | 223.4 | 250.1 | 274.1 | 16.9 | 19.3 | 21.0 | 22.1 | 11.8 | 12.0 | 9.6 |
| Inversión bruta fija | 141.7 | 210.3 | 235.4 | 259.4 | 15.0 | 18.2 | 19.7 | 20.9 | 14.1 | 11.9 | 10.2 |
| Pública | 23.3 | 49.9 | 78.2 | 84.5 | 2.5 | 4.3 | 6.6 | 6.8 | 29.0 | 56.7 | 8.1 |
| Privada | 118.4 | 160.4 | 157.2 | 174.9 | 12.5 | 13.9 | 13.2 | 14.1 | 10.6 | — 2.0 | 11.3 |
| Construcción | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| Maquinaria y equipo | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| Consumo total | 842.4 | 1 037.5 | 1 054.8 | 1 114.4 | 89.2 | 89.7 | 88.4 | 89.8 | 7.2 | 1.7 | 5.7 |
| Gobierno general | 84.2 | 94.7 | 100.6 | 108.3 | 8.9 | 8.2 | 8.4 | 8.7 | 4.0 | 6.2 | 7.7 |
| Privado | 758.2 | 942.8 | 954.2 | 1 006.1 | 80.3 | 81.5 | 80.0 | 81.1 | 7.5 | 1.2 | 5.4 |

FUENTE: 1965 a 1969: cálculos de la CEPAL a base de cifras oficiales del Banco Central de Honduras; 1970: estimaciones de la CEPAL.

^a Preliminar.

^b Bienes y servicios, excluidos factores.

haber estado condicionada también por la desproporción que existió, hasta fecha muy reciente, en cuanto a capacidad técnica y de ejecución, entre los sectores de transporte y energía y el resto de las actividades a cargo del sector público.

Es evidente que el esfuerzo de formación de capital en el sector público ha sido considerable sobre todo en el período 1967-1969, pero en 1970 el gasto en inversión se elevó 8%, tasa muy inferior a la que se registró en las condiciones anormales de la economía en 1969. (Véase de nuevo el cuadro 88.) Como en 1969, el desarrollo del programa de inversión pública encontró restricciones por el lado de la canalización de recursos de origen interno, y las prioridades de ejecución hubieron de descansar en programas que contaban con un volumen importante de financiamiento externo asegurado. Con todo, los requerimientos de capital volvieron a sobrepasar las disponibilidades de ahorro y de esa circunstancia derivó el incremento en el endeudamiento interno.

En 1970 la elevación de la inversión pública por encima de los niveles ya relativamente altos alcanzados en 1969 —principalmente en proyectos sin efecto inmediato en la ampliación de la oferta de bienes disponibles—, las necesidades de reinversión en el sector privado y el mayor dinamismo del consumo (5.7% frente a 1.7% de incremento en 1969), constituyeron factores susceptibles de acentuar las presiones sobre el balance de pagos y que se reflejaron en el crecimiento de las importaciones de más de 12% en valores corrientes y en la disminución de aproximadamente 9.5 millones de dólares de las reservas internacionales netas del sistema bancario.

2. La producción

Durante 1970, la actividad agropecuaria creció a una tasa inferior a la que venía registrando históricamente, no considerando el descenso anormal de 1969. (Véase de nuevo el cuadro 87.) Sin embargo, los principales componentes de la oferta registraron evoluciones muy disímiles, habiéndose manifestado, en general, un aumento de la ponderación de los dos rubros principales de exportación en el producto agropecuario.

La expansión de 4% de la producción de banana muestra los esfuerzos que han tendido a reconstruir la capacidad de oferta del sector, que no llegó a alcanzarse plenamente en 1970. Los programas de fomento del Instituto Nacional Agrario se han dirigido principalmente a ampliar la superficie de siembra a base de un esfuerzo cooperativo de productores independientes, impulsado por el apoyo oficial técnico y financiero.

El café tuvo participación destacada en el crecimiento del producto agropecuario. La elevación de sus rendimientos, a causa de las favorables condiciones ecológicas del año agrícola, determinó un avance en la producción que rebasó en 9% el volumen alcanzado en 1969. El alza sostenida de las cotizaciones internacionales contribuyó a mejorar el ingreso real de los productores y repercutió en el aumento del consumo privado.

La producción pecuaria se incrementó en 3%, aunque perdiendo el dinamismo que observó en el trienio anterior. No parece haber mayores obstáculos para acelerar el ritmo de crecimiento en los próximos años, especialmente si se amplía la acción de los programas de fomento emprendidos por la Dirección de Desarrollo Rural.

El favorable desenvolvimiento de los rubros que se han citado resultó en parte contrarrestado por las debilidades que se dejaron sentir en la agricultura de consumo interno y en el sector algodonero. La producción agrícola destinada al mercado interno mantuvo los niveles de 1969. Aunque se incrementó la producción de casi todos los rubros, apenas llegó a compensarse la baja en la de frijol que fue de casi 12%. La producción de granos, y en especial la de frijol, acusa todavía la reducida actividad agrícola en la zona fronteriza con El Salvador, hecho que influye, además, en las exportaciones al Mercado Común, por no haberse regularizado aún los mecanismos de comercialización. El abastecimiento interno de frijol se resintió además temporalmente en 1970 por las ventas que tuvieron que hacerse a Centroamérica para atenuar el desequilibrio del balance comercial con la región, a lo que se agregó probablemente la falta de instalaciones para almacenamiento. Todo ello hizo subir el precio a tres veces su nivel normal. Cabe hacer mención que al haberse concluido la primera etapa del proyecto de construcción de silos —dentro del Programa Centroamericano de Almacenamiento y Control de Precios— se ha obtenido una capacidad adicional de 13 500 toneladas, con lo cual el volumen de conservación instalado se ha duplicado prácticamente.

La producción de algodón se contrajo nuevamente en 1970. La superficie sembrada se redujo casi 50%, agravándose el proceso iniciado en 1965 por el abandono cada vez más frecuente de los cultivos por los productores marginales, fenómeno causado principalmente por los bajos precios en relación con el aumento en los costos de los insumos.

El crecimiento de 5.2% de la producción manufacturera fue menor que en 1969. Hubo un crecimiento de cierta importancia en los sectores de producción intermedia, como los pro-

ductos químicos y los derivados del petróleo, en los que se han centrado los esfuerzos recientes de sustitución de importaciones.

En relación con los demás sectores de la actividad interna, sobresalen los incrementos que tuvieron los servicios de transporte (5.5%) y el comercio (4.5%), así como la declinación del ritmo de expansión de las actividades de construcción, que aumentó en 7.5%, frente a incrementos del orden del 14% en años anteriores, lo que parece ser una consecuencia directa del menor dinamismo que tuvo la inversión pública. (Véase de nuevo el cuadro 87.)

3. El sector externo

La ampliación del déficit de la cuenta corriente con el exterior fue uno de los aspectos negativos importantes en la evolución de la economía durante 1970. El desnivel, que llegó a situarse en aproximadamente 50 millones de dólares, resultó casi 50% más alto que el del año anterior, ascendiendo a cerca de la cuarta parte de los ingresos obtenidos por la exportación de mercancías y servicios. (Véase el cuadro 89.)

Las exportaciones totales, que habían declinado en 1969, se expandieron 7.2%, como resulta-

Cuadro 89
HONDURAS: BALANCE DE PAGOS, 1966 A 1970
(Millones de dólares)

| | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 ^a | 1970 ^b |
|--|--------|--------|--------|-------------------|-------------------|
| <i>Cuenta corriente</i> | | | | | |
| Exportaciones de bienes y servicios | 157.5 | 170.6 | 196.5 | 188.0 | 201.5 |
| Bienes <i>job</i> | 144.5 | 155.9 | 180.9 | 172.2 | 185.1 |
| Servicios | 13.0 | 14.7 | 15.6 | 15.8 | 16.4 |
| Importaciones de bienes y servicios | -165.4 | -182.7 | -204.3 | -206.8 | -232.5 |
| Bienes <i>job</i> | -138.0 | -152.0 | -169.4 | -170.2 | -193.4 |
| Servicios | -27.4 | -30.7 | -34.9 | -36.6 | -39.1 |
| Pagos de renta del capital extranjero (neto) | -15.5 | -21.2 | -23.2 | -18.6 | -22.4 |
| Sobre inversiones directas | -15.0 | -20.5 | -22.4 | -17.8 | -20.0 |
| Otros | -0.5 | -0.7 | -0.8 | -0.8 | -2.4 |
| Donaciones privadas netas | 0.4 | 0.5 | 3.0 | 3.5 | 3.1 |
| Saldo en cuenta corriente | -23.0 | -32.8 | -28.0 | -33.9 | -50.3 |
| <i>Cuenta de capital</i> | | | | | |
| Financiamiento neto externo (a+b+c+d) | 23.0 | 32.8 | 28.0 | 33.9 | 50.3 |
| a) Fondos extranjeros no compensatorios | 21.1 | 35.1 | 30.6 | 31.5 | 45.7 |
| Inversión directa | 8.2 | 8.8 | 14.4 | 6.1 | 17.2 |
| Préstamos de largo y mediano plazo | 3.4 | 8.6 | 14.4 | 20.9 | 24.3 |
| Oficial | 3.2 | 7.7 | 14.6 | 20.6 | 24.0 |
| Entradas | 5.8 | 10.6 | 17.5 | 24.2 | 28.2 |
| Amortizaciones | -2.6 | -2.9 | -2.9 | -3.6 | -4.2 |
| Privado | 0.2 | 0.9 | -0.2 | 0.3 | 0.3 |
| Entradas | 0.6 | 1.5 | 0.5 | 1.1 | 1.2 |
| Amortizaciones | -0.4 | -0.6 | -0.7 | -0.8 | -0.9 |
| Pasivos de corto plazo | 5.7 | 13.5 | -1.4 | 1.4 | 1.7 |
| Donaciones oficiales | 3.8 | 4.2 | 3.2 | 3.1 | 3.0 |
| b) Fondos o activos nacionales no compensatorios | -0.8 | -7.4 | 1.0 | -0.9 | 0.2 |
| De largo plazo | -0.7 | -2.9 | -0.9 | -0.9 | -0.1 |
| De corto plazo | -0.1 | -4.5 | 1.9 | - | 0.3 |
| c) Errores y omisiones | 6.7 | 6.5 | 2.5 | -1.5 | -11.5 |
| d) Financiamiento compensatorio (-mejora) | -4.0 | -1.4 | -6.1 | 4.8 | 16.1 ^c |
| Préstamos de balance de pagos, atrasos comerciales, pagos diferidos, posición con el FMI y otros pasivos de las autoridades monetarias | 1.0 | - | -0.5 | 1.7 | ... |
| Amortizaciones | -1.0 | -6.0 | -0.1 | - | ... |
| Oro y divisas (-aumento) | -4.0 | 4.6 | -6.5 | 3.1 | ... |

FUENTE: 1966 a 1968, Fondo Monetario Internacional, Banco Central de Honduras y estimaciones de la CEPAL.

^a Preliminar.

^b Estimaciones.

^c Incluye asignación de derechos especiales de giro por 3.2 millones de dólares.

Cuadro 90

HONDURAS: EXPORTACIONES TOTALES Y DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS

| | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 ^a | <i>Tasas anuales de crecimiento</i> | | | |
|------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------------|-------------------------------------|-------------|-------------|------------|
| | | | | | | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 |
| <i>Millones de dólares</i> | | | | | | | | | |
| Algodón | 5.8 | 5.2 | 3.8 | 3.4 | 1.2 | -10.3 | -26.9 | -10.5 | -64.7 |
| Banano | 68.1 | 78.5 | 79.7 | 74.1 | 77.1 | 15.3 | 1.5 | -7.0 | 4.0 |
| Café | 19.9 | 14.0 | 20.8 | 18.5 | 28.7 | -29.6 | 48.6 | -11.1 | 55.1 |
| Madera | 10.5 | 12.2 | 14.4 | 15.2 | 17.2 | 16.2 | 18.0 | 5.6 | 13.2 |
| Carne refrigerada | 3.9 | 4.3 | 4.6 | 9.0 | 9.2 | 10.3 | 7.0 | 95.7 | 2.2 |
| <i>Exportaciones totales</i> | <i>144.5</i> | <i>155.9</i> | <i>180.9</i> | <i>172.2</i> | <i>185.1</i> | <i>7.9</i> | <i>16.0</i> | <i>-4.8</i> | <i>7.5</i> |
| <i>Millones de dólares de 1960</i> | | | | | | | | | |
| Algodón | 6.0 | 5.5 | 3.3 | 3.2 | 1.2 | -8.3 | -40.0 | -3.0 | -62.5 |
| Banano | 59.2 | 64.4 | 68.5 | 63.7 | 66.2 | 8.8 | 6.4 | -7.0 | 3.9 |
| Café | 17.0 | 12.6 | 19.2 | 18.5 | 20.7 | -25.9 | 52.4 | -3.7 | 11.9 |
| Madera | 9.6 | 10.6 | 12.6 | 12.2 | 12.5 | 10.4 | 18.9 | -3.2 | 2.4 |
| Carne refrigerada | 4.2 | 4.5 | 4.7 | 7.8 | 8.1 | 7.1 | 4.4 | 66.0 | 3.8 |
| <i>Exportaciones totales</i> | <i>121.4</i> | <i>131.0</i> | <i>147.1</i> | <i>143.5</i> | <i>144.6</i> | <i>7.9</i> | <i>12.3</i> | <i>-2.4</i> | <i>0.8</i> |

FUENTE: CEPAL, a base de cifras oficiales.

^a Preliminar.

do principalmente de las mejores cotizaciones internacionales, mientras las importaciones de bienes y servicios —estancadas el año anterior— crecieron más del 12% y los pagos netos al capital se elevaron 20%. Este último componente de las transacciones corrientes acusó un nivel muy próximo al de 1968, tras la fuerte declinación que mostró en 1969 al deteriorarse los ingresos del sector bananero.

Por otra parte, se registró una significativa entrada neta de capital por concepto de inversiones directas y de préstamos oficiales a largo plazo. Las primeras fueron casi tres veces mayores que las de 1969, y denotan, particularmente, el efecto de las reinversiones efectuadas en las explotaciones bananeras. Por su parte, los créditos tuvieron un incremento del orden de los 4 millones de dólares. (Véase de nuevo el cuadro 89.)

No obstante la mayor contribución al financiamiento del balance de pagos que se derivó de los movimientos autónomos de capital, el desequilibrio de la cuenta corriente exigió, en bastante mayor medida que el año anterior, el uso de financiamiento de carácter compensatorio. De esta manera el déficit en los pagos al exterior se cerró con una variación negativa de reservas internacionales netas de alrededor de 16 millones de dólares. La magnitud del financiamiento compensatorio fue mayor de la que surge de las cifras de balance de pagos del cuadro 89, debido a que está computada como aumento de activos de reserva en 1970 la asignación, por

3.2 millones de dólares, de derechos especiales de giro en el FMI, de los cuales se utilizaron 3 millones.

Entre los principales rubros de exportación destaca el aumento que experimentaron los valores corrientes de la exportación de café. (Véase el cuadro 90.) Los precios subieron constantemente todo el año mientras que el volumen vendido aumentó en 12%, en virtud del aumento general de cuotas en el Convenio Internacional, del que se beneficiaron los países de Centroamérica, y también por las mayores posibilidades que existieron en el año para ampliar la colocación en mercados no tradicionales. Honduras logró colocar fuera del Convenio, aproximadamente 77 700 sacos, lo que hizo posible reducir los excedentes acumulados y a más largo plazo puede implicar el afianzamiento de un nuevo mercado para el café, de mucho interés para las proyecciones de la oferta.

Se estima que las exportaciones de banano crecieron 4% (3 millones de dólares), gracias al aumento de los volúmenes vendidos. Aunque no se llegó a los niveles de 1967 y 1968, el incremento experimentado significa una recuperación importante de la capacidad de oferta del sector, cuya perspectiva de desenvolvimiento no parece estar limitada por razones de demanda y, menos aún, por circunstancias de orden interno.

También se observaron variaciones positivas en las ventas de madera, azúcar, derivados del petróleo, minerales y manteca vegetal, renglones

que en conjunto tuvieron un alza de casi 7 millones de dólares. Las exportaciones de carne se incrementaron en 2.2% al atenuarse las restricciones cuantitativas a que se encuentra sujeta la internación del producto en el mercado estadounidense. (Véase de nuevo el cuadro 90.)

En cambio se redujo marcadamente la exportación de algodón (de 3.4 millones de dólares en 1969 a 1.2 millones), la de frijol (de poco más de 3 millones de dólares a 1.7 millones), y otros rubros que hasta 1968 habían aumentado bastante: ropa interior, maíz, jabón para lavar, calzado, cemento y materiales colorantes, en su mayor parte vinculados al mercado centroamericano.

Al reducirse nuevamente las exportaciones a Centroamérica, el mercado del área ha venido a representar menos del 10% de las exportaciones totales de mercaderías frente a la sexta parte o más a que llegaba en años anteriores a 1969. En cambio, las compras en la región aumentaron ampliándose el desequilibrio comercial con la región en cerca de 12 millones de dólares con respecto a 1969, y en aproximadamente 16 millones de dólares si se toma como punto de referencia el año anterior al de la crisis en la marcha del Mercado Común. Entre tanto, el deterioro de la situación de pagos, la circunstancia de que el desequilibrio comercial externo continuara ampliándose por el resultado desfavorable de las transacciones de Honduras con Cen-

troamérica y el hecho de que no se hubiera alcanzado acuerdo en las negociaciones tendientes a reestructurar el Mercado Común, determinaron que el Gobierno de Honduras suspendiese transitoriamente la política de libre comercio con Centroamérica y la política arancelaria uniforme con respecto a varios bienes considerados esenciales.

4. Finanzas públicas y crédito

Se estima que los ingresos corrientes del gobierno central crecieron 9.7% en 1970, lo que contrasta favorablemente con la tasa de expansión de 1969. En cuanto a los ingresos tributarios, que representan más del 90% de las entradas corrientes, el alza de 1970 fue del orden del 8% frente a algo más del 3% en 1969. La elevación del gasto corriente, por otro lado, en función de aumentos de sueldos y salarios, alcanzó una tasa aproximadamente igual a la de los ingresos; con ello se incrementó el ahorro, que se elevó de 35 a 38.5 millones de lempiras. (Véase el cuadro 91.)

Las características de la situación económica en 1970, las modalidades propias de la administración tributaria, y los efectos del Protocolo de San José, determinaron que la elevación de los ingresos dependiera fundamentalmente de las mayores recaudaciones. Mientras los impuestos a la importación aumentaban en 12% y 13% los

Cuadro 91

HONDURAS: INGRESOS Y GASTOS CORRIENTES DEL GOBIERNO CENTRAL, 1966 A 1970

(Millones de lempiras)

| Concepto | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 ^a | 1970 ^b |
|-----------------------------|-------|-------|-------------------|--------------------|-------------------|
| Ingresos corrientes | 118.5 | 126.8 | 145.3 | 152.2 | 166.9 |
| Tributarios | 110.1 | 119.7 | 136.5 | 141.2 | 152.5 |
| Directos | 28.3 | 35.5 | 40.9 | 44.3 | 44.2 |
| Sobre la renta | 26.9 | 34.0 | 39.1 ^c | 43.1 ^c | 42.2 ^c |
| Sobre la propiedad | 1.4 | 1.5 | 1.8 | 1.2 | 2.0 |
| Indirectos | 81.8 | 84.2 | 95.5 | 96.8 | 108.3 |
| Sobre la importación | 40.5 | 41.1 | 43.5 | 39.4 | 44.0 |
| Sobre la exportación | 5.1 | 4.4 | 6.5 | 5.6 | 5.9 |
| Otros | 36.2 | 38.7 | 45.5 | 51.8 | 58.4 |
| No tributarios | 5.5 | 4.8 | 4.5 | 5.8 | 8.1 |
| Transformaciones corrientes | 2.9 | 2.3 | 4.3 | 5.3 | 6.3 |
| Gastos corrientes | 91.4 | 99.7 | 111.5 | 117.3 ^d | 128.4 |
| Consumo | 82.3 | 88.5 | 99.7 | 105.5 | 115.4 |
| Sueldos y salarios | 60.7 | 66.0 | 72.7 | 72.5 | 77.6 |
| Otros | 21.6 | 22.5 | 26.9 | 33.0 | 37.8 |
| Transferencias | 5.1 | 6.9 | 7.0 | 6.0 | 6.5 |
| Interés de la deuda pública | 4.0 | 4.3 | 4.8 | 5.7 | 6.5 |
| Ahorro corriente | 27.1 | 27.1 | 33.8 | 34.9 | 38.5 |

FUENTE: Contaduría General de la República y Consejo Superior de Planificación Económica.

^a Preliminar.

^b Estimación.

^c Incluye impuesto de seguridad social.

^d No incluye gastos financiados con la emisión de bonos de Defensa Nacional.

Cuadro 92

HONDURAS: DESTINO DEL CRÉDITO CONCEDIDO POR EL SISTEMA BANCARIO

(Millones de lempiras)

| | Saldos a fin de año | | | | Saldos a septiembre | |
|--------------|---------------------|-------|-------|-------|---------------------|-------|
| | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 | 1969 | 1970 |
| <i>Total</i> | 164.0 | 206.4 | 233.2 | 288.1 | 274.2 | 321.8 |
| Agricultura | 34.2 | 39.6 | 41.9 | 50.6 | 46.4 | 45.5 |
| Café | 10.3 | 12.3 | 12.1 | 13.3 | 11.9 | 11.3 |
| Algodón | 10.4 | 10.1 | 10.1 | 14.4 | 13.6 | 7.7 |
| Otros | 13.5 | 17.2 | 19.7 | 22.6 | 20.9 | 26.5 |
| Ganadería | 15.6 | 20.0 | 27.4 | 34.3 | 33.5 | 41.6 |
| Industria | 31.2 | 38.8 | 45.1 | 58.9 | 54.8 | 76.0 |
| Comercio | 36.2 | 48.9 | 38.8 | 47.6 | 44.4 | 48.9 |
| Consumo | 8.3 | 12.9 | 14.3 | 17.0 | 15.4 | 20.2 |
| Otros | 38.5 | 46.2 | 65.7 | 79.7 | 79.7 | 89.6 |

FUENTE: Banco Central de Honduras, *Revista Trimestral y Boletín Estadístico*.

impuestos al consumo interno, los ingresos obtenidos por concepto del impuesto a la renta disminuyeron en 2% a causa de los efectos diferidos del deterioro de los ingresos de las compañías bananeras en 1969. Aunque se acrecentó la recaudación de los impuestos a la exportación, que bajó en 1969, no parece que se hayan recuperado los niveles de años anteriores pese a que los valores de exportación, exceptuado ese año, han venido siendo mayores; es probable que este comportamiento esté en parte determinado por las medidas de desgravación que se han adoptado para fomentar la colocación de café en mercados no tradicionales.

Los esfuerzos tendientes a fortalecer los ingresos tributarios dieron por resultado que tanto los ingresos como el ahorro del gobierno central evolucionaran en el último quinquenio a un ritmo superior en promedio al del producto. Sin embargo, el proceso de aumento de la presión tributaria no ha ido aparejado al crecimiento de la participación del gasto público en la economía, lo que se ha hecho especialmente notable en 1969 y 1970 al elevarse sustancialmente la inversión real, tanto por la necesidad de acelerar el ritmo de ampliación de la infraestructura como por razones de compensación de efectos depresivos circunstanciales.

Las mayores exigencias de financiamiento adicional del sector público se resolvieron en 1969 y 1970 principalmente a base de la utilización relativamente ágil de préstamos externos, pero también desde el último trimestre de 1969, con un cambio significativo en el apoyo que normal-

mente se recibía del sistema bancario. El crédito neto otorgado al sector público, por el sistema bancario, subió de 7.5 a 39.8 millones de lempiras entre los meses de enero y septiembre de 1969 y 1970.

Los préstamos bancarios al sector privado se incrementaron en 17.3%, tasa que fue inferior a la expansión de 23.5% que se registró en 1969. Adicionalmente, la autoridad monetaria en los últimos meses del año elevó gradualmente los encajes bancarios de 20 a 25% para las obligaciones en moneda nacional y de 25 a 30% para las obligaciones en moneda extranjera.

Con todo, es probable que no haya habido falta de financiamiento bancario para las actividades de producción en el conjunto de 1970; en particular, la industria manufacturera recibió un apoyo bastante superior al de años precedentes. (Véase el cuadro 92.)

Para 1971, las autoridades hondureñas se proponen poner en ejecución una serie de medidas que forman parte de un programa a mediano plazo orientado a elevar las recaudaciones fiscales. Se destacan entre ellas las dirigidas al mejoramiento en la fiscalización del impuesto sobre la renta, y mayor control del gravamen sobre bienes inmuebles, aparte de algunas mejoras de tipo administrativo que permitirán aumentar la eficiencia del sistema de recaudación. Finalmente, la implantación del Arancel Uniforme Centroamericano a todas las importaciones de Honduras elevaría los ingresos procedentes del comercio exterior.

1. Rasgos generales de la evolución reciente

En 1970 continuó la tendencia de crecimiento que viene manifestando la economía desde 1968. Estimaciones preliminares indican que el producto interno bruto a costo corriente de factores aumentó un 10%, tasa de parecida magnitud a la registrada en 1969 (9.4%) y en 1968 (10.4%). Sin embargo, en 1970 se aceleró el alza de los precios al consumidor lo que influyó adversamente sobre el incremento del producto bruto en términos reales.

Entre 1960 y 1968 el producto interno bruto aumentó a razón de 7.3% anual a precios corrientes y de 4.4% en términos constantes, lo que significa un alza del índice deflactor implícito de 2.8% anual, tasa algo superior a la del índice de precios al consumidor. Durante 1969 el índice de precios al consumidor aumentó 6.3%, que habría significado una baja en la tasa de crecimiento total del producto en relación con la del período 1960-1968.

En los primeros tres trimestres de 1970 los precios al consumidor se elevaron 10.2% respecto a igual período del año anterior, lo que significaría que el producto bruto a precios constantes prácticamente se habría estancado en 1970 o habría aumentado levemente.

El aumento de la producción se manifestó en todos los sectores de la economía, pero con diferente intensidad. La expansión puede atribuirse principalmente al comportamiento del sector de minería y refinación, y del sector de la construcción. Ambos mantuvieron las tasas de crecimiento del año anterior, de 32% y 12%, respectivamente. El crecimiento de los servicios de utilidad pública, el gobierno y la propiedad de viviendas marchó a parejas con la tasa global de crecimiento, en tanto que los demás sectores registraron tasas más bajas, siendo menor al 1% la de la agricultura (véase el cuadro 93).

Como resultado, se acentuaron las principales tendencias que se vienen observando desde 1968 en cuanto a la participación relativa de los sectores en el producto interno bruto. Entre 1968 y 1970 la contribución de la agricultura bajó desde 10.3% del producto interno bruto a poco

más de 8%, en tanto que la contribución del sector minería, canteras y refinación se elevó de 9.6 a 13.8%.

Por otra parte, en 1970 parece haberse mantenido el ritmo de crecimiento de 13% de los gastos de inversión registrado en 1969.

2. El sector de minería y refinación

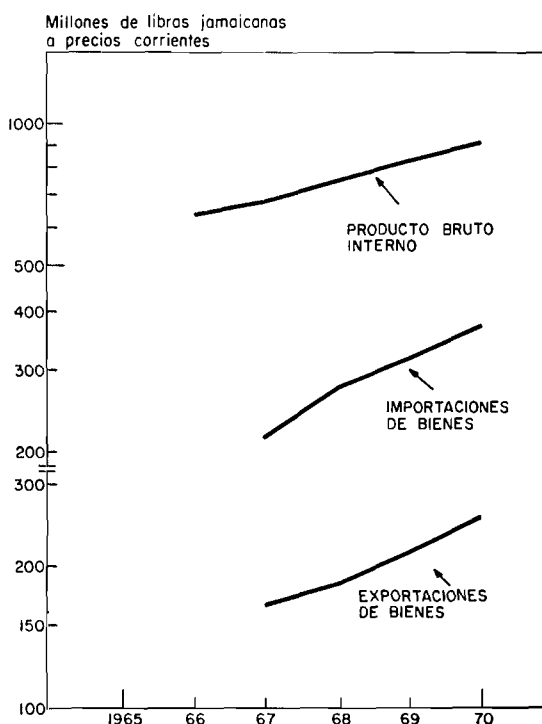
El dinámico crecimiento de la producción de bauxita y de alúmina determinaron el comportamiento del sector de minería, canteras y refinación, y actualmente origina más del 91% de su producción. La instalación de capacidad adicional para la producción de alúmina ha estimulado ambas ramas de la industria, de manera que en octubre de 1970 la producción de alúmina sobrepasaba en 23% la producción de todo el año 1969, y la de bauxita se aproximaba al total de ese año. Otras dos industrias de este sector, la de yeso y la petrolera, de menor importancia económica, acrecentaron su producción en más de 20% anual entre 1967 y 1969, sin em-

Gráfico XVI

JAMAICA: 1965-70

ESCALA SEMILOGARÍTMICA

EVOLUCION DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO Y DE LAS INVERSIONES



³¹ A menos que se indique otra cosa, los valores se expresan en dólares jamaicanos, que equivalen a 1.20 de los Estados Unidos. En números anteriores del *Estudio Económico* la moneda que se utilizó para Jamaica fue la libra jamaicana, que estaba a la par con la libra esterlina. El 8 de septiembre de 1969 se declaró moneda oficial el dólar jamaicano, con una equivalencia de dos dólares jamaicanos por libra jamaicana. Se mantuvo la paridad anterior con la libra esterlina y el dólar de los Estados Unidos.

Cuadro 93

JAMAICA: PRODUCTO INTERNO BRUTO A COSTO DE FACTORES POR SECTORES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

| Sector industrial | Valorado a costo corriente de factores (millones de dólares jamaicanos) | | | | Estructura porcentual | | | | Tasas anuales de crecimiento | | | |
|---|---|--------------|-------------------|-------------------|-----------------------|--------------|--------------|-------------------|------------------------------|-------------|------------|-------------|
| | 1966 | 1968 | 1969 ^a | 1970 ^b | 1966 | 1968 | 1969 | 1970 ^b | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 |
| Agricultura | 75.1 | 77.5 | 74.7 | 75.1 | 11.6 | 10.3 | 9.0 | 8.2 | 3.6 | — 0.5 | — 3.6 | 0.5 |
| Minería, extracción y refina- ción de petróleo | 62.0 | 72.4 | 95.9 | 126.1 | 9.6 | 9.6 | 11.6 | 13.8 | 4.8 | 11.4 | 32.5 | 31.5 |
| Construcción | 69.2 | 94.9 | 107.0 | 119.9 | 10.7 | 12.5 | 12.9 | 13.1 | 5.3 | 30.2 | 12.8 | 12.1 |
| Gobierno | 50.3 | 69.7 | 77.2 | 85.3 | 7.8 | 9.2 | 9.3 | 9.3 | 20.7 | 15.0 | 10.8 | 10.5 |
| Transporte y comunicaciones | 48.5 | 57.8 | 61.1 | 64.1 | 7.5 | 7.6 | 7.4 | 7.0 | 9.9 | 8.6 | 5.7 | 4.9 |
| Comercio | 91.2 | 102.3 | 112.5 | 122.6 | 14.1 | 13.5 | 13.6 | 13.4 | 3.2 | 8.7 | 10.0 | 9.0 |
| Manufactura | 99.2 | 115.3 | 121.1 | 128.7 | 15.4 | 15.3 | 14.6 | 14.1 | 4.1 | 11.6 | 5.0 | 6.3 |
| Electricidad, gas y agua | 9.0 | 10.0 | 11.1 | 12.3 | 1.4 | 1.3 | 1.3 | 1.3 | 1.1 | 11.0 | 11.0 | 10.8 |
| Instituciones financieras | 29.5 | 35.0 | 38.7 | 41.7 | 4.6 | 4.6 | 4.7 | 4.6 | 10.5 | 7.0 | 10.6 | 7.8 |
| Propiedad de viviendas | 21.9 | 22.8 | 24.9 | 27.6 | 3.4 | 3.0 | 3.0 | 3.0 | 1.8 | 1.8 | 9.2 | 10.8 |
| Otros | 90.1 | 99.1 | 103.9 | 109.1 | 13.9 | 13.1 | 12.6 | 12.0 | 4.9 | 5.0 | 4.8 | 5.0 |
| <i>Total</i> | <i>646.0</i> | <i>756.9</i> | <i>828.2</i> | <i>912.5</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>6.1</i> | <i>10.4</i> | <i>9.4</i> | <i>10.2</i> |

FUENTE: Departamento de Estadística de Jamaica, *National Income and Product*, 1969.^a Estimaciones provisionales.^b Estimaciones de la CEPAL.

Cuadro 94

JAMAICA: PRODUCCIÓN DE LA MINERÍA Y LA REFINACIÓN, 1966-1970

| | <i>Unidad</i> | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 |
|----------------------|---------------------|-------|-------|-------|--------|--------------------|
| Bauxita | Miles de toneladas | 8 918 | 9 121 | 8 391 | 10 333 | 9 960 ^a |
| Alúmina | Miles de toneladas | 789 | 815 | 910 | 1 153 | 1 417 ^a |
| Yeso | Miles de toneladas | 190 | 184 | 206 | 251 | 146 ^b |
| Productos petroleros | Millones de galones | 349 | 258 | 308 | 384 | 275 ^c |

FUENTE: CEPAL, a base de información oficial.

^a Enero a octubre.

^b Enero a junio.

^c Enero a septiembre.

bargo esa tasa se redujo en 1970 (véase el cuadro 94).

3. El sector agrícola

A diferencia de lo que ocurrió en el sector minero, el crecimiento en la agricultura ha sido muy bajo. La producción agrícola ha sido perjudicada por una prolongada sequía que sólo se interrumpió en 1969. El escaso incremento que tuvo en 1970 no le permitió recuperarse de la contracción sufrida en los dos años anteriores. Aunque la zafra aumentó en 6%, el bajo contenido de azúcar de la caña sólo permitió aumentar la producción en poco más de 2%. El otro importante cultivo de exportación —el banano— experimentó una brusca baja, estimada en 10%; a esto debe añadirse el deterioro en su precio de exportación y graves dificultades en su comercialización. Anteriormente, la producción agrícola para exportación constituía el componente dinámico de la agricultura, pero ha ido perdiendo vigor frente a los cultivos para consumo interno, y en especial la ganadería, que comenzó a crecer significativamente a partir de 1969. Los demás productos de importancia registraron mayores incrementos en 1970.

4. El sector manufacturero

Desde 1963 este sector ha sido el que más ha contribuido al producto interno bruto; en 1968 su participación relativa fue de 15.3%. En 1969 su crecimiento alcanzó a 5% y a poco más del 6% en 1970, tasa muy inferior a la de otros sectores de la economía, de manera que su participación relativa bajó a 14%.

Esta merma en la participación relativa de la industria manufacturera desde 1968 puede atribuirse directamente al comportamiento de la industria azucarera, incluidos los importantes

subproductos que son el ron y la melaza. Sin embargo, no refleja los significativos avances registrados por los productos químicos, los muebles y las manufacturas diversas, ni la apreciable diversificación y cambios estructurales que ocurrieron en la producción. En los últimos dos años entraron en producción, o en construcción, fábricas de productos de papel, de muebles, de plásticos, de textiles sintéticos y de productos químicos, y plantas elaboradoras de alimentos. Todo esto ha logrado compensar en parte la menor actividad en la industria azucarera.

5. Otros sectores

La tasa de crecimiento del sector de la construcción se mantuvo alrededor del 12% registrado en 1969, gracias a la expansión sostenida de la capacidad de producción de alúmina y a la construcción de hoteles. También contribuyeron a este avance la edificación de viviendas, la expansión de los servicios de utilidad pública y la construcción de nuevas fábricas.

En su conjunto, el transporte, las comunicaciones y los servicios de utilidad pública crecieron a una tasa algo menor que la de crecimiento global en los dos años anteriores. Sin embargo, las comunicaciones y la energía eléctrica experimentaron una rápida expansión gracias a inversiones en nuevas instalaciones que se pusieron en marcha en 1969 y 1970, y que contribuyeron notablemente al crecimiento global.

6. El sector externo

Los mayores ingresos provenientes de las exportaciones de bauxita y alúmina durante 1969 no impidieron que el déficit comercial del país aumentara con relación al ya alto nivel de 1968. Sin embargo, las informaciones parciales para el primer semestre de 1970, indican que este

Cuadro 95.

JAMAICA: EXPORTACIONES DE ALGUNOS PRODUCTOS
(Millones de dólares jamaicanos)

| | 1967 | | 1968 | | 1969 | | 1970 ^a | |
|--|-------|------------|-------|------------|-------|------------|-------------------|------------|
| | Valor | Porcentaje | Valor | Porcentaje | Valor | Porcentaje | Valor | Porcentaje |
| Exportaciones totales de productos nacionales | 160.7 | 100.0 | 179.2 | 100.0 | 205.2 | 100.0 | 124.4 | 100.0 |
| Bauxita y alúmina | 78.9 | 49.1 | 88.9 | 49.6 | 116.8 | 56.9 | 65.5 | 52.8 |
| Azúcar, ron y melaza | 34.6 | 21.5 | 37.7 | 21.0 | 38.8 | 18.9 | 27.1 | 21.8 |
| Bananas | 13.3 | 8.3 | 13.8 | 7.7 | 12.5 | 6.1 | 5.7 | 5.0 |
| Cítricos, cacao, café, pimienta de Jamaica, jengibre y sus productos | 9.5 | 5.9 | 10.2 | 5.7 | 9.9 | 4.8 | 6.7 | 5.4 |
| Artículos manufacturados (partidas 5 a 8 de la CUCI) | 13.6 | 8.5 | 16.6 | 9.3 | 17.2 | 8.4 | 8.1 | 6.2 |
| Otros productos | 10.8 | 6.7 | 12.0 | 6.7 | 10.0 | 4.9 | 11.0 | 8.8 |

FUENTE: Publicaciones oficiales sobre comercio exterior y datos proporcionados por el Departamento de Estadística de Jamaica.

^a Enero a junio.

déficit tiende a disminuir como resultado de la expansión que se sigue operando en los ingresos de exportación de los productos mencionados (véase el cuadro 95).

En lo que respecta a otros productos principales, las ventas de azúcar y de sus subproductos parecen estar recuperando de las declinaciones que experimentaron en 1968 y 1969. Los ingresos provenientes de las exportaciones de banano han seguido decreciendo, en tanto que las exportaciones de cítricos, cacao, café y especias, parecen haber crecido en su conjunto. Entre las exportaciones no alimenticias, información parcial del año indica que hubo marcado crecimiento en la de productos químicos, pero que no se observaron aumentos apreciables en las de otros artículos manufacturados.

En cuanto a las importaciones, la información de 1969 muestra un estancamiento de las importaciones de bienes de consumo, en particular de alimentos, que fue en parte contrarrestado por mayores importaciones de bienes de consumo duraderos. Aumentaron las importaciones de bienes de capital, especialmente equipo de transporte y maquinaria de oficina, en tanto que las importaciones de materias primas lo hicieron a un ritmo menor.

El intercambio comercial de Jamaica con otros territorios miembros de la CARIFTA es todavía muy pequeño en comparación con su comercio total, pero ha aumentado en más de 80% desde 1967, y la información disponible indica que este crecimiento se aceleró más aún en 1970 (véase el cuadro 96).

El mayor crecimiento de las exportaciones con

respecto a las importaciones en 1969 no impidió que el déficit en cuenta corriente registrara un nuevo aumento, aunque leve, a lo que se sumó una fuerte reducción en el ingreso neto de capital privado que determinó un déficit de balance de pagos de 11.2 millones de dólares.

La información disponible para el primer semestre de 1970 indica que no hubo mayor variación del déficit en cuenta corriente con respecto al de año anterior, a pesar de que el aumento de las exportaciones volvió a superar el de las importaciones; sin embargo, una extraordinaria entrada de capitales, que sólo en el primer semestre de 1970 es mayor al monto total ingresado en todo el año anterior, permite prever un alto superávit en el balance de pagos (véase el cuadro 97).

Cuadro 96

JAMAICA: COMERCIO CON LOS TERRITORIOS MIEMBROS DE LA CARIFTA
(Miles de dólares jamaicanos)

| Año | Importaciones | Exportaciones de productos nacionales | Exportaciones totales |
|----------------------|---------------|---------------------------------------|-----------------------|
| 1967 | 3 195 | 3 402 | 3 601 |
| 1968 | 3 159 | 5 283 | 5 899 |
| 1969 | 4 864 | 7 294 | 7 518 |
| 1969 (enero a junio) | 2 483 | 2 964 | 3 072 |
| 1970 (enero a junio) | 3 394 | 4 195 | 4 430 |

FUENTE: CEPAL, a base de información proporcionada por el Departamento de Estadística de Jamaica.

Cuadro 97
JAMAICA: BALANCE DE PAGOS
(Miles de dólares jamaicanos)

| | 1967 | 1968 | 1969 ^a | 1970 ^a (enero-junio) |
|---|--------|--------|-------------------|------------------------------------|
| <i>Cuenta corriente</i> | | | | |
| <i>Bienes</i> | | | | |
| Exportaciones <i>fo</i> b | 165.4 | 184.8 | 217.8 | 120.5 |
| Importaciones <i>fo</i> b | 217.2 | 276.9 | 319.4 | 167.0 |
| <i>Saldo neto de los bienes</i> | — 51.8 | — 92.1 | —101.6 | — 46.5 |
| <i>Servicios</i> | | | | |
| Transporte | — 23.8 | — 31.3 | — 34.9 | — 18.4 ^c |
| Seguros sobre mercaderías | — 2.6 | — 3.2 | — 3.7 | ... |
| Viajes al exterior | 49.2 | 63.0 | 65.4 | 39.0 |
| Ingresos de las inversiones | — 36.0 | — 39.2 | — 44.6 | — 24.7 |
| Transacciones del gobierno | 7.2 | 7.7 | 9.6 | ... |
| Seguros, excluidos los de mercaderías | — 10.8 | — 11.5 | — 1.1 | ... |
| Otros | 5.4 | 7.8 | 10.1 | ... |
| <i>Saldo neto de los servicios</i> | — 11.4 | — 6.7 | 0.8 | — 4.1 |
| <i>Saldo neto de los bienes y servicios</i> | — 63.2 | — 98.8 | —100.8 | — 50.6 |
| <i>Transferencias</i> | | | | |
| Privadas | 12.8 | 13.3 | 14.7 | 5.3 |
| Gubernamentales | — 2.8 | — 3.1 | — 3.8 | ... |
| Pagos netos de transferencia | 10.0 | 10.2 | 10.9 | 5.3 |
| Saldo en cuenta corriente | — 53.2 | — 88.6 | — 89.9 | — 45.3 |
| <i>Cuenta de capital</i> | | | | |
| <i>Movimientos netos de capital</i> | 67.5 | 112.5 | 78.7 | 85.6 |
| Oficiales | 5.0 | 12.6 | 12.2 | ... |
| Privados | 80.2 | 107.6 | } 66.5 | ... |
| No identificados | — 17.7 | — 7.7 | | ... |
| Superávit o déficit (— aumento) | — 14.3 | — 23.9 | 11.2 | — 40.3 |

FUENTE: Publicaciones de la Unidad Central de Planificación y del Banco de Jamaica.

^a Cifras provisionales.

^b Ajustadas sobre la base del balance de pagos.

^c Todos los servicios excepto los viajes al exterior y los ingresos de las inversiones.

MÉXICO

1. Rasgos generales de la evolución reciente

Según cifras preliminares, la economía mexicana continuó desarrollándose en 1970 a un ritmo satisfactorio (7.4%), similar al del año anterior, e incluso superó ligeramente el promedio del período 1960-1967. Los estímulos principales de la economía se originaron, del lado de la oferta, en el sostenido crecimiento de las manufacturas (8.5%), que se sustentó sobre todo en las ramas productoras de bienes básicos, así como en el incremento de las actividades de la

construcción (10%) apoyadas en el alto nivel alcanzado por la formación de capital, y en el dinamismo de los sectores de servicios derivado de la intensa actividad interna y de una fuerte elevación de las importaciones y del turismo. La relativa recuperación del rubro agropecuario —debida al incremento de los productos de consumo interno—, contribuyó también a mantener el nivel de crecimiento señalado. (Véanse los cuadros 98 y 99.)

Del lado de la demanda, el impulso principal provino de los componentes internos. Mientras

Cuadro 98

MÉXICO: PRODUCTO INTERNO BRUTO A COSTO DE FACTORES POR SECTORES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

| Sector | Millones de pesos de 1960 | | | | Estructura porcentual | | | | Tasas anuales de crecimiento | | |
|-----------------------------|---------------------------|---------|---------|-------------------|-----------------------|-------|-------|-------------------|------------------------------|-------|-------------------|
| | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 ^a | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 ^a | 1965-1968 | 1969 | 1970 ^a |
| Agropecuario | 30 121 | 32 450 | 32 856 | ... | 14.8 | 13.0 | 12.2 | ... | 2.5 | 1.3 | ... |
| Agricultura | 19 889 | 20 456 | 20 030 | 20 413 | 9.7 | 8.2 | 7.5 | 7.1 | 8.7 | — 2.1 | 2.0 |
| Ganadería | 9 001 | 10 663 | 11 468 | ... | 4.4 | 4.3 | 4.3 | ... | 5.8 | 7.5 | ... |
| Silvicultura | 912 | 978 | 1 027 | ... | 0.5 | 0.4 | 0.4 | ... | 2.4 | 5.0 | ... |
| Pesca | 319 | 353 | 331 | 364 | 0.2 | 0.1 | 0.1 | 0.1 | 3.4 | — 6.2 | 10.0 |
| Minería | 8 959 | 11 155 | 11 736 | 12 590 | 4.4 | 4.5 | 4.4 | 4.4 | 7.6 | 5.2 | 7.3 |
| Industria manufacturera | 43 846 | 56 826 | 61 475 | 66 700 | 21.5 | 22.7 | 22.9 | 23.2 | 9.0 | 8.2 | 8.5 |
| Construcción | 8 534 | 11 844 | 12 943 | 14 237 | 4.2 | 4.7 | 4.8 | 4.9 | 11.6 | 9.3 | 10.0 |
| Subtotal bienes | 91 460 | 112 275 | 119 010 | 127 629 | 44.8 | 44.9 | 44.3 | 44.4 | 7.1 | 6.0 | 7.2 |
| Electricidad, gas y agua | 2 384 | 3 640 | 4 239 | 4 985 | 1.2 | 1.4 | 1.6 | 1.7 | 15.2 | 16.5 | 17.6 |
| Transporte y comunicaciones | 6 305 | 7 936 | 8 626 | ... | 3.1 | 3.2 | 3.2 | ... | 8.0 | 8.7 | ... |
| Subtotal servicios básicos | 8 689 | 11 576 | 12 865 | 14 249 | 4.2 | 4.6 | 4.8 | 5.0 | 10.0 | 11.1 | 10.8 |
| Comercio y finanzas | 63 907 | 77 984 | 85 157 | ... | 31.3 | 31.2 | 31.7 | ... | 6.9 | 9.2 | ... |
| Gobierno | 11 834 | 15 087 | 16 053 | 17 145 | 5.8 | 6.0 | 6.0 | 6.0 | 8.4 | 6.4 | 6.8 |
| Propiedad de vivienda | 13 889 | 16 478 | 17 476 | ... | 6.8 | 6.6 | 6.5 | ... | 5.9 | 6.1 | ... |
| Otros servicios | 14 229 | 16 752 | 17 645 | ... | 7.0 | 6.7 | 6.6 | ... | 5.6 | 5.3 | ... |
| Subtotal otros servicios | 103 859 | 126 301 | 136 331 | 145 498 | 50.9 | 50.5 | 50.8 | 50.6 | 6.7 | 7.9 | 6.7 |
| Total | 203 385 | 249 921 | 268 053 | 287 376 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 7.1 | 7.3 | 7.4 |

FUENTE: 1965 a 1969: cálculos de la CEPAL a base de cifras oficiales del Banco de México; 1970: estimación de la CEPAL a base de datos preliminares de la fuente citada.

NOTA: La suma de las actividades no corresponde al total por el método general aplicado en el cálculo que consistió en extrapolar independientemente cada actividad y el total.

^a Preliminar.

Cuadro 99
MÉXICO: OFERTA Y DEMANDA GLOBALES

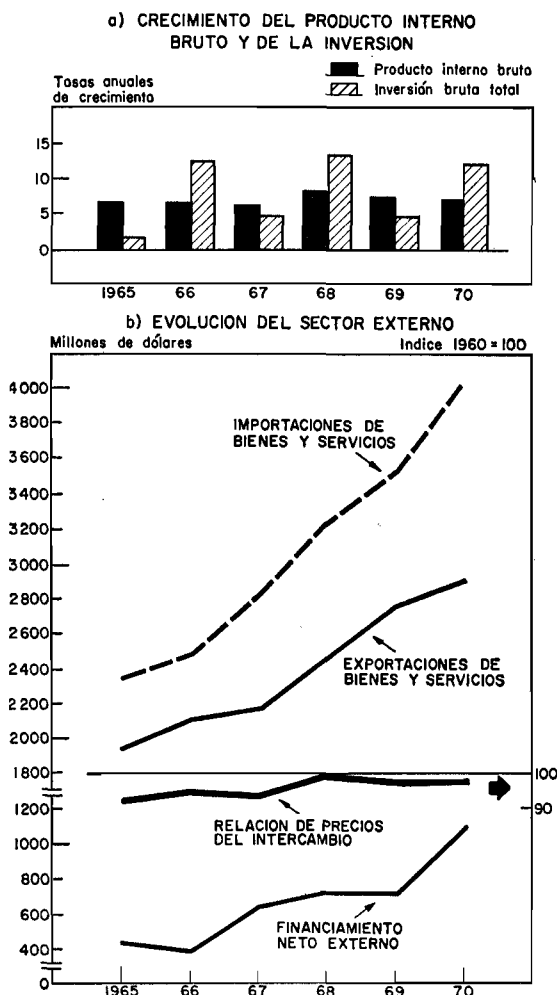
| | <i>Millones de pesos de 1960</i> | | | | <i>Estructura porcentual</i> | | | | <i>Tasas anuales de crecimiento</i> | | |
|----------------------------|----------------------------------|---------|---------|-------------------|------------------------------|-------|-------|-------------------|-------------------------------------|------|-------------------|
| | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 ^a | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 ^a | 1965-1968 | 1969 | 1970 ^a |
| <i>Oferta global</i> | 233 509 | 288 397 | 309 072 | 332 857 | 110.0 | 110.5 | 110.4 | 110.8 | 7.3 | 7.2 | 7.7 |
| Producto interno bruto | 212 320 | 260 901 | 279 829 | 300 536 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 7.1 | 7.3 | 7.4 |
| Importaciones ^b | 21 189 | 27 496 | 29 243 | 32 321 | 10.0 | 10.5 | 10.4 | 10.8 | 9.1 | 6.4 | 10.5 |
| <i>Demanda global</i> | 233 509 | 288 397 | 309 072 | 332 857 | 110.0 | 110.5 | 110.4 | 110.8 | 7.3 | 7.2 | 7.7 |
| Exportaciones ^b | 20 702 | 23 908 | 26 250 | 26 456 | 9.7 | 9.2 | 9.4 | 8.8 | 4.9 | 9.8 | 0.8 |
| Inversión total | 40 196 | 53 686 | 58 249 | 62 909 | 18.9 | 20.6 | 20.7 | 20.9 | 10.1 | 8.5 | 8.0 |
| Inversión bruta fija | 35 633 | 48 686 | 51 315 | 55 215 | 16.8 | 18.7 | 18.3 | 18.4 | 11.0 | 5.4 | 7.6 |
| Pública | ... | 15 870 | 18 166 | 19 583 | ... | 6.1 | 6.5 | 6.5 | ... | 14.4 | 7.8 |
| Privada | ... | 32 816 | 33 149 | 35 632 | ... | 12.6 | 11.8 | 11.9 | ... | 1.0 | 7.5 |
| Construcción | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| Maquinaria y equipo | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| Consumo total | 172 611 | 210 803 | 224 573 | 243 492 | 81.3 | 80.8 | 80.3 | 81.0 | 6.9 | 6.5 | 8.4 |
| Gobierno general | 15 329 | 19 617 | 20 879 | 22 299 | 7.2 | 7.5 | 7.5 | 7.4 | 8.6 | 6.4 | 6.8 |
| Privado | 157 282 | 191 186 | 203 694 | 221 193 | 74.1 | 73.3 | 72.8 | 73.6 | 6.7 | 6.5 | 8.6 |

FUENTE: Cálculo de la CEPAL a base de cifras oficiales.

^a Preliminar.

^b Bienes y servicios, excluidos factores.

Gráfico XVII
MÉXICO: 1965-70
ESCALA NATURAL



la demanda externa de bienes y servicios creció en sólo 0.8%, sobre todo a causa del estancamiento de las ventas de los productos tradicionales, la interna se elevaba rápidamente 8.3%. La inversión bruta fija aumentó en 7.6% al haberse acelerado el crecimiento de la inversión privada. El elemento más influyente fue, sin embargo, el gasto de consumo (8.4%). El acelerado aumento de los gastos del gobierno general, el ajuste de los salarios mínimos aprobado a fines de 1969, la relativa recuperación del sector agrícola, la mayor actividad económica de los últimos años y, la mayor entrada de capitales externos, fueron factores suficientemente significativos para explicar el rápido incremento observado en las erogaciones de consumo. En definitiva, la demanda interna creció con mayor dinamismo que el producto, provocando un des-

ajuste que fue preciso corregir a base de un acusado incremento de las adquisiciones de bienes y servicios en el exterior. En efecto, las deficiencias de la oferta agrícola del ciclo anterior, el estancamiento de la producción de mineral de hierro, el aumento del ingreso y la dependencia derivada de las modalidades productivas y del comercio exterior, determinaron que las compras externas de bienes y servicios alcanzaran un incremento de 10.5%. (Véase nuevamente el cuadro 99.)

Al parecer, el extraordinario crecimiento de las importaciones y del índice general de precios internos (6.4%) refleja ciertos desajustes que viene experimentando la economía mexicana en los últimos años. Si bien durante 1970 influyeron factores circunstanciales —el descenso de la oferta de productos básicos de consumo interno debido a las condiciones meteorológicas adversas del ciclo 1969-1970 y los efectos anticipados de la nueva Ley del Trabajo, por ejemplo— se advierten también, con mayor vigor, otras causas. Por ejemplo, las alzas de las cotizaciones internacionales de los bienes importados y el encarecimiento atribuible a un proceso de sustitución de importaciones que tiende a ser tecnológicamente más complejo y difícil, aunados al alza del salario mínimo, empiezan a gravitar apreciablemente en los costos. Por otro lado, también han influido ciertos cambios en la política de precios, que han tendido a adecuarse a la situación real de la economía (como los del acero y las tasas de interés del capital). (Véase el cuadro 100.)

La demanda parece haber ejercido una influencia menos significativa sobre los precios que los costos de producción, a juzgar por el hecho de que la relación medio circulante-pro-

Cuadro 100

MÉXICO: ÍNDICES DE PRECIOS, 1963 A 1970
(1954 = 100)

| Año | Precios al mayoreo | | | Costo de la alimentación | Costo de la vida obrera |
|-------------------|--------------------|----------------------|-------------------------|--------------------------|-------------------------|
| | Índice general | Artículos de consumo | Artículos de producción | | |
| 1963 | 142.1 | 145.2 | 137.8 | 156.6 | 159.6 |
| 1964 | 148.1 | 151.9 | 143.0 | 163.8 | 163.1 |
| 1965 | 150.9 | 155.4 | 144.6 | 166.5 | 169.1 |
| 1966 | 152.8 | 158.4 | 145.1 | 172.8 | 176.3 |
| 1967 | 157.2 | 164.4 | 147.2 | 177.2 | 181.6 |
| 1968 | 160.2 | 168.1 | 149.3 | 182.8 | 185.9 |
| 1969 | 163.7 | 172.0 | 152.2 | 184.9 | 190.6 |
| 1970 ^a | 174.1 | 185.3 | 158.6 | 192.1 | ... |

FUENTE: Banco de México, S.A.

^a Preliminar.

Cuadro 101

MÉXICO: FINANCIAMIENTO TOTAL DEL SISTEMA BANCARIO, 1966 A 1970
(Miles de millones de pesos)

| | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 ^a |
|------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------------------|
| <i>Saldos al final del año</i> | 104.6 | 121.1 | 138.8 | 167.2 | 194.5 |
| A empresas y particulares | 77.2 | 91.0 | 103.6 | 124.8 | 146.7 |
| Gobierno Federal | 27.4 | 30.1 | 35.2 | 42.4 | 47.8 |
| <i>Movimientos anuales (netos)</i> | 17.3 | 16.5 | 17.7 | 28.5 | 27.2 |
| A empresas y particulares | 10.3 | 14.0 | 12.5 | 21.2 | 21.9 |
| Valores | 0.3 | 1.1 | 0.9 | 0.9 | 0.8 |
| Créditos | 10.1 | 12.9 | 11.7 | 20.3 | 21.1 |
| Al comercio | 3.1 | 3.3 | 3.9 | 7.2 | 5.3 |
| A la producción | 7.0 | 9.5 | 7.8 | 13.1 | 15.8 |
| Industria | 4.6 | 7.7 | 6.3 | 11.7 | 13.1 |
| Agricultura y ganadería | 1.9 | 1.8 | 1.3 | 0.9 | 1.3 |
| Minería | 0.4 | 0.5 | 0.2 | 0.5 | 1.4 |
| Al Gobierno Federal | 6.9 | 2.7 | 5.1 | 7.3 | 5.3 |
| Valores | 6.1 | 3.1 | 4.7 | 7.7 | 5.4 |
| Créditos | 0.8 | — 0.4 | 0.4 | —0.4 | — 0.1 |

FUENTE: Banco de México, S.A.
^a Preliminar.

ducto interno bruto haya tendido a descender, o por lo menos a estancarse, durante los últimos dos años. En ese sentido no parecen haberse advertido tensiones autónomas excesivas por el lado de la oferta monetaria, y cabría esperar que para 1971 la elevación de los precios continuara siendo relativamente independiente de las condiciones de liquidez.

La política crediticia, por su parte, traduce la preocupación de evitar presiones adicionales sobre la estabilidad monetaria y cambiaria, como lo muestran los crecimientos relativamente menos intensos de la oferta de recursos financieros. En efecto, el financiamiento que el sistema bancario otorgó a las empresas, a los particulares y al Gobierno Federal medido a través de los saldos a fines de año, aumentó 16% en 1970, en contraste con 20% del año anterior. El financiamiento se centró en las operaciones bancarias

sobre valores del Gobierno Federal y en el crédito comercial. (Véase el cuadro 101.)

El ahorro en cuenta corriente del sector público experimentó, según los datos parciales disponibles, un incremento de 11% a causa fundamentalmente de la consolidación de ajustes realizados en 1969 para fortalecer la capacidad estatal de captación de recursos, y de los estímulos derivados del dinamismo experimentado por la economía misma. El crecimiento del superávit en cuenta corriente refleja los esfuerzos realizados, en especial por el Gobierno Federal; se estima que su ahorro se incrementó en 19%, mientras el de las empresas, el de los organismos descentralizados y el del Distrito Federal se mantenía prácticamente en los niveles anteriores. Pero aunque la inversión pública experimentara un aumento más moderado que el de 1969 (8% en comparación con 14%) cabe la posi-

Cuadro 102

MEXICO: COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE MERCANCÍAS, 1966 A 1970
(Millones de pesos)

| | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 | 1969 | 1970 |
|--------------|----------|----------|----------|----------|--------------------------|----------|
| | | | | | <i>Enero a noviembre</i> | |
| <i>Total</i> | 20 064.5 | 21 823.2 | 24 500.5 | 25 949.3 | 23 558.4 | 27 850.0 |
| Oficial | 3 465.5 | 5 083.6 | 4 707.2 | 5 211.1 | 4 678.1 | 6 321.4 |
| Privada | 16 599.0 | 16 739.6 | 19 793.3 | 20 738.2 | 18 880.3 | 21 528.6 |

FUENTE: Secretaría de Industria y Comercio.

bilidad de que ese crecimiento y la importancia de las amortizaciones de la deuda pública hayan podido determinar una ampliación significativa del déficit fiscal.³² Por eso es probable, ante el propósito de evitar tensiones sobre los recursos internos, que haya de recurrir masivamente a los fondos externos, sobre todo si se tiene presente el hecho de que las importaciones realizadas por el sector público en 1970 superaron en más de 35% las del año anterior. (Véase el cuadro 102.)

2. La producción

Los resultados de la agricultura fueron en 1970 menos desfavorables que en 1969, sin llegar a alcanzar los niveles de crecimiento de principios del decenio. La recuperación del producto agrícola (2%) vino a contrarrestar estrictamente la contracción experimentada el año anterior por inconvenientes del clima, que hicieron necesarias las importaciones de trigo, y en especial de maíz —800 000 toneladas—, cambiando el sentido del comercio exterior de estos granos que mantenían saldos exportables desde 1964.

El crecimiento obtenido en 1970 se derivó principalmente de la reactivación de la producción de granos básicos y de la expansión, ya tradicional, de productos importantes de uso interno como los forrajes, el ajonjolí y el arroz. Contribuyeron a ello las medidas encaminadas a compensar las graves pérdidas de la cosecha anterior, así como la utilización del agua acumulada en los sistemas de riego.

La producción de maíz del ciclo 1970/1971 se espera que supere los 9.3 millones de toneladas, con lo cual, aparte de satisfacerse los requerimientos internos, podrían exportarse alrededor de 800 000 toneladas.

En el caso del azúcar, la persistencia de las deformaciones estructurales de su producción, de las que se derivan los problemas de costos comentados, determinaron el descenso de la producción de caña obtenida de la cosecha 1970/1971, situación similar a la del ciclo agrícola anterior.

Por su parte, el mayor incremento de la exportación de tabaco —28%— resultó insuficiente para que la producción saliera del estancamiento en que se encuentra a causa de la saturación del mercado interno.

El índice de la producción del ciclo 1970/1971, en lo que a bienes para la exportación se refiere, se redujo de nuevo a causa de la acentuada contracción del algodón y del café. En el

³² Estimaciones preliminares lo hacen ascender a cerca de 13 000 millones de pesos, contra promedios de 9 900 millones correspondientes a los cuatro años anteriores.

caso del algodón, los ciclones afectaron a parte de la cosecha y la incertidumbre de los precios internacionales se combinó con el costo creciente de la producción, de todo lo cual se derivó la limitación del cultivo a 422 000 hectáreas en vez de las 544 000 que se le dedicaron en el ciclo anterior. Se estima que la producción de la fibra se reducirá, en consecuencia, alrededor de 16% con respecto a la obtenida el año anterior (que a su vez había disminuido 29% con respecto a la precedente).

A pesar de los factores de incertidumbre que se presentaron en el mercado norteamericano, se amplió la producción de tomate en 20%. Las exportaciones pudieron efectuarse tanto a los Estados Unidos como a Europa, con lo que se resolvió favorablemente, por esta vez, la amenaza de impedir el acceso del producto al mercado norteamericano que ha pesado sobre la producción en años recientes.

La prolongada sequía que se mantiene desde 1969 en la zona norte del país afectó por su parte a la producción ganadera, pero se elevó la exportación de ganado en pie y de carne, principalmente por consideraciones de emergencia que obligaron a sacrificar o a exportar reses.

Por otra parte, aunque de las campañas contra plagas y enfermedades —que incluyen el programa de instalación de laboratorios dirigidos a ese objeto iniciado hace 3 años— se han obtenido beneficios considerables, se producen todavía pérdidas importantes. Sobresale, asimismo, la marcada constancia del nivel de consumo de carne por habitante, que sólo para aves y pescado acusa ligeros aumentos en años recientes.

En la pequeña ganadería destaca la adquisición de 50 000 sementales ovinos y caprinos para el mejoramiento de las especies. En la evolución de la avicultura cabe señalar el incremento de la producción de huevos, que subió de 16 millones diarios en 1969 a 18 millones en 1970, producidos en unos 30 000 establecimientos por una población de aves que se elevó de 140 millones en 1969 a 147 millones en 1970.

En contraste con la limitada expansión de las actividades agropecuarias a que se ha hecho referencia, los sectores productores de bienes mantuvieron la tendencia de alto dinamismo que les ha caracterizado en el decenio actual. Como excepción se observó una marcada contracción de la producción y de la exportación de azufre; en cambio, el desarrollo del resto de las actividades industriales (manufacturas, petróleo, energía eléctrica y construcción) apoyado por el pronunciado crecimiento de la demanda interna, fue lo bastante vigoroso para determinar una aceleración de la tasa de incremento del producto industrial.

La tendencia alcista de los costos se vio agravada por factores de distinta índole, sobre todo el aumento de los salarios mínimos (16% en promedio), aprobado en diciembre de 1969, para el bienio 1970-1971.

La importancia de este incremento de los costos no sólo se debió a los efectos directos de la modificación de las tasas de salarios; se derivó también del impacto posterior por aumentos inducidos a través de la propia estructura inter-industrial, de las compras de bienes y servicios de otro origen, aparte las repercusiones a que la modificación del salario mínimo dio lugar en toda la escala de salarios. De la misma manera influyeron los contratos colectivos que se revisaron desde mediados de 1969 y el alza de los precios de insumos y de bienes de capital de origen nacional, entre los que sobresale el experimentado por el precio del acero (8% aproximadamente) que se autorizó en diciembre de 1969.

Influyó, asimismo, en la presión sobre los costos, la elevación del precio de los bienes manufacturados importados por la industria, derivada de la inflación que afecta a gran parte de los países exportadores. En igual sentido actuó el incremento en 2 y 3 puntos de las tasas primarias de interés bancario que rigieron durante el año, así como las restricciones crediticias que se impusieron para aliviar presiones inflacionarias.

Dentro de este panorama de alza de los costos y del correspondiente incremento de los precios de los bienes —que pudiera afectar a la capacidad de competencia del país— destacó el aumento de la producción manufacturera a un ritmo similar al de 1969. Estimaciones provisionales sugieren que el incremento de 8.5% obtenido en el producto manufacturado se debió princi-

palmente a la expansión de las industrias básicas, que revela la prosecución del proceso de remplazo de bienes importados que está teniendo lugar en condiciones de precios internos particularmente favorables. A esta expansión contribuyeron básicamente las ramas relacionadas con la formación de capital (cemento, maquinaria, equipo de transporte) y algunas productoras de bienes intermedios (productos químicos). También se elevó con rapidez la producción de alimentos, bebidas y tabaco, señal del alto nivel del gasto de consumo de la población que, a pesar de la mayor oferta que incluyó la de bienes de consumo duraderos (estufas, refrigeradores y aparatos eléctricos), se tradujo en fuertes aumentos de los precios. (Véase el cuadro 103.)

Durante 1970 la industria siderúrgica registró un aumento de 9% en la producción de artículos básicos. Salvo el arrabio, que experimentó una contracción de 3%, la producción de los demás creció considerablemente, destacándose la de lingotes (11.7%). Fue significativo asimismo el crecimiento de productos laminados (10.4% frente a algo más de 7% del año anterior) en el que repercutieron los estímulos de la intensa actividad de la construcción y de la demanda de bienes de consumo duraderos. En términos generales, como consecuencia del mayor consumo interno se contrajo la exportación de productos siderúrgicos. La rápida expansión lograda por esa industria en este decenio —que ha permitido cubrir aproximadamente el 93% de la demanda nacional frente a menos del 83% a principios del decenio— parece sin embargo haber comenzado a generar tensiones relativamente graves sobre la oferta de materiales primarios de origen nacional.

Cuadro 103

MÉXICO: PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
(Miles de millones de pesos de 1960)

| | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 ^a | Tasas anuales de crecimiento | | | |
|--|------|------|------|------|-------------------|------------------------------|------|------|------|
| | | | | | | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 |
| <i>Total</i> | 49.6 | 53.1 | 58.6 | 63.4 | 68.8 | 7.1 | 10.4 | 8.2 | 8.5 |
| Alimentos, bebidas y tabaco | 15.3 | 16.2 | 17.4 | 18.5 | 19.9 | 5.9 | 7.4 | 6.3 | 7.6 |
| Textiles, calzado y confecciones | 7.6 | 8.4 | 9.1 | 9.6 | 10.1 | 10.5 | 8.3 | 5.5 | 5.2 |
| Papel y productos de papel | 1.4 | 1.6 | 1.7 | 1.9 | 2.1 | 14.3 | 6.3 | 11.8 | 10.5 |
| Imprenta y editoriales | 1.2 | 1.2 | 1.3 | 1.4 | 1.5 | — | 8.3 | 7.7 | 7.1 |
| Químicas y petroquímicas | 5.7 | 6.4 | 7.4 | 8.4 | 9.3 | 12.3 | 15.6 | 13.5 | 10.7 |
| Minerales no metálicos | 2.0 | 2.3 | 2.6 | 3.0 | 3.4 | 15.0 | 13.0 | 15.4 | 13.3 |
| Metálicas básicas y productos de metal | 5.2 | 5.5 | 6.1 | 6.6 | 7.2 | 5.8 | 10.9 | 8.2 | 9.1 |
| Construcción de maquinaria | 4.4 | 4.3 | 5.3 | 5.2 | 5.8 | — | 2.3 | 23.3 | — |
| Construcción de equipo de transporte | 3.0 | 3.2 | 3.6 | 4.1 | 4.7 | 6.7 | 12.5 | 13.9 | 14.6 |
| Otras de transformación | 3.8 | 4.0 | 4.2 | 4.6 | 4.8 | 5.3 | 5.0 | 9.5 | 4.3 |

FUENTE: Banco de México, S.A.

^a Estimaciones.

El desusado nivel alcanzado por las importaciones de chatarra, arrabio y ferroaleaciones en 1970 explica en parte dicha circunstancia, aunque también fue factor determinante de la presión de las compras en el exterior la suspensión temporal de actividades que afectó a la extracción del mineral de hierro de los yacimientos del Estado de Durango.

En las industrias químicas sobresale, por un lado, el dinamismo de las producciones de ácido sulfúrico y de sosa cáustica (14.0 y 6.7% respectivamente) y, por otro, la contracción de la de sulfato de amonio y superfosfato de calcio producida por el debilitamiento de la demanda de fertilizantes, que a su vez se deriva de las malas cosechas y de los altos costos de los insumos. En conjunto, el crecimiento del producto de la industria química (casi 11%) revela el marcado dinamismo de la rama petroquímica. Sobre el particular, la producción total de petroquímicos básicos se incrementó 12.2%, ampliándose al mismo tiempo la capacidad instalada al entrar en operación una planta purificadora de etileno de 14 000 toneladas anuales de producción potencial y una planta de etilbenceno de 39 500 toneladas anuales.³³

Las ramas relacionadas con la industria de transportes revelan un crecimiento del producto que se estima cercano al 15%. Al mismo contribuyó la vigorosa recuperación de la producción de carros de ferrocarril —casi se duplicó en comparación con la contracción de 30% experimentada en 1969— en parte a causa de nuevas ventas al exterior. También coadyuvó al crecimiento del sector, la expansión de la industria automotriz, a pesar de haber suspendido sus operaciones una de las ocho empresas en actividad. El incremento del total de vehículos ensamblados se estima en 13.2%. Dicho dinamismo obedece a la producción de automóviles (118 200 unidades) que supera ampliamente la del año anterior, aunque la de camiones se redujo de 60 700 unidades ensambladas a 53 200. Debe recordarse que en 1970 se pusieron en vigor disposiciones que tendieron a disminuir las presiones sobre el balance de pagos derivadas del alto contenido importado de la industria automotriz, y a fomentar la mayor utilización de la capacidad instalada. En lo fundamental, se condicionó el mantenimiento de las cuotas básicas de producción por planta a la observación de un

³³ Aparte de ellas, iniciarán sus operaciones en fecha relativamente próxima una planta de acrilonitrilo (24 000 toneladas anuales) y una de polietileno (51 000 toneladas anuales), y se encuentra en construcción una serie de unidades para la producción de butanobutadieno, butadieno, óxido de etileno, paraxileno, etano, etileno, monómero de cloruro de vinilo y percloroetileno.

sistema de crecimiento gradual de la relación entre las exportaciones y los abastecimientos importados, que fue señalado a cada empresa integrante del grupo. Gracias a ese sistema —del que sólo queda excluida la fabricación de camiones y de ciertos tipos de autobuses—, se espera alcanzar a más tardar en 1978 el equilibrio entre las importaciones y las exportaciones de la rama automotriz.

3. Comercio exterior y balance de pagos

La marcada elevación del déficit en cuenta corriente con el exterior constituye uno de los acontecimientos relevantes de la economía mexicana durante 1970. Dicho déficit alcanzó a 1 100 millones de dólares frente a 731 millones en 1969, llegando a representar el 76% del valor corriente de las exportaciones de mercaderías y algo más del 3% del producto interno bruto. El déficit de la balanza de bienes y servicios (415 millones) y la acentuación de las salidas por concepto de servicios financieros (700 millones) explican la tendencia comentada. El estancamiento de las exportaciones de bienes, unido a la vigorosa expansión (15%) de las importaciones de mercaderías, no pudo compensarse con el tradicional superávit (540 millones) de la cuenta de servicios. La significación que tiene el incremento de los servicios financieros (16%) y su monto absoluto se pone de manifiesto si se considera que, sumados a los pagos estimados por amortizaciones, alcanzan un nivel muy cercano al valor total de las exportaciones de bienes. (Véase el cuadro 104.)

El valor corriente de las exportaciones de mercaderías se mantuvo prácticamente inalterable a causa del deterioro experimentado por las ventas de productos tradicionales, apenas compensado por la mejoría de algunos bienes, principalmente manufactureros. Las ventas de algodón se contrajeron considerablemente (46%) a causa de las menores cosechas (atribuibles en parte a las pérdidas experimentadas por plagas y temporales y también al alza de los costos). Lo mismo ocurrió con las exportaciones de azúcar —decrecieron 1%—, que no alcanzaron a cubrir la cuota asignada por el mercado norteamericano, a pesar de haber sido ligeramente más altas las cotizaciones mundiales.

Por segundo año consecutivo se contrajo el valor de las exportaciones de azufre (26% en 1969 y 61% en 1970), situación que refleja en parte la política de satisfacer preferentemente las necesidades internas a través de la implantación de severas exigencias en materia de explotación de yacimientos, requisito, entre otros, al que se sujeta el otorgamiento de las cuotas de

Cuadro 104
MÉXICO: BALANCE DE PAGOS, 1966 A 1970
(Millones de dólares)

| | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 ^a |
|--|--------|--------|--------|--------|-------------------|
| <i>Cuenta corriente</i> | | | | | |
| Exportaciones de bienes y servicios | 2 136 | 2 165 | 2 448 | 2 719 | 2 875 |
| Bienes <i>FOB</i> | 1 199 | 1 152 | 1 258 | 1 435 | 1 445 |
| Servicios | 937 | 1 013 | 1 190 | 1 284 | 1 430 |
| Importaciones de bienes y servicios | -2 133 | -2 324 | -2 648 | -2 862 | -3 290 |
| Bienes <i>FOB</i> | -1 619 | -1 767 | -1 968 | -2 089 | -2 400 |
| Servicios | - 514 | - 557 | - 680 | - 773 | - 890 |
| Pagos de renta del capital extranjero (neto) | - 394 | - 473 | - 551 | - 602 | - 700 |
| Sobre inversiones directas | - 277 | - 322 | - 368 | ... | ... |
| Otros | - 117 | - 151 | - 183 | ... | ... |
| Donaciones privadas netas | - 5 | 5 | 13 | 14 | 15 |
| Saldo en cuenta corriente | - 396 | - 627 | - 738 | - 731 | -1 100 |
| <i>Cuenta de capital</i> | | | | | |
| Financiamiento neto externo (a+b+c+d) | 396 | 627 | 738 | 731 | } 1 171 |
| a) Fondos extranjeros no compensatorios | 451 | 638 | 523 | 708 | |
| Inversión directa | 183 | 130 | 227 | 302 | |
| Préstamos de largo y mediano plazo | 160 | 367 | 318 | 451 | |
| Oficial | 57 | 110 | 120 | ... | |
| Entradas | 196 | 264 | 268 | ... | |
| Amortizaciones | 139 | 154 | 148 | ... | |
| Privado | 103 | 257 | 198 | ... | |
| Entradas | 449 | 575 | 622 | ... | |
| Amortizaciones | 346 | 318 | 424 | ... | |
| Pasivos de corto plazo | 104 | 139 | - 22 | - 45 | |
| Donaciones oficiales | 4 | 2 | - | - | |
| b) Fondos o activos nacionales no compensatorios | 75 | - 89 | - 219 | 101 | |
| De largo plazo | - 25 | 13 | 2 | - 1 | |
| De corto plazo | 100 | - 102 | - 221 | 102 | |
| c) Errores y omisiones | - 148 | 162 | 528 | - 101 | |
| d) Financiamiento compensatorio (-superávit) | 18 | - 84 | - 94 | - 23 | |
| Préstamos de balance de pagos, atrasos comerciales, pagos diferidos, posición con el Fondo Monetario Internacional y otros pasivos de las autoridades monetarias | 20 | - | - | 21 | |
| Amortizaciones | - 32 | - 13 | - 38 | ... | |
| Oro y divisas (-aumento) | 30 | - 71 | - 56 | - 44 | |

FUENTE: Fondo Monetario Internacional, Banco de México, S. A. y estimaciones de la CEPAL
^a Estimaciones.

exportación. Se suscitaron así conflictos con las empresas productoras que culminaron con el cierre de la Gulf Sulphur a principios de 1970.

En cambio la exportación de tomate creció 28.7% a pesar de la baja de las cotizaciones internacionales y de las medidas restrictivas impuestas por los Estados Unidos a comienzos de año, que fueron eliminadas con posterioridad al perderse parte de la cosecha de los productores de la Florida por condiciones meteorológicas desfavorables. La apertura del mercado europeo permitió también hacer algunas colocaciones del producto.

Exportaciones de vigoroso crecimiento fueron asimismo, entre las agropecuarias, las de fresas

(21%), café (18%) y carne (9%), y, entre los productos mineros, plomo (16%), y zinc (14%). Subieron las ventas de ganado en pie (a precios menores por haber surgido la necesidad de efectuar ventas masivas de ganado amenazado por la sequía) y las exportaciones de camarón se recuperaron hasta alcanzar un incremento de 35% con respecto al año anterior.

Del lado de las manufacturas se expandieron con rapidez las ventas de algunos bienes industriales entre los que destacan máquinas y aparatos eléctricos (70%), láminas de hierro (35%), partes de maquinarias (34%) y partes de vehículos automotores (53%). Los mercados de manufacturas más dinámicos no fueron los mis-

Cuadro 105

MÉXICO: COMERCIO CON LOS PAÍSES DE LA ALALC
(Millones de pesos)

| | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 | 1969 | 1970 |
|-------------|-------|-------|-------|---------|-------------------|---------|
| | | | | | Enero a noviembre | |
| Importación | 435.8 | 482.1 | 535.7 | 647.8 | 596.2 | 688.5 |
| Exportación | 803.2 | 715.0 | 778.0 | 1 076.9 | 1 005.2 | 1 046.2 |
| Saldo | 367.4 | 232.9 | 242.3 | 429.1 | 409.0 | 357.7 |

FUENTE: Secretaría de Industria y Comercio.

mos de 1969, ya que las ventas a la ALALC en los primeros once meses apenas fueron 4% mayores que las de 1969. (Véase el cuadro 105.)

Las estimaciones disponibles sobre el comportamiento de los ingresos por turismo y transacciones fronterizas señalan a su vez un incremento del 13%, en contraste con el 8% de 1969, lo que puede atribuirse en parte a la celebración del campeonato mundial de fútbol. En contraste es de señalar el sostenido crecimiento acusado en años recientes por los gastos de turistas nacionales en el exterior.

Otro factor importante en el deterioro de la posición de pagos está asociado, como se dijo, al considerable aumento de las importaciones. Esta expansión tuvo su origen en la elevada formación de capital público, en los altos niveles de la actividad económica, en los requerimientos de bienes intermedios insustituibles, en los desequilibrios de la oferta de algunos sectores y en la presión de la demanda de los consumidores.

Las importaciones del sector público se estima que aumentaron 35% (10.7% en 1969), esencialmente a causa de las adquisiciones de equipo e instalaciones para el "metro" capitalino.³⁴ (Véase de nuevo el cuadro 102.) Por lo que respecta a la insuficiencia de la oferta nacional, en el caso del sector agrícola resaltaron las considerables compras en el exterior de granos básicos y de oleaginosas que se debieron a la acusada contracción de la producción de los primeros y a las deficiencias seculares con que tropieza la producción de las segundas. Por lo que se refiere a la minería, la prolongada paraliza-

³⁴ Aunque las importaciones del sector público sólo representaron una cuarta parte del total, influyeron evidentemente en la determinación del déficit corriente.

ción de la producción de mineral de hierro en Durango contribuyó a que prácticamente se duplicara la importación de chatarra.

El nivel alcanzado por las importaciones se explica también por la gran expansión de las industrias fronterizas, que se han duplicado en número entre julio de 1969 y fines de 1970. Como en las importaciones se incluyen los artículos por elaborar y los bienes de capital necesarios para hacerlo, el saldo neto de la operación resultó deficitario al superar las importaciones en 50% a las exportaciones. Tal situación tendrá que ser distinta en un futuro próximo al disminuir los requerimientos de equipo y bienes de capital y aumentar en cambio las exportaciones de esas industrias, que ya ascienden a cerca de 250 millones de pesos anuales.

También debe señalarse que el aumento del ingreso generado por la intensa actividad económica se canalizó hacia la importación de bienes de consumo, aliviando en parte la fuerte presión que experimentaron los precios internos.

Algunas apreciaciones sobre los acontecimientos bancarios y financieros permiten suponer que la composición del financiamiento del saldo en cuenta corriente fue distinta a la de años anteriores. El total de fondos registrados, públicos y privados, se supone que fue igual o menor al de 1969 pero, de acuerdo con las apreciaciones aludidas, parece que los movimientos de capital de corto plazo y los fondos no registrados incluidos en el rubro de errores y omisiones fueron la fuente principal del financiamiento del déficit y habrían permitido generar un superávit del balance de pagos de 71 millones de dólares. (Véase nuevamente el cuadro 104.)

NICARAGUA

1. Características generales de la evolución reciente

El producto interno bruto creció 4.6% en 1970, tasa ligeramente superior a la del año anterior,

aunque siempre dentro de la tendencia de incrementos relativamente moderados de la actividad económica general observada desde hace un quinquenio. (Véase el cuadro 106.)

La evolución económica en años recientes ha

Cuadro 106

NICARAGUA: PRODUCTO INTERNO BRUTO A COSTO DE FACTORES POR SECTORES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

| Sector | Millones de córdobas de 1960 | | | | Estructura porcentual | | | | Tasas anuales de crecimiento | | |
|-----------------------------------|------------------------------|----------------|-------------------|-------------------|-----------------------|--------------|-------------------|-------------------|------------------------------|-------------------|-------------------|
| | 1965 | 1968 | 1969 ^a | 1970 ^a | 1965 | 1968 | 1969 ^a | 1970 ^a | 1965-1968 | 1969 ^a | 1970 ^a |
| Agricultura | 1 302.0 | 1 288.3 | 1 327.3 | 1 320.3 | 34.9 | 30.7 | 30.3 | 29.0 | — 0.3 | 3.0 | — 0.5 |
| Minería | 58.3 | 57.8 | 52.4 | 52.4 | 1.6 | 1.4 | 1.2 | 1.1 | — 0.3 | — 9.3 | — |
| Industria manufacturera | 416.2 | 577.0 | 649.7 | 725.2 | 11.2 | 13.7 | 14.8 | 15.9 | 11.5 | 12.6 | 11.6 |
| Construcción | 131.4 | 150.5 | 161.5 | 185.9 | 3.5 | 3.6 | 3.7 | 4.1 | 4.6 | 7.3 | 15.1 |
| <i>Subtotal bienes</i> | <i>1 907.9</i> | <i>2 073.6</i> | <i>2 190.9</i> | <i>2 283.8</i> | <i>51.2</i> | <i>49.3</i> | <i>50.1</i> | <i>50.1</i> | <i>2.8</i> | <i>5.7</i> | <i>4.2</i> |
| Electricidad, gas y agua | 60.4 | 101.8 | 105.9 | 109.2 | 1.6 | 2.4 | 2.4 | 2.4 | 19.0 | 4.0 | 3.1 |
| Transporte y comunicaciones | 202.9 | 225.4 | 232.4 | 246.0 | 5.4 | 5.4 | 5.3 | 5.4 | 3.6 | 3.1 | 5.9 |
| <i>Subtotal servicios básicos</i> | <i>263.3</i> | <i>327.2</i> | <i>338.3</i> | <i>355.2</i> | <i>7.1</i> | <i>7.8</i> | <i>7.7</i> | <i>7.8</i> | <i>7.5</i> | <i>3.4</i> | <i>5.0</i> |
| Comercio y finanzas | 702.7 | 798.0 | 819.6 | 864.4 | 18.9 | 19.0 | 18.7 | 19.0 | 4.4 | 2.6 | 5.5 |
| Gobierno | 295.2 | 386.4 | 393.7 | 402.3 | 7.9 | 9.2 | 9.0 | 8.8 | 9.4 | 1.9 | 2.2 |
| Propiedad de vivienda | 285.3 | 315.4 | 323.8 | 332.4 | 7.7 | 7.5 | 7.4 | 7.3 | 3.4 | 2.7 | 2.7 |
| Otros servicios | 272.7 | 301.3 | 309.4 | 321.0 | 7.3 | 7.2 | 7.1 | 7.0 | 3.4 | 2.7 | 3.7 |
| <i>Subtotal otros servicios</i> | <i>1 555.9</i> | <i>1 801.9</i> | <i>1 846.5</i> | <i>1 920.1</i> | <i>41.7</i> | <i>42.9</i> | <i>42.2</i> | <i>42.1</i> | <i>5.0</i> | <i>2.5</i> | <i>4.0</i> |
| <i>Producto total</i> | <i>3 733.0</i> | <i>4 242.6</i> | <i>4 427.5</i> | <i>4 629.1</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>4.4</i> | <i>4.4</i> | <i>4.6</i> |

FUENTE: 1965 a 1969: cálculos de la CEPAL a base de cifras oficiales del Banco Central de Nicaragua; 1970: estimaciones de la CEPAL

NOTA: La suma de las actividades no corresponde al total por el método general aplicado en el cálculo que consistió en extrapolar independientemente cada actividad y el total.

^a Preliminar.

Cuadro 107
NICARAGUA: OFERTA Y DEMANDA GLOBALES

| | <i>Millones de córdobas de 1960</i> | | | | <i>Estructura porcentual</i> | | | | <i>Tasas anuales de crecimiento</i> | | |
|----------------------------------|-------------------------------------|-------------|-------------------------|-------------------------|------------------------------|-------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------------------|-------------------------|-------------------------|
| | <i>1965</i> | <i>1968</i> | <i>1969^a</i> | <i>1970^a</i> | <i>1965</i> | <i>1968</i> | <i>1969^a</i> | <i>1970^a</i> | <i>1965-1968</i> | <i>1969^a</i> | <i>1970^a</i> |
| <i>Oferta global</i> | 5 393.0 | 6 142.3 | 6 267.5 | 6 610.5 | 132.6 | 132.9 | 129.9 | 125.1 | 4.4 | 2.0 | 5.5 |
| <i>Producto interno bruto</i> | 4 066.6 | 4 621.7 | 4 823.1 | 5 042.7 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 4.4 | 4.4 | 4.5 |
| <i>Importaciones^b</i> | 1 326.4 | 1 520.6 | 1 444.4 | 1 567.8 | 32.6 | 32.9 | 29.9 | 25.1 | 4.7 | -5.1 | 8.5 |
| <i>Demanda global</i> | 5 393.0 | 6 142.3 | 6 267.5 | 6 610.5 | 132.6 | 132.9 | 129.9 | 125.1 | 4.4 | 2.0 | 5.5 |
| <i>Exportaciones^b</i> | 1 158.3 | 1 181.4 | 1 190.2 | 1 239.0 | 28.5 | 25.6 | 24.7 | 24.6 | 0.7 | 3.9 | 4.1 |
| <i>Inversión total</i> | 842.4 | 890.9 | 963.2 | 1 014.3 | 20.7 | 19.3 | 20.0 | 20.1 | 1.9 | 8.1 | 5.3 |
| <i>Inversión bruta fija</i> | 753.0 | 789.1 | 859.0 | 914.3 | 18.5 | 17.1 | 17.8 | 18.1 | 1.6 | 8.9 | 6.4 |
| <i>Pública</i> | 177.9 | 187.3 | 189.7 | 218.2 | 4.4 | 4.1 | 3.9 | 4.3 | 1.7 | 1.3 | 15.0 |
| <i>Privada</i> | 575.1 | 601.8 | 669.3 | 696.1 | 14.1 | 13.0 | 13.9 | 13.8 | 1.6 | 11.2 | 4.0 |
| <i>Construcción</i> | 271.0 | 307.0 | ... | ... | 6.7 | 6.6 | ... | ... | 4.2 | ... | ... |
| <i>Maquinaria y equipo</i> | 479.4 | 470.4 | ... | ... | 11.8 | 10.2 | ... | ... | -0.6 | ... | ... |
| <i>Consumo total</i> | 3 392.3 | 4 070.0 | 4 114.1 | 4 357.2 | 83.4 | 88.1 | 85.3 | 86.4 | 6.3 | 1.1 | 5.9 |
| <i>Gobierno general</i> | 384.7 | 497.4 | 509.1 | 521.8 | 9.5 | 10.8 | 10.6 | 10.3 | 8.9 | 2.4 | 2.5 |
| <i>Privado</i> | 3 007.6 | 3 572.6 | 3 605.0 | 3 835.4 | 73.9 | 77.3 | 74.7 | 76.1 | 5.9 | 0.9 | 6.4 |

FUENTE: 1965 a 1969: cálculos de la CEPAL a base de cifras oficiales del Banco Central de Nicaragua; 1970: estimaciones de la CEPAL.

^a Preliminar.

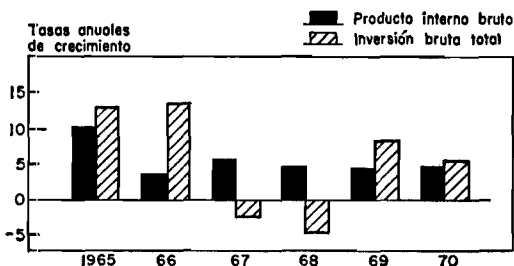
^b Bienes y servicios, excluidos factores.

Gráfico XVIII

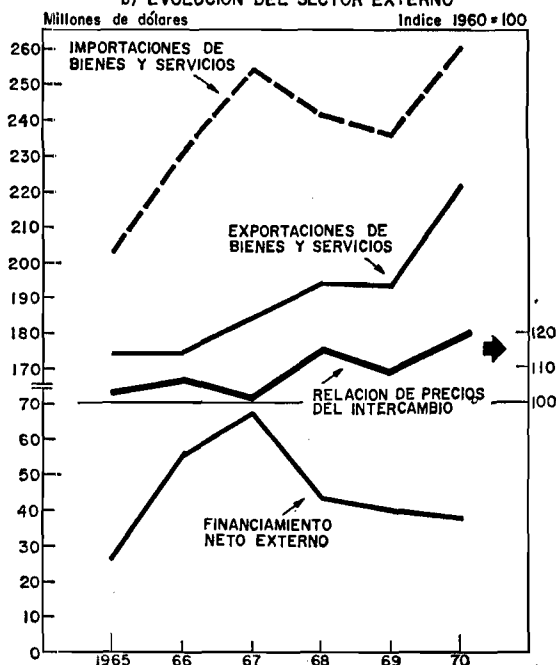
NICARAGUA: 1965-70

ESCALA NATURAL

a) CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO Y DE LA INVERSION



b) EVOLUCION DEL SECTOR EXTERNO



estado determinada fundamentalmente por el dinámico comportamiento del sector manufacturero industrial (11.6% de crecimiento) que ha contrarrestado el casi estancamiento manifiesto por la producción agropecuaria (un descenso de 0.5%) a causa, fundamentalmente, del algodón. También destaca la expansión del 15.1% en construcción. Desde el lado del gasto, el incremento relativamente bajo de la inversión privada y del consumo gubernamental se compensó con la extraordinaria expansión de la inversión pública, aparte de que las exportaciones registraron un aumento levemente mayor al del año anterior, y que el consumo privado anotó también una expansión del 6.4%. (Véase el cuadro 107.)

Durante 1970, el dinamismo que continuó

mostrando la industria manufacturera se apoyó principalmente en la mayor demanda externa y en la recuperación del consumo privado. Se logró mantener de esta manera el rápido crecimiento del orden del 12% que viene manifestando el sector industrial desde 1968.

El auge de la actividad manufacturera puede atribuirse particularmente a la política económica que auspició en años anteriores proyectos de grandes dimensiones. Asimismo, en buena medida, el mejoramiento de la posición comercial con respecto a la región centroamericana deriva de la cristalización y puesta en marcha de esos proyectos. No obstante, las exigencias financieras y tecnológicas y la demora hasta que fructifiquen esos proyectos, ha llevado recientemente a favorecer la instalación de empresas de capacidad pequeña y mediana, lo que ofrece ventajas en materia de sustitución de importaciones, incluidos productos relacionados directamente con la integración vertical de los proyectos de gran tamaño. Las nuevas directrices de fomento industrial se manifiestan claramente en los programas y mecanismos financieros que tienden a apoyar esa clase de empresas, como el programa de préstamos a la pequeña industria, artesanía y pequeño comercio que se inició a fines de 1968 con un financiamiento inicial de 3.5 millones de dólares del Banco Nacional. Los créditos a la pequeña industria otorgados por ese Banco se elevaron de 327 000 dólares en 1968 a 1 258 000 dólares en 1970.

En cuanto a la consolidación de los proyectos de gran tamaño, la empresa de sosa-cloro continuó aumentando durante 1970 las exportaciones al mercado regional, a lo cual contribuyó la reducción de las existencias acumuladas previamente en Centroamérica. Influyó, también, la ampliación de la planta productora de cloruro de polivinilo para obtener derivados más complejos como pisos, suelos y similares.

Entre las industrias basadas en materias primas nacionales destaca la iniciación de la producción de tejidos planos a base de mezclas de fibras sintéticas y algodón con una inversión del orden de los 68 millones de córdobas; la fábrica, que utiliza el algodón como materia prima, tiene una capacidad anual de 10.2 millones de yardas y, se estima que alrededor del 60% de la producción se destinará a los mercados externos. Debe mencionarse además la ampliación de las instalaciones de la empresa de maderas industrializadas que incluirá la fabricación de láminas contrachapeadas.

Otra industria, ligada a una industria básica, es la fábrica de sal, para la que se estima una inversión superior a los 8 millones de córdobas y que producirá 20 000 toneladas anuales de sal

cruda, de grado industrial, destinadas al abastecimiento del complejo sosa-cloro.

Finalmente, apoyadas en el aumento del consumo privado, algunas ramas productoras de manufacturas tradicionales (alimentos, textiles, vestuario y calzado) ampliaron también sus instalaciones, contribuyendo al incremento señalado de la producción manufacturera.

En cambio, la actividad del sector agropecuario experimentó una ligera contracción. El escaso crecimiento de la producción para consumo interno y de la producción pecuaria, y la recuperación cafetalera, no bastaron para compensar el persistente deterioro del cultivo algodonero. (Véase nuevamente el cuadro 106.)

Ante la persistencia de los factores que afectan a la producción de algodón, como los que incrementan los costos de producción (plagas, insecticidas, fenómenos meteorológicos) y el creciente uso de fibras sintéticas, los subsidios a las exportaciones de los países industrializados y las nuevas tecnologías, las autoridades han tratado de fomentar los cultivos, mediante concesión de ayuda crediticia y técnica preferente a los productores más eficientes que comprueben un rendimiento en los últimos años no menor de 32 quintales en rama por manzana. Se les concede un crédito que alcanza a 1 120 córdobas por manzana, normalizando a la vez las obligaciones morosas de los algodoneros.

Con todo, el cultivo siguió perdiendo importancia durante 1970. La superficie cultivada disminuyó con respecto al año anterior (ciclo 1968/69) casi en un 20% (22 800 hectáreas), y los rendimientos unitarios en 10%, sobre todo a causa de plagas y de un régimen de lluvias desfavorable. Las perspectivas se presentan mejores para el período 1970/71, a pesar de haberse seguido reduciendo las siembras. Factores climáticos favorables en la primera etapa del cultivo y la política crediticia anotada hacen esperar rendimientos similares a los de los dos ciclos anteriores, aunque también es probable que, pesa a los mayores rendimientos, la cosecha disminuya por la reducción del área cultivada, lo que afectaría al crecimiento de la economía en su conjunto.

El programa cafetalero de renovación y repoblación, iniciado en 1966 y que abarca actualmente 8 500 manzanas, con una meta de 60 000, así como el mejoramiento de los precios internacionales, contribuyeron en el ciclo 1969/1970 al incremento de los rendimientos y a un aumento de la producción cercano al 15%, superior a cualquiera de las cifras alcanzadas en los últimos cinco años. Para el ciclo 1970/71, se espera alcanzar la producción más alta de la his-

toria del país, superior incluso a la de 1964/65, con un volumen cercano a las 37 800 toneladas.

Además, se han experimentado programas nuevos (tabaco, cacao, maní y kenaf) con resultados promisorios. Se produjo un aumento de casi 25% en la siembra de variedades de tabaco tipo americano esperándose un aumento similar para el ciclo 1970/71. El proyecto piloto de cacao-maní, ha sido impulsado en previsión de la reducción de abastecimientos de semilla de algodón para la industria de aceites vegetales. Las siembras abarcan una extensión de 2 500 hectáreas, que se prevé habrá de triplicarse en el próximo ciclo agrícola. Se espera ampliar el cultivo del kenaf hasta 3 000 hectáreas, con lo cual se abastecerá la demanda para la manufactura de sacos.

La actividad pecuaria registró en 1970 una expansión de 6.8%. El aumento de la cuota de exportación otorgada a Nicaragua por los Estados Unidos, unido a la política gubernamental de fomento aplicada en el último quinquenio a través del Instituto de Fomento Nacional, se ha traducido en mayores volúmenes de producción y mejoramiento en el rendimiento y la calidad del ganado. Simultáneamente, con miras a atender la demanda de leche descremada, se ha iniciado un nuevo programa de mejoramiento del ganado de leche en la zona costera del país, particularmente en los departamentos de Masaya, Managua y Granada.

La producción agrícola destinada al consumo interno apenas se elevó al ritmo del crecimiento demográfico; sin embargo la oferta de arroz subió aceleradamente (26.5%) como resultado de los programas emprendidos por el gobierno y de las condiciones naturales favorables; tuvo excelentes resultados la utilización de nuevas variedades de semillas, como la IR8 (filipina). Aumentó la producción de ajonjolí, caña de azúcar, maíz y sorgo; disminuyó la producción de la semilla de algodón por la baja del cultivo algodonero y, finalmente, el frijol tuvo un crecimiento inferior al de la población.

El aumento del ritmo de crecimiento de la industria de la construcción contribuyó a compensar el decaimiento experimentado por la actividad agropecuaria. La tasa de crecimiento de 15.1% se basó en una serie de realizaciones emprendidas en el rubro de viviendas y en el aumento de la inversión pública dirigida a electrificación y carreteras.

La minería, en cambio, se mantuvo en los niveles del año anterior, interrumpiéndose por lo menos la tendencia decreciente iniciada en 1966. La producción minera es insuficiente y los costos de explotación se han elevado apreciablemente a causa del bajo contenido de metal en

los yacimientos, lo cual obliga a exportar el mineral en bruto. Las perspectivas parecen haber mejorado con la localización de una mina (Vesubio) donde se ha encontrado cobre, plomo y zinc con buenas posibilidades de explotación comercial.

Los servicios básicos aumentaron más que en el año anterior (5% en comparación con 3.4% en 1969) como resultado del dinamismo de la producción manufacturera y del aumento de las tasas de inversión pública. Los demás servicios también mejoraron su ritmo de crecimiento.

Del lado del gasto, el hecho más significativo fue la recuperación del poder de compra de las exportaciones que alcanzó un incremento cercano al 12%. Los mejores precios internacionales recibidos, principalmente por el café, y los mayores volúmenes exportados (café, carne, azúcar y productos manufacturados) aumentaron el valor de las exportaciones y contrarrestaron la situación adversa de las ventas de algodón.

El mayor ingreso obtenido de fuentes externas contribuyó a que el consumo, particularmente el privado que aumentó 6%, alcanzara tasas más elevadas que las de los últimos años.

La política de contención de los gastos corrientes se reflejó en el fuerte incremento de la inversión pública. A la prosecución de proyectos de infraestructura obedeció básicamente, el crecimiento de la inversión estatal en 15%. Cabe citar al respecto, entre los programas de la Empresa Nacional de Luz y Fuerza (ENALUF) correspondientes a 1970, la terminación de la planta térmica de Managua de 40 MW a un costo de 7.6 millones de dólares, la continuación del proyecto hidroeléctrico Santa Bárbara de 50 MW, terminado en un 76% a fines de 1970, cuyo costo total será de 16.3 millones de dólares y la construcción de la subestación oriental con capacidad de 15 MVA y de 55 kilómetros de línea de 69 kV, de Casa Colorada a San Rafael del Sur. Prosiguen, asimismo, los trabajos del programa de electrificación rural (zona de Chinandega, zona de Rivas y zona de Chontales, Boaco y Río San Juan). Finalmente destacan diversas actividades correspondientes a transportes, educación y salud (alcantarillado de Managua). El auge de las exportaciones no se reflejó con la misma intensidad en la inversión privada, que aumentó a una tasa bastante inferior a la observada en 1969.

Las mayores exportaciones y el incremento de la inversión pública y del consumo global se tradujeron en una tasa de crecimiento de 8.5% de las importaciones de bienes y servicios (a precios constantes) durante 1970, invirtiéndose así la tendencia declinante de los dos años anteriores. (Véase nuevamente el cuadro 107.)

2. Finanzas públicas y crédito

La política crediticia tendió, ante todo, a seguir evitando presiones en el balance de pagos, y la fiscal, por su parte, mantuvo las medidas de contención de los gastos corrientes para fomentar los de capital.

El ahorro en cuenta corriente del gobierno central se triplicó prácticamente durante 1970, al pasar de 28 millones de córdobas a cerca de 80 millones (datos a octubre) manteniéndose así la tendencia iniciada en 1969. El incremento de 16.3% de los ingresos corrientes fue el factor fundamental al superar ampliamente la expansión de 4.1% de los gastos corrientes.

Al mejoramiento de los sistemas administrativos y de recaudación se unieron el incremento de las importaciones y la generalización del impuesto sobre las ventas (gravamen del 5%) para determinar la elevación de los ingresos corrientes. Las recaudaciones provenientes de los impuestos directos, tras dos años de descensos consecutivos se elevaron en cerca del 15% para situarse en niveles cercanos a los 100 millones de córdobas. Los indirectos, en particular los gravámenes al comercio exterior y sobre el consumo, continuaron aumentando (15.7%) hasta alcanzar montos cercanos a los 301 millones de córdobas. Finalmente, las entradas corrientes del gobierno central se intensificaron por la vía de los impuestos de estabilización económica y de los ingresos derivados de la aplicación del Protocolo de San José. (Véase el cuadro 108.)

En cuanto a las erogaciones de capital, se elevaron más de 24% mientras los gastos corrientes conservaban la tendencia de crecimiento relativamente lento del último bienio, a pesar de que las transferencias aumentaron en 18.3% y los intereses de la deuda pública en 8.4%. De hecho, los sueldos y salarios y la adquisición de bienes y servicios prácticamente se mantuvieron en los mismos niveles de 1969. La inversión real prosiguió su rápido crecimiento (23%), así como las transferencias de capital a entidades oficiales que lo hicieron en 49%.

A pesar del aumento de los gastos totales (9% en comparación con 7.7 del año anterior), el déficit fiscal del gobierno central disminuyó 13%. Para su financiamiento se recurrió preferentemente a recursos externos de largo plazo para evitar presiones inmediatas sobre el balance de pagos. El crédito externo cubrió aproximadamente 87% del déficit.

La política crediticia, dirigida como se ha dicho a evitar presiones que pudieran disminuir las reservas internacionales netas, condujo, por una parte, a incrementar las tasas de interés, tanto en las operaciones activas como pasivas del sistema bancario. Los depósitos totales de aho-

↓

Cuadro 108
NICARAGUA: INGRESOS Y GASTOS DEL GOBIERNO CENTRAL
(Millones de córdobas)

| | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 | Octubre | |
|---------------------------------------|--------|---------|--------|---------|--------------------|--------------------|
| | | | | | 1969 | 1970 |
| <i>Ingresos corrientes</i> | 479.8 | 483.3 | 467.2 | 488.1 | 404.6 ^a | 470.6 ^a |
| Tributarios | 418.3 | 434.6 | 418.1 | 421.5 | 346.6 | 400.4 |
| Directos | 95.9 | 106.4 | 95.8 | 90.8 | 86.4 | 99.4 |
| Sobre la renta | 61.3 | 69.5 | 52.3 | 50.1 | 45.3 | 48.4 |
| Otros | 34.6 | 36.9 | 43.5 | 40.7 | 41.1 | 51.0 |
| Indirectos | 322.4 | 328.2 | 322.3 | 330.7 | 260.2 | 301.0 |
| Sobre exportación | 9.8 | 10.3 | 4.7 | 4.0 | 3.9 | 4.5 |
| Sobre importación | 157.9 | 152.5 | 139.8 | 131.4 | 103.2 | 116.7 |
| Sobre consumo | 137.0 | 144.0 | 152.4 | 165.9 | 143.0 | 168.9 |
| Otros | 17.7 | 21.3 | 25.4 | 29.4 | 10.1 | 10.9 |
| No tributarios | 62.8 | 47.1 | 38.9 | 47.5 | 29.0 | 35.6 |
| Ingresos de estabilización económica | — | — | 8.6 | 19.1 | 15.2 | 16.5 |
| Ingresos no presupuestarios y ajustes | 5.1 | 2.2 | 1.6 | — | — | 5.0 |
| <i>Gastos totales</i> | 551.9 | 610.9 | 556.7 | 599.4 | 477.8 | 520.7 |
| <i>Gastos corrientes</i> | 368.7 | 417.2 | 429.0 | 442.4 | 362.9 | 377.7 |
| Sueldos y salarios | 223.6 | 248.2 | 260.1 | 259.9 | 218.1 | 220.0 |
| Bienes y servicios | 67.4 | 63.9 | 66.7 | 68.4 | 69.5 | 69.8 |
| Transferencias | 61.8 | 89.1 | 81.7 | 85.2 | 63.5 | 75.1 |
| Intereses de la deuda pública | 6.9 | 8.2 | 11.1 | 13.6 | 11.9 | 12.9 |
| Otros | 9.0 | 7.8 | 9.4 | 15.3 | — | — |
| <i>Gastos de capital</i> | 183.2 | 193.7 | 127.7 | 157.0 | 114.9 | 143.0 |
| Inversión real | 112.6 | 136.9 | 80.8 | 89.2 | 62.2 | 76.5 |
| Inversión financiera | 13.2 | 10.0 | 6.2 | 0.6 | 0.9 | 0.5 |
| Transferencias a entidades oficiales | 25.5 | 19.0 | 10.0 | 37.2 | 24.8 | 37.0 |
| Amortización | 31.9 | 27.8 | 30.7 | 30.0 | 27.0 | 29.0 |
| Externa | 6.3 | 14.2 | 16.9 | 18.4 | 18.2 | 18.5 |
| Interna | 25.6 | 13.6 | 13.8 | 11.6 | 8.8 | 10.5 |
| <i>Déficit^b</i> | — 73.6 | — 126.0 | — 89.8 | — 111.5 | — 76.7 | — 66.4 |
| <i>Financiamiento</i> | | | | | | |
| Crédito externo | 39.3 | 68.8 | 54.3 | 47.1 | 33.6 | 57.6 |
| Crédito interno | 10.8 | 38.9 | 45.8 | 53.6 | 14.9 | 17.6 |
| Variaciones de caja y obligaciones | 23.5 | 18.3 | — 10.3 | 10.8 | 28.2 | — 8.8 |

FUENTE: Banco Central de Nicaragua.

^a El total es mayor que la suma de los parciales porque incluye partidas correspondientes a ingresos de capital.

^b Incluidos otros gastos y ajustes.

rro ascendieron a 245 millones de córdobas (octubre de 1970), representando un incremento de 11.4% apreciablemente superior al experimentado para un período similar en el año de 1969. Entretanto los créditos de los bancos comerciales al sector privado mantuvieron el lento crecimiento observado desde 1968 (cerca del 3%).

La política crediticia evitó sin duda tensiones de pagos externos, pero por otra parte comenzó a crear problemas que pueden afectar a la producción futura. En este aspecto ha incidido el aumento de la cartera congelada principalmente atribuible al otorgamiento de créditos que no ha podido cubrir el sector algodonero y cuya recuperación en el mejor de los casos se logrará muy lentamente. En dichas circunstancias, parecería aconsejable emprender programas selectivos de apoyo financiero de actividades productoras destinadas a los mercados externos.

El medio circulante aumentó apreciablemente (13% a octubre de 1970). Como el crédito interno se vio restringido, el mayor incremento del circulante tuvo principalmente su origen en la afluencia de recursos internacionales derivada de la recuperación de las exportaciones.

3. Comercio exterior y balanza de pagos

El déficit en cuenta corriente se redujo por tercer año consecutivo, situándose en niveles cercanos a los 37 millones de dólares. Las entradas netas de capital superaron con creces —24%— las de 1969 permitiendo un aumento en las reservas de oro y divisas. (Véase el cuadro 109.)

La disminución del déficit en cuenta corriente en 1969 se debió a una baja más pronunciada de las importaciones que la observada por las exportaciones. Durante 1970, en cambio, el sal-

Cuadro 109
NICARAGUA: BALANCE DE PAGOS
(Millones de dólares)

| | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 ^a | 1970 ^b |
|--|--------|--------|--------|-------------------|-------------------|
| <i>Cuenta corriente</i> | | | | | |
| Exportaciones de bienes y servicios | 171.5 | 182.4 | 192.9 | 190.1 | 217.6 |
| Bienes | 142.5 | 147.9 | 161.0 | 157.5 | 181.3 |
| Servicios | 29.0 | 34.5 | 31.9 | 32.6 | 36.3 |
| Importaciones de bienes y servicios | -212.6 | -233.7 | -214.3 | -207.3 | -230.2 |
| Bienes | -151.8 | -172.2 | -165.2 | -158.4 | -177.5 |
| Servicios | -60.8 | -61.5 | -49.1 | -48.9 | -52.7 |
| Pagos de renta del capital extranjero (neto) | -15.7 | -18.7 | -24.7 | -25.0 | -27.1 |
| Sobre inversiones directas | -14.9 | -15.7 | -18.9 | ... | ... |
| Otros | -0.8 | -3.0 | -5.8 | ... | ... |
| Donaciones privadas, netas | 2.6 | 3.0 | 3.2 | 2.9 | 2.5 |
| Saldo en cuenta corriente | -54.2 | -67.0 | -42.9 | -39.3 | -37.2 |
| <i>Cuenta de capital</i> | | | | | |
| Financiamiento neto externo (a+b+c+d) | 54.2 | 67.0 | 42.9 | 39.3 | 37.2 |
| a) Fondos extranjeros no compensatorios | 58.1 | 38.9 | 54.9 | 36.0 | 44.6 |
| Inversión directa | 12.2 | 14.5 | 16.4 | 12.0 | 15.0 |
| Préstamos de largo y mediano plazo | 23.1 | 17.1 | 39.3 | 16.9 | 22.1 |
| Oficial | 11.1 | 4.4 | 12.6 | 5.6 | ... |
| Entradas | 12.1 | 6.0 | 15.4 | 8.2 | ... |
| Amortizaciones | -1.0 | -1.6 | -2.8 | -2.6 | ... |
| Privado ^c | 12.0 | 12.7 | 26.7 | 11.3 | ... |
| Entradas | 16.3 | 16.0 | 29.4 | 18.0 | ... |
| Amortizaciones | -4.3 | -3.3 | -2.7 | -6.7 | ... |
| Pasivos de corto plazo | 18.3 | 4.5 | -3.9 | 3.5 | 4.0 |
| Donaciones oficiales | 4.5 | 2.8 | 3.1 | 3.6 | 3.5 |
| b) Fondos o activos nacionales no compensatorios | -6.0 | 5.3 | -7.3 | -1.3 | -1.0 |
| De largo plazo | -1.6 | -1.2 | -1.8 | -1.4 | ... |
| De corto plazo | -4.4 | 6.5 | -5.5 | 0.1 | ... |
| c) Errores y omisiones | 4.5 | 5.5 | -3.0 | -1.6 | 2.8 |
| d) Financiamiento compensatorio (—mejora) | -2.4 | 17.3 | -1.7 | 6.2 | -10.2 |
| Préstamos de balance de pagos, atrasos comerciales, pagos diferidos, posición con el Fondo Monetario Internacional y otros pasivos de las autoridades monetarias | 1.8 | — | 19.8 | 1.5 | ... |
| Amortizaciones | -3.5 | -13.4 | -0.5 | -1.0 | ... |
| Oro y divisas (—aumento) | -0.7 | 30.7 | -21.0 | 5.7 | ... |

FUENTE: 1966 a 1969: Fondo Monetario Internacional; 1970; Banco Central y estimaciones de la CEPAL.

^a Preliminar.

^b Estimaciones.

^c Incluye instituciones oficiales autónomas.

do se redujo aún más por el fortalecimiento de las ventas externas que llegó a superar el recobrado dinamismo de las mismas importaciones. Las ventas al exterior aumentaron en 14.5% principalmente por el alza de los precios (estimada en 11%) aunque también se registraron notables incrementos en los volúmenes vendidos de café, carne, azúcar y de los envíos al Mercado Común Centroamericano. La expansión de 11% de las importaciones se derivó, por su parte, del aumento de los créditos externos otorgados al sector público, de la reactivación de la actividad exportadora, de la normalización de la demanda diferida de bienes y consumo y de la mayor fluidez del intercambio regional.

Las exportaciones de algodón registraron la cifra más baja —33 millones de dólares— de los últimos años, a causa, como se ha dicho, de los factores internos negativos (altos costos, plagas y efectos meteorológicos) que afectan al cultivo de esta fibra desde hace cerca de un quinquenio. En consecuencia se produjo nuevamente una caída, esta vez de 28%, del volumen exportado de algodón que determinó una caída de parecida magnitud en el valor exportado. (Véase el cuadro 110.)

Las exportaciones cafetaleras, en cambio, se acercaron a los 34 millones de dólares, con lo que el café pasó a constituir el principal producto de exportación de Nicaragua desplazando así

al algodón. En 1970 coincidieron el alza extraordinaria de los precios internacionales con un mayor volumen exportado de 20% lo que significó que su valor de exportación se elevó en cerca de un 67%. Las perspectivas inmediatas de exportación de café se presentan favorables desde el punto de vista de la oferta; la cosecha 1970/71 alcanzará la máxima producción en la historia del país, estimándose que las exportaciones podrían aumentar en alrededor de 15% durante 1971.

Los demás productos de exportación contribuyeron también a contrarrestar la baja del algodón. Las carnes frescas, favorecidas por la elevación de cuotas acordadas por el Gobierno de los Estados Unidos unidas a las mejores cotizaciones internacionales, alcanzaron un nivel de 27 millones de dólares (31% más que el año anterior). El azúcar exportada llegó a los 11 millones de dólares como resultado del incremento de la cuota de los Estados Unidos que se elevó de 54 661 a 63 224 toneladas. (Véase nuevamente el cuadro 110.)

Por otra parte, durante 1970 se produjo una apreciable mejora del balance comercial de Nicaragua con el área centroamericana, atribuible a un extraordinario incremento del orden del

50% en las exportaciones a esos países, tendencia que se mantiene desde 1968. Se superó, así, ampliamente, el aumento de 23% de las importaciones, reduciéndose por lo tanto en gran proporción el déficit que se registraba a mediados del decenio de 1960. Entre las ventas al área (datos hasta septiembre) cabe destacar las exportaciones de sustancias y productos químicos (56.3% de aumento), de productos alimenticios (76.8%), de textiles (166.1%) y de calzado, prendas de vestir y artículos similares (54.3%).

En cuanto al movimiento de la cuenta de capital, la entrada neta de capitales se elevó de 36 millones de dólares en 1969 a cerca de 45 millones en 1970, permitiendo aumentar en 10 millones de dólares las reservas internacionales netas, en las cuales están incluidos 3.2 millones de derechos especiales de giro de los que ya se utilizaron 2.2 millones. La recuperación de las importaciones tuvo su contrapartida en los mayores créditos comerciales, que subieron de 2.7 a 4.9 millones de dólares, y en la mayor agilidad en los trámites para captar recursos externos para el financiamiento de los proyectos básicos del Estado. Por último, una inversión directa mayor en 25% contribuyó a mejorar la situación final del balance de pagos.

Cuadro 110
NICARAGUA: EXPORTACIONES TOTALES Y DE PRINCIPALES PRODUCTOS

| Producto | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 ^a | Tasas anuales de crecimiento | | | |
|------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------------|------------------------------|------------|--------------|-------------|
| | | | | | | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 |
| <i>Millones de dólares</i> | | | | | | | | | |
| Algodón | 56.8 | 56.0 | 59.7 | 45.4 | 33.0 | — 1.4 | 6.6 | — 24.0 | — 27.3 |
| Café | 21.8 | 21.1 | 22.7 | 20.6 | 34.4 | — 3.2 | 7.6 | — 9.3 | 67.0 |
| Carne fresca | 10.2 | 12.5 | 15.9 | 20.8 | 27.2 | 22.5 | 27.2 | 30.8 | 30.8 |
| Azúcar | 2.1 | 5.9 | 5.5 | 8.3 | 11.0 | 180.9 | — 6.8 | 50.9 | 32.5 |
| <i>Exportaciones totales</i> | <i>142.5</i> | <i>147.9</i> | <i>161.0</i> | <i>157.5</i> | <i>181.3</i> | <i>3.8</i> | <i>8.9</i> | <i>— 2.2</i> | <i>15.1</i> |
| <i>Millones de dólares de 1960</i> | | | | | | | | | |
| Algodón | 59.8 | 59.0 | 56.2 | 48.6 | 35.1 | — 1.3 | — 4.7 | — 13.5 | — 27.8 |
| Café | 20.5 | 22.8 | 25.2 | 23.4 | 28.2 | 11.2 | 10.5 | — 7.1 | 20.5 |
| Carne fresca | 8.5 | 9.8 | 11.5 | 13.5 | 16.6 | 15.3 | 17.3 | 17.4 | 23.0 |
| Azúcar | 1.7 | 4.6 | 4.1 | 6.1 | 7.6 | 170.6 | — 10.9 | 48.8 | 24.6 |
| <i>Exportaciones totales</i> | <i>142.5</i> | <i>146.4</i> | <i>147.7</i> | <i>148.6</i> | <i>153.6</i> | <i>2.7</i> | <i>0.9</i> | <i>0.6</i> | <i>3.4</i> |

FUENTE: CEPAL a base de cifras oficiales.

^a Preliminar.

PANAMÁ

1. Rasgos generales de la evolución reciente

La economía panameña siguió desenvolviéndose a ritmos satisfactorios de crecimiento, manteniendo la tendencia característica del decenio de 1960. El producto interno bruto se elevó, según estimaciones preliminares, en 8.6%, frente a 7.2 en el año previo y a 7.7% anual en el período 1965-1968. (Véase el cuadro 111.)

Por el lado de la demanda, los estímulos principales, al igual que en el año anterior, provinieron del dinamismo de sus componentes internos, puesto que la tendencia de las exportaciones de bienes y servicios (a precios constantes) ha sido francamente descendente: de 10.9% en 1965-1968 pasó a 5.5% en 1969 y a 4.9% en 1970. En ambos años la demanda nacional se apoyó considerablemente en mayores recursos externos —principalmente de mediano y corto plazo— y en las operaciones crediticias de la banca comercial, que aumentaron rápidamente. A diferencia del año anterior, sin embargo, cuando la formación de capital del sector público constituyó el factor determinante y casi exclusivo de la expansión del gasto, en 1970 el fortalecimiento de la demanda interna se basó tanto en las erogaciones privadas como en los gastos de consumo del gobierno general. (Véase de nuevo el cuadro 111.)

En relación con lo señalado, cabe destacar la notable intensificación de la inversión privada (14.8%), sobre todo en materia de construcción, fenómeno asociado a la normalización de las condiciones políticas, al estímulo que creó el notable ascenso en el gasto público y, desde luego, a la mayor disponibilidad de recursos financieros.

El gasto público en consumo e inversión, después de crecer a un ritmo extraordinario en 1969 (24.5%), tuvo que ajustarse, como era de esperar, a las restricciones impuestas por las limitaciones financieras, de proyectos y de recursos humanos. Sin embargo, continuó creciendo muy dinámicamente (15%) y generando estímulos al resto de la economía. La ampliación del gasto fue facilitada por el aumento sustancial de las recaudaciones fiscales, consecuencia de mejores controles, modificaciones tarifarias y del propio crecimiento de la economía. No obstante, la situación financiera del gobierno central se ha deteriorado, como lo muestra la magnitud del déficit y la acumulación de cuantiosas obligaciones de mediano y corto plazo, que resultan relativamente onerosas.

Del lado de la oferta, los principales impulsos dinámicos provinieron de los sectores de cons-

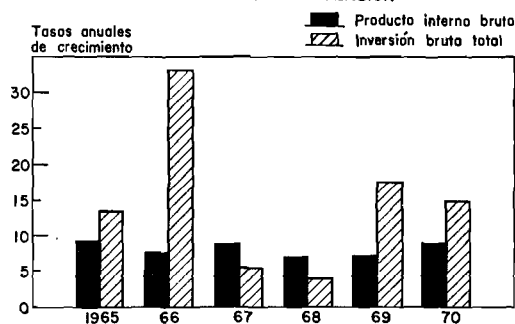
trucción y servicios, compensando el ritmo menos intenso de crecimiento del sector agropecuario cuyo segmento típicamente de exportación —el banano— fue afectado por condiciones adversas de clima. Por su parte, las importaciones de bienes y servicios a precios constantes también se expandieron notablemente en los dos últimos años (12.3% y 9.3% respectivamente) alentadas por el crecimiento del ingreso, la continua ampliación del crédito interno y las cuantiosas compras de maquinaria, equipos y materiales del sector público. La relativa desaceleración de las compras experimentada en 1970 puede atribuirse al crecimiento más moderado de la inversión total —que tiene un alto componente im-

Gráfico XIX

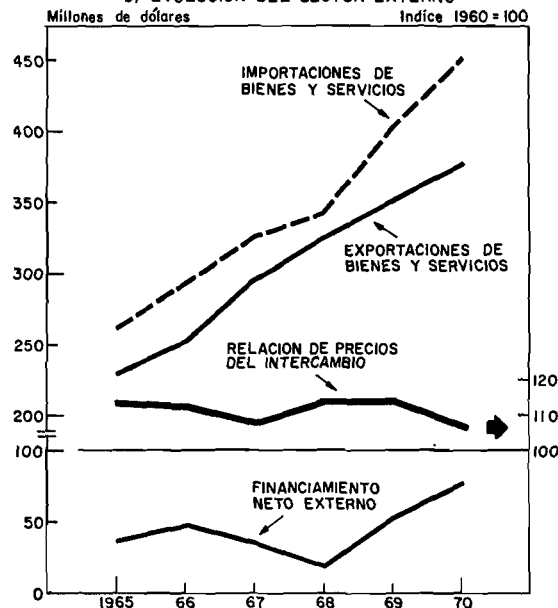
PANAMÁ: 1965-70

ESCALA NATURAL

a) CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO Y DE LA INVERSION



b) EVOLUCION DEL SECTOR EXTERNO



Cuadro 111
PANAMÁ: OFERTA Y DEMANDA GLOBALES

| | <i>Millones de balboas de 1960</i> | | | | <i>Estructura porcentual</i> | | | | <i>Tasas anuales de crecimiento</i> | | |
|----------------------------|------------------------------------|-------------|-------------|-------------------------|------------------------------|-------------|-------------|-------------------------|-------------------------------------|-------------|-------------------------|
| | <i>1965</i> | <i>1968</i> | <i>1969</i> | <i>1970^a</i> | <i>1965</i> | <i>1968</i> | <i>1969</i> | <i>1970^a</i> | <i>1965-1968</i> | <i>1969</i> | <i>1970^a</i> |
| <i>Oferta global</i> | 851.0 | 1 070.1 | 1 162.4 | 1 264.8 | 137.9 | 138.8 | 140.6 | 140.9 | 7.9 | 8.6 | 8.8 |
| Producto interno bruto | 617.3 | 771.2 | 826.6 | 897.7 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 7.7 | 7.2 | 8.6 |
| Importaciones ^b | 233.7 | 298.9 | 335.8 | 367.1 | 37.9 | 38.8 | 40.6 | 40.9 | 8.9 | 12.3 | 9.3 |
| <i>Demanda global</i> | 851.0 | 1 070.1 | 1 162.4 | 1 264.8 | 137.9 | 138.8 | 140.6 | 140.9 | 7.9 | 8.6 | 8.8 |
| Exportaciones ^b | 212.5 | 290.1 | 306.2 | 321.2 | 34.4 | 37.6 | 37.0 | 35.8 | 10.9 | 5.5 | 4.9 |
| Inversión total | 112.8 | 165.5 | 194.4 | 223.0 | 18.3 | 21.5 | 23.5 | 24.8 | 13.7 | 17.5 | 14.7 |
| Inversión bruta fija | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| Pública | 21.7 | 30.0 | 50.4 | 58.0 | 3.5 | 3.9 | 6.1 | 6.5 | 11.4 | 68.0 | 15.1 |
| Privada | 91.1 | 135.0 | 144.0 | 165.0 | 14.8 | 17.6 | 17.4 | 18.3 | 14.0 | 6.7 | 14.8 |
| Construcción | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| Maquinaria y equipo | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| Consumo total | 525.7 | 614.5 | 661.8 | 720.6 | 85.2 | 79.7 | 80.1 | 80.3 | 5.3 | 7.7 | 8.9 |
| Gobierno general | 67.0 | 88.7 | 98.0 | 112.7 | 10.9 | 11.5 | 11.9 | 12.6 | 9.8 | 10.5 | 15.0 |
| Privado | 458.7 | 525.8 | 563.8 | 607.9 | 74.3 | 68.2 | 68.2 | 67.7 | 4.7 | 7.2 | 7.8 |

FUENTE: 1965 a 1969: Dirección de Estadística y Censo, Contraloría General de la República; 1970: estimaciones de la CEPAL a base de cifras oficiales preliminares de la fuente citada.

^a Preliminar.

^b Bienes y servicios, excluidos factores.

Cuadro 112

PANAMÁ: PRODUCTO INTERNO BRUTO A COSTO DE FACTORES POR SECTORES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

| Sector | Millones de balboas de 1960 | | | | Estructura porcentual | | | | Tasas anuales de crecimiento | | |
|--|-----------------------------|--------------|--------------|-------------------|-----------------------|--------------|--------------|-------------------|------------------------------|------------|-------------------|
| | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 ^a | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 ^a | 1965-1968 | 1969 | 1970 ^a |
| Agricultura | 131.3 | 152.8 | 161.4 | 166.4 | 23.7 | 21.5 | 21.2 | 20.2 | 5.2 | 5.6 | 3.1 |
| Minería | 1.7 | 2.1 | 2.1 | 2.3 | 0.3 | 0.3 | 0.3 | 0.3 | 7.3 | — | 9.5 |
| Industria manufacturera | 88.5 | 121.0 | 131.5 | 142.9 | 15.6 | 17.0 | 17.3 | 17.3 | 11.0 | 8.7 | 8.7 |
| Construcción | 34.5 | 45.8 | 50.1 | 56.5 | 6.1 | 6.5 | 6.6 | 6.8 | 9.9 | 9.3 | 12.8 |
| <i>Subtotal bienes</i> | <i>256.0</i> | <i>321.7</i> | <i>345.1</i> | <i>368.1</i> | <i>45.0</i> | <i>45.3</i> | <i>45.4</i> | <i>44.6</i> | <i>7.9</i> | <i>7.3</i> | <i>6.7</i> |
| Electricidad, gas y agua | 14.5 | 18.9 | 19.5 | 20.6 | 2.6 | 2.7 | 2.5 | 2.5 | 9.2 | 3.2 | 5.6 |
| Transportes y comunicaciones | 32.2 | 42.9 | 46.3 | 50.8 | 5.7 | 6.0 | 6.1 | 6.1 | 10.0 | 8.0 | 9.7 |
| <i>Subtotal servicios básicos</i> | <i>46.7</i> | <i>61.8</i> | <i>65.8</i> | <i>71.4</i> | <i>8.2</i> | <i>8.7</i> | <i>8.6</i> | <i>8.6</i> | <i>9.8</i> | <i>6.5</i> | <i>8.5</i> |
| Comercio y finanzas | 73.8 | 91.2 | 99.0 | 111.9 | 13.0 | 12.8 | 13.0 | 13.6 | 7.3 | 8.6 | 13.0 |
| Gobierno | 15.7 | 21.3 | 23.2 | 25.0 | 2.8 | 3.0 | 3.0 | 3.0 | 10.7 | 8.9 | 7.8 |
| Propiedad de vivienda | 38.3 | 46.2 | 49.2 | 53.2 | 6.7 | 6.5 | 6.5 | 6.4 | 6.5 | 6.5 | 8.2 |
| Otros servicios | 86.4 | 101.8 | 106.9 | 119.4 | 15.2 | 14.3 | 14.1 | 14.5 | 5.6 | 5.0 | 11.7 |
| Servicios prestados a la zona del Canal | 51.4 | 65.7 | 71.4 | 76.8 | 9.0 | 9.3 | 9.4 | 9.3 | 8.5 | 8.7 | 7.6 |
| <i>Subtotal otros servicios</i> | <i>265.6</i> | <i>326.2</i> | <i>249.7</i> | <i>386.3</i> | <i>46.7</i> | <i>46.0</i> | <i>46.0</i> | <i>46.8</i> | <i>7.1</i> | <i>7.2</i> | <i>10.5</i> |
| <i>Producto total</i> | <i>568.3</i> | <i>709.6</i> | <i>760.7</i> | <i>826.1</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>7.7</i> | <i>7.2</i> | <i>8.6</i> |

FUENTE: 1965 a 1969: Dirección de Estadística y Censo, Contraloría General de la República; 1970: estimaciones de la CEPAL a base de cifras oficiales preliminares de la fuente citada.

^a Preliminar.

portado— y a la mayor ponderación de la actividad de la construcción dentro de aquélla. Sin embargo, frente al estancamiento de las exportaciones de mercancías, la situación deficitaria en cuenta corriente de balance de pagos se agravó considerablemente al pasar el saldo negativo de menos de 55 millones de dólares a más de 76 millones que representan más del 20% del valor total de exportaciones de bienes y servicios. El déficit se financió, en su mayor parte, con los préstamos concedidos al sector público y también con recursos externos canalizados hacia el país por la banca privada extranjera.

2. La producción

El producto agropecuario creció a una tasa del orden del 3.1% que contrasta con los ritmos de 5.8 y 5.6% registrados en 1968 y 1969, respectivamente. El menor incremento se debió, principalmente, a la caída de la producción de banano, destinada a los mercados externos, y de leche, huevos y aves de corral. Por lo que respecta al banano, las zonas de plantaciones experimentaron inundaciones y condiciones climatológicas adversas que provocaron daños de cierta consideración. La baja de la producción —alrededor del 2%— no refleja en toda su gravedad la verdadera situación porque para 1970 se habían ampliado los cultivos, esperándose un aumento relativamente importante de las cosechas.

El resto de la actividad agrícola —orientada principalmente hacia el mercado interno— creció, en cambio, con la misma firmeza que en el año anterior (alrededor del 6%) después de haber experimentado aumentos moderados durante varios años. En términos generales, el conjunto de la agricultura para consumo interno se bene-

fició, en los últimos dos ciclos, de condiciones de clima relativamente favorables y —en diversos grados— de la ampliación de los programas gubernamentales. La expansión de la producción, que durante los primeros años del decenio de 1960 dependió casi exclusivamente del aumento de la superficie cultivada, a partir de 1967 debe atribuirse al mejoramiento de los rendimientos en casi todos los productos, cuya influencia compensó, en no pocos casos, la reducción de las áreas cultivadas. (Véanse los cuadros 112 y 113.)

El arroz, principal cultivo de consumo interno y uno de los componentes básicos de la dieta de la población panameña, creció satisfactoriamente en 1970 (5.8%) tras haber experimentado un aumento muy moderado en 1969 (1.3%). La producción ha recibido apoyo oficial —crédito, precios de garantía, cuotas a la importación, facilidades de almacenamiento, asistencia técnica, etc.— y buena parte de la misma —antes típicamente de autoconsumo— ha sido modernizada a base de mecanización, uso de semillas mejoradas y, en general, de la aplicación de técnicas más eficientes de cultivo. Desde hace varios años se satisface por entero el mercado interno e incluso se han logrado pequeños excedentes para la exportación.

El cultivo del maíz, cuya incidencia como insumo de la ganadería y la avicultura es relativamente alta, se ha incrementado en los últimos dos años a un ritmo medio satisfactorio de 4.5%. En una perspectiva de más largo plazo, la producción parece encontrarse todavía en situación de relativo estancamiento, como lo prueba el hecho de que la cosecha de 1970 sea apenas ligeramente superior a la de 1967, debiéndose recurrir en repetidas oportunidades a abastecimientos externos. También en este caso, se ha

Cuadro 113

PANAMÁ: VOLUMEN DE PRODUCCIÓN DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS AGRÍCOLAS

| Producto | Unidad | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 ^a |
|----------------|---------------------------|--------|--------|--------|-------------------|
| Arroz | Miles de quintales | 3 310 | 3 576 | 3 624 | 3 834 |
| Maíz | Miles de quintales | 1 955 | 1 842 | 1 924 | 2 011 |
| Ñame | Miles de quintales | 1 029 | 1 085 | 1 144 | 1 206 |
| Papa | Miles de quintales | 139 | 165 | 174 | 184 |
| Yuca | Miles de quintales | 2 242 | 2 362 | 2 488 | 2 621 |
| Banano | Miles de racimos | 10 260 | 10 484 | 10 713 | 10 947 |
| Naranja | Millones | 2 487 | 2 509 | 2 531 | 2 553 |
| Plátano | Millones | 1 858 | 1 868 | 1 879 | 1 890 |
| Coco | Millones | 718 | 745 | 773 | 802 |
| Frijol | Miles de quintales | 131 | 112 | 109 | 106 |
| Guandú | Miles de quintales | 350 | 344 | 338 | 332 |
| Tomate | Miles de libras | 58 438 | 69 243 | 82 046 | 97 216 |
| Café | Miles de quintales | 123 | 107 | 129 | 148 |
| Caña de azúcar | Miles de toneladas cortas | 974 | 936 | 960 | 985 |

FUENTE: Dirección de Estadística y Censo, Contraloría General de la República.

^a Estimaciones.

procurado fomentar la producción y, en particular, difundir el uso de semillas mejoradas y de fertilizantes que ya comienzan a traducirse en rendimientos más elevados.

La cosecha de frijol continuó descendiendo a un promedio de 2% anual. A diferencia de lo que sucedía hace un par de decenios, cuando la producción llegó a alcanzar cierta significación, en la actualidad el grueso de la misma proviene de los segmentos de la agricultura de subsistencia o de cultivos residuales asociados a otros productos. Ello obedece, en parte, a que las preferencias en el mercado urbano —e incluso en algunas áreas rurales— se inclinan por variedades importadas que significan gastos en divisas por cifras que oscilan alrededor de medio millón de dólares por año. (Véase nuevamente el cuadro 113.)

La producción de café creció 20 y 15% en 1969 y 1970, respectivamente, recuperándose con creces de la caída del año inmediato anterior. En términos generales, las excelentes condiciones de clima y el estímulo adicional de la mejora de precios permitieron por primera vez cubrir totalmente la cuota asignada por el Convenio Internacional. La escasa disponibilidad de tierras apropiadas para extender el cultivo y los costos internos de producción relativamente altos, han impedido que el café alcance una posición más destacada entre los productos de exportación.

A pesar de que la cuota de azúcar en el mercado de los Estados Unidos ha sido aumentada sucesivamente, las limitaciones de la capacidad de refinación, entre otras, han sido la causa de que durante los últimos dos años se hayan observado crecimientos moderados en la producción de caña. Datos provisionales permiten suponer que no pudo cubrirse la cuota de 1970, ya que durante los primeros nueve meses del año la exportación total de azúcar refinada y sin refinar —incluidas pequeñas cantidades destinadas a otros mercados— apenas excedía de las 31 000 toneladas. La construcción de un ingenio en la provincia de Veraguas, con capacidad de 60 000 toneladas, estimulará significativamente la siembra de caña, mejorando las perspectivas de producción.

Por lo que se refiere al resto de los productos agrícolas de consumo interno, las frutas (banano, naranja, plátano y coco) crecieron en conjunto moderadamente (2.6%), mientras los tubérculos (papa, yuca y ñame) y el tomate lograron aumentos más importantes (5.4 y 18.5% respectivamente). Este último, cuya producción bruta, valorada a precios de 1969, sobrepasó en 1970 los 10 millones de dólares —valor sólo inferior al del banano y al del arroz— ha ido adquiriendo una importancia que debe subrayarse.

El cultivo de la hortaliza ha sido alentado por el crecimiento urbano, la instalación de plantas de elaboración y por mejores posibilidades de colocación en el mercado de la Zona del Canal.

La producción pecuaria acusó un ligero descenso que podría explicarse por las disminuciones de leche, huevos y aves; en cambio, el sacrificio de ganado vacuno aumentó considerablemente en 9.8% superando la tasa de 1969 (6.9%). El sacrificio de porcinos experimentó un crecimiento más moderado de 4.3%, muy inferior al incremento extraordinario del año anterior (19.5%), pero aun así, parece consolidarse la etapa de recuperación iniciada a mediados del decenio de 1960 que sucedió a un período relativamente prolongado de estancamiento.³⁵ En cuanto a la producción de ganado vacuno, continuaron impulsándose programas de fomento que comprenden la realización de programas de erradicación y prevención de enfermedades, utilización de sementales de mejores características genéticas, técnicas más apropiadas de manejo de ganado y mayores disponibilidades de crédito.

Entre las políticas de fomento al sector agropecuario, destaca la rápida expansión de las líneas de crédito. En efecto, los préstamos concedidos en 1966 no alcanzaron los 16 millones de dólares, mientras que en 1968 pasaban de 27 millones. Dentro de esos totales, la parte otorgada por la banca comercial —incluida la oficial— pasó de 13 millones de dólares en 1966 a 23.7 millones en 1968 y —según estimaciones parciales— se aproximó a 34 millones en 1970.

El programa de crédito dirigido a los pequeños productores, que patrocina el ministerio de Agricultura y Ganadería, ha sido reforzado por un nuevo préstamo de la Agencia para el Desarrollo Internacional de 3.5 millones de dólares, parte de los cuales se destinan a completar el financiamiento de los programas de desarrollo tecnológico, educación técnica y organización de la comercialización. Por otra parte, el Instituto de Fomento Económico (IFE) formalizó operaciones de crédito agrícola por aproximadamente 6 millones de dólares con fondos obtenidos del BID, que superan en 50% los recursos utilizados con idénticos propósitos durante 1969.

La elevación del producto manufacturero se estima en 8.7%, tasa similar a la de 1969 que contrasta desfavorablemente con la de 11% anual del período 1965-1968. Una serie de factores de orden coyuntural explica en buena medida la expansión menos intensa de los últimos dos años. Los efectos de la intranquilidad política prevaliente en 1968, probablemente afectaron en

³⁵ La masa de ganado porcino, sin embargo, es todavía inferior a la de 1960, pese a los sucesivos aumentos de los años recientes.

forma desfavorable las decisiones de los empresarios en el siguiente año, además de otras circunstancias de distinto orden que en conjunto llegaron a afectar adversamente la producción industrial.³⁶ No obstante, y pese a avances recientes en determinadas actividades, parece insinuarse cierta pérdida de impulso en el proceso de sustitución de importaciones que fue relativamente intenso entre 1957 y 1965. La expansión posterior de la oferta industrial refleja, posiblemente, más bien una respuesta pasiva al crecimiento de la demanda local y a las mejores posibilidades de colocación en el mercado de la Zona del Canal, que acciones deliberadas de los sectores público y privado hacia el desplazamiento de artículos del exterior. Adviértase que no obstante ser muy amplias las posibilidades de acentuar el proceso sustitutivo, en el caso de Panamá existen dificultades especiales para implantar una estrategia típica de crecimiento hacia adentro. Tales dificultades no sólo se derivan de la estrechez del mercado y de la limitada capacidad tecnológica del país, sino también de ciertas características del funcionamiento de la economía que tienden a hacer comparativamente menos redituable la inversión industrial e incluso menos viable la instrumentación de acciones más decididamente proteccionistas y de fomento. Una serie de mecanismos y de políticas económicas que apoyaron en el pasado el crecimiento industrial, parecen resultar ahora insuficientes. Se precisaría, entonces, redefinir una estrategia y un conjunto de medidas e instrumentos de desarrollo industrial que, sin dejar de prestar atención a las peculiares condiciones de la economía de Panamá, sirvieran a los propósitos de aliviar las presiones sobre el balance de pagos y de atenuar el grave problema de desempleo en el país. En ese sentido, acaso podría constituir un buen precedente la política de promoción directa —incluido el financiamiento con recursos propios— que está llevando a la práctica el gobierno con el ingenio de Varaguas y otros proyectos menores.³⁷ Pero esa y otras medidas no menos importantes, ganarían sin duda

³⁶ La planta de harina de pescado sufrió desperfectos que inhabilitaron la producción durante varios meses; la fábrica de derivados de petróleo alcanzó niveles de producción muy cercanos a su capacidad máxima; una importante empresa de calzado se cerró, influyendo en la actividad de la industria del cuero.

³⁷ Entre los proyectos que se espera desarrollar a corto plazo destacan el ensamble de productos eléctricos, línea blanca; industrialización de frutas, verduras tropicales y copra; producción de glucosa, dextrosa y pegamentos a partir de la yuca. Asimismo se encuentran en estudio determinadas medidas de política industrial, con objeto de descentralizar las nuevas inversiones, comprendiéndose dentro de ellas la localización de parques industriales en las zonas de David, Chitre y Santiago.

en congruencia y eficacia cuando resulte posible incorporarlas dentro de programas de alcance más general. (Véase de nuevo el cuadro 112.)

Cabe destacar, finalmente, la expansión de las actividades de la construcción (9.3 y 12.8% en 1969 y 1970, respectivamente), con lo cual se restablecieron las tendencias de intenso crecimiento que predominaron a través de casi todo el decenio.

La actividad de construcción del sector público creció en 1970 con menor intensidad, pero ese menor dinamismo quedó más que compensado con la mayor inversión privada, que se había mantenido prácticamente estancada en los años inmediatos anteriores. En efecto, durante los primeros nueve meses de 1970 el valor de la construcción privada en los principales distritos del país (según los permisos de construcción concedidos) superó en más de un tercio al correspondiente al mismo período de 1969.

3. Finanzas públicas y crédito

La política fiscal prosiguió orientándose a fortalecer la capacidad de captación tributaria del gobierno, lo que se reflejó en 1970 en el dinamismo experimentado por los ingresos ordinarios (20.4%), aunque todavía resulta insuficiente para contrarrestar los ritmos superiores de crecimiento de los gastos totales, ampliándose, en consecuencia, el déficit fiscal en 15.4%.

La continuidad de los procedimientos de control fiscal adoptados en 1969, los reajustes tarifarios, que afectaron a los impuestos sobre la renta, distribución de dividendos, patentes comerciales, producción de cigarrillos e importación, las mayores importaciones y el crecimiento sostenido de la economía en los últimos años, se encuentran entre los factores determinantes del fortalecimiento de los ingresos ordinarios. En particular, los gravámenes tributarios alcanzaron montos cercanos a los 129 millones de balboas, apoyados sobre todo en las mayores entradas procedentes de los impuestos sobre la renta (33% de incremento); de las importaciones (21% de aumento); de la producción y ventas (20%) y de los de consumo (43%). Los ingresos no tributarios, por el contrario, no lograron contribuir significativamente a la vigorización experimentada por las recaudaciones ordinarias.

Los gastos totales continuaron elevándose rápidamente durante 1970, y muestran cambios importantes en su estructura. Por una parte, los propósitos de contribuir a abatir el desempleo y a elevar el poder adquisitivo de los funcionarios públicos determinaron la asignación de mayores fondos en el renglón de los gastos corrientes. Por otro lado, el significativo endeudamiento

to registrado en 1969 —que fue indispensable contratar para conseguir los desusados niveles de inversión en ese año— sumado a la ampliación del déficit con el exterior en 1970 y a la menor disponibilidad de proyectos, incidieron en el crecimiento menos intenso de los gastos destinados a inversión fija, incluidas las transferencias de capital hacia el resto del sector público. De esta forma, la elevada cuantía de los préstamos determinó un aumento de 70% de las amortizaciones de la deuda pública, mientras los gastos de capital crecieron a una tasa muy inferior a la de 1969.

El financiamiento del déficit fiscal se apoyó, al igual que en el año pasado, fundamentalmente en fuentes externas. Cabe advertir que las obligaciones externas de corto plazo constituyen una proporción elevada dentro de la estructura de la deuda pública, circunstancia que lleva a prever en 1971 la duplicación del monto de las amortizaciones (alrededor de 26 millones de balboas).

Con relación al crédito, se prosiguió la tendencia de rápida expansión (18.7%) parcialmente interrumpida en 1968. De los fondos canalizados a residentes del país, el aumento más intenso correspondió al sector de comercio (32%). Aunque de menor importancia cuantitativa, cabe resaltar el sostenido apoyo crediticio que vie-

ne otorgándose al desenvolvimiento del sector agrícola y la ganadería, como se ha expuesto anteriormente.

En cuanto a los precios, se observó una tendencia ascendente, de mayor intensidad que la de los años anteriores. El índice de precios al consumidor de ingresos bajos y medios, registró un aumento superior al 3% durante los primeros nueve meses del año, con respecto a igual período de 1969. El fenómeno puede atribuirse en gran parte a la transferencia de presiones inflacionarias externas, a través del comercio de los artículos importados.

4. El comercio exterior

Durante 1970 se amplió sustancialmente el déficit de las transacciones corrientes con el exterior, como resultado del estancamiento de las exportaciones de bienes y del dinamismo observado en las compras de mercancías. Aunque los ingresos procedentes de la prestación de servicios a la Zona del Canal y al resto del mundo —principal fuente de divisas de la economía panameña— crecieron más que el año pasado (10.8% frente a poco más del 6%) y se contrajo, aparentemente, el monto de las erogaciones por concepto de remuneración al capital extran-

Cuadro 114
PANAMÁ: EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS
(Millones de dólares)

| | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 ^a | 1970 ^b |
|-------------------------------------|-------|-------|-------|-------------------|-------------------|
| <i>Total</i> | 257.0 | 297.2 | 321.8 | 348.4 | 372.5 |
| <i>Bienes</i> | 103.3 | 109.2 | 117.4 | 131.4 | 132.0 |
| Bananos ^c | 34.7 | 42.0 | 53.0 | 61.2 | 60.1 |
| Cacao ^c | 0.2 | 0.2 | 0.2 | 0.4 | 0.4 |
| Petróleo | 25.9 | 22.9 | 18.9 | 24.1 | 21.4 |
| Azúcar | 1.6 | 3.9 | 4.6 | 5.4 | 4.9 |
| Carnarones | 9.0 | 9.2 | 9.7 | 9.7 | 10.0 |
| Harina de pescado | 1.4 | 1.1 | 1.0 | 0.3 | 0.9 |
| Café | 0.6 | 1.4 | 0.6 | 1.1 | 1.8 |
| Ganado y carne | 1.8 | 1.4 | 1.7 | 1.3 | 3.1 |
| Otras ventas a la Zona del Canal | 12.0 | 13.4 | 21.3 | 22.3 | 21.4 |
| Otros bienes y ajustes | 16.1 | 13.7 | 6.5 | 5.7 | 8.0 |
| <i>Servicios</i> | 153.7 | 188.0 | 204.4 | 217.0 | 240.5 |
| <i>Viajes</i> | 45.3 | 56.7 | 59.4 | 65.3 | 80.3 |
| Zona del Canal | 20.5 | 30.7 | 33.9 | 35.8 | 38.3 |
| Otros países | 24.8 | 26.0 | 25.5 | 29.5 | 42.0 |
| Transporte (incluye pasajes) | 16.0 | 19.6 | 26.3 | 26.6 | 27.0 |
| Zona libre de Colón (neto) | 10.0 | 16.6 | 18.2 | 18.5 | 20.0 |
| Otros servicios a la Zona del Canal | 66.9 | 72.3 | 78.7 | 86.2 | 93.4 |
| Sueldos y salarios | 58.1 | 63.8 | 70.0 | 75.0 | 83.0 |
| Otros | 8.8 | 8.5 | 8.7 | 11.2 | 10.4 |
| Otros servicios y ajustes | 15.5 | 22.8 | 21.8 | 20.3 | 19.8 |

FUENTE: 1966 a 1969, Dirección General de Estadística y Censos, Contraloría General de la República; 1970, CEPAL a base de cifras oficiales.

^a Preliminar.

^b Estimaciones.

^c No incluye ajustes por revaluación.

Cuadro 115

PANAMÁ: CUENTA CORRIENTE DEL BALANCE DE PAGOS

(Millones de dólares)

| | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 ^a | 1970 ^b |
|--|--------|--------|--------|-------------------|-------------------|
| <i>Exportaciones de bienes y servicios</i> | 257.0 | 297.2 | 321.8 | 348.4 | 372.5 |
| Bienes (<i>job</i>) | 103.3 | 109.2 | 117.4 | 131.4 | 132.0 |
| Zona del Canal | 18.2 | 20.4 | 21.3 | 22.3 | 21.5 |
| Resto del mundo | 85.1 | 88.8 | 96.2 | 109.2 | 110.5 |
| Servicios | 153.7 | 188.0 | 204.4 | 217.0 | 240.5 |
| Zona del Canal | 87.4 | 103.0 | 112.5 | 122.0 | 131.8 |
| Resto del mundo | 66.3 | 85.0 | 91.9 | 95.0 | 108.8 |
| <i>Importaciones de bienes y servicios</i> | 275.7 | 303.5 | 313.6 | 365.1 | 416.7 |
| Bienes (<i>job</i>) | 217.7 | 232.2 | 245.9 | 283.8 | 326.0 |
| Zona del Canal | 3.0 | 3.1 | 3.7 | 3.4 | 3.0 |
| Resto del mundo | 214.7 | 229.1 | 242.2 | 280.4 | 323.0 |
| Servicios | 58.0 | 71.3 | 67.7 | 81.3 | 90.8 |
| Zona del Canal | 4.4 | 4.5 | 2.3 | 2.2 | 2.3 |
| Resto del mundo | 53.6 | 66.8 | 65.4 | 79.1 | 88.5 |
| Pagos de renta del capital extranjero (neto) | — 23.4 | — 22.8 | — 23.6 | — 32.7 | — 28.2 |
| Transferencias privadas netas | — 6.1 | — 7.0 | — 6.1 | — 5.3 | — 4.0 |
| Saldo de la cuenta corriente | — 48.2 | — 36.1 | — 21.5 | — 54.7 | — 76.4 |

FUENTE: Dirección de Estadística y Censo, Contraloría General de la República y estimaciones de la CEPAL a base de cifras oficiales.

^a Provisional.

^b Estimación.

jero, el resultado neto de ambos movimientos no alcanzó a compensar el crecimiento del déficit en el intercambio de mercancías. (Véanse los cuadros 114 y 115.)

Entre los rubros de mayor ponderación en la exportación de bienes, se observó una ligera caída de 2% en las ventas de banano y un descenso relativamente importante en la exportación de derivados del petróleo (11.0%), habiéndose por su parte mantenido relativamente estable la exportación de camarón. Asimismo, se presentó cierta disminución en la colocación de productos en la Zona del Canal. Finalmente, en renglones no tradicionales hubo algunos aumentos destacados. La exportación de ganado y carne se incrementó 138% y la de café 63.6%. Asimismo, se recuperaron las ventas de harina de pescado al normalizarse la actividad de la fábrica.

La disminución de las ventas de banano se explica más que nada por las adversas condiciones climáticas que ocasionaron daños a las plantaciones. En relación con las exportaciones de ca-

marón, si bien el volumen físico se expandió en 12%, el valor total apenas creció 3%, al parecer, por la composición menos favorable de la extracción, en cuanto a tamaño y calidad. En el renglón de servicios los aumentos más importantes se registraron en el turismo (42%), y, en menor medida, en los sueldos y salarios percibidos por empleados en la Zona del Canal (10.7%).

Por el lado de las compras de bienes, el crecimiento global fue del orden del 15%. Aunque no se cuenta con información detallada, puede afirmarse que las importaciones de bienes de capital registraron una elevada tasa de crecimiento, determinada por la amplitud de los programas de infraestructura y la recuperación que experimentara la inversión privada. También fue significativo el aumento de las adquisiciones de bienes de consumo, especialmente de alimentos, así como el de las compras de productos intermedios, habiendo decrecido, en cambio, las importaciones de petróleo crudo y otros combustibles.

PARAGUAY

1. Características generales de la evolución reciente

Durante 1970, el producto interno bruto del Paraguay creció 5.3%, lo que supone un aumento del 2.1% por habitante. Dentro de este prome-

dio, los sectores productores de bienes crecieron en 5%, los servicios básicos en 4.1% y "otros servicios" en 6.2%. En particular se produjo una reacción en las actividades agropecuarias, que crecieron en 4.3% con un incremento mayor en los cultivos; el año anterior el crecimiento

Cuadro 116

PARAGUAY: PRODUCTO INTERNO BRUTO A COSTO DE FACTORES POR SECTORES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

| Sector | Millones de guaraníes de 1960 | | | | Estructura porcentual | | | | Tasas anuales de crecimiento | | |
|-----------------------------------|-------------------------------|-----------------|-----------------|-------------------|-----------------------|--------------|--------------|-------------------|------------------------------|------------|-------------------|
| | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 ^a | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 ^a | 1965-1968 | 1969 | 1970 ^a |
| Agricultura | 16 171.9 | 16 465.6 | 16 874.7 | 17 617.4 | 38.2 | 34.9 | 34.4 | 34.1 | 0.6 | 2.5 | 4.3 |
| Minería | 85.0 | 47.5 | 51.7 | 55.8 | 0.2 | 0.1 | 0.1 | 0.1 | -17.6 | 8.8 | 8.0 |
| Industria manufacturera | 7 492.6 | 8 690.2 | 9 147.3 | 9 604.7 | 17.7 | 18.4 | 18.6 | 18.6 | 5.1 | 5.3 | 5.0 |
| Construcción | 1 112.3 | 1 361.5 | 1 503.5 | 1 676.4 | 2.6 | 2.9 | 3.1 | 3.2 | 7.0 | 10.4 | 11.5 |
| <i>Subtotal bienes</i> | <i>24 861.8</i> | <i>26 564.8</i> | <i>27 577.2</i> | <i>28 954.3</i> | <i>58.8</i> | <i>56.4</i> | <i>56.2</i> | <i>56.0</i> | <i>2.2</i> | <i>3.8</i> | <i>5.0</i> |
| Electricidad, gas y agua | 304.4 | 389.3 | 480.8 | 573.6 | 0.7 | 0.8 | 1.0 | 1.1 | 8.6 | 23.5 | 19.3 |
| Transporte y comunicaciones | 1 836.1 | 2 054.0 | 2 154.0 | 2 169.1 | 4.3 | 4.4 | 4.4 | 4.2 | 3.8 | 4.9 | 0.7 |
| <i>Subtotal servicios básicos</i> | <i>2 140.5</i> | <i>2 443.3</i> | <i>2 634.8</i> | <i>2 742.7</i> | <i>5.0</i> | <i>5.2</i> | <i>5.4</i> | <i>5.3</i> | <i>4.5</i> | <i>7.8</i> | <i>4.1</i> |
| Comercio y finanzas | 7 482.0 | 8 534.0 | 8 951.8 | 9 390.4 | 17.7 | 18.1 | 18.2 | 18.2 | 4.5 | 4.9 | 4.9 |
| Gobierno | 1 778.8 | 2 470.9 | 2 665.2 | -2 945.0 | 4.2 | 5.2 | 5.4 | 5.7 | 11.6 | 7.9 | 10.5 |
| Propiedad de vivienda | 1 581.9 | 1 726.6 | 1 783.8 | 1 837.3 | 3.7 | 3.7 | 3.6 | 3.6 | 2.9 | 3.3 | 3.0 |
| Otros servicios | 4 459.3 | 5 370.3 | 5 453.5 | 5 857.1 | 10.5 | 11.4 | 11.1 | 11.3 | 6.4 | 1.5 | 7.4 |
| <i>Subtotal otros servicios</i> | <i>15 302.0</i> | <i>18 102.2</i> | <i>18 854.3</i> | <i>20 029.8</i> | <i>36.2</i> | <i>38.4</i> | <i>38.4</i> | <i>38.7</i> | <i>5.8</i> | <i>4.2</i> | <i>6.2</i> |
| <i>Producto total</i> | <i>42 242.6</i> | <i>46 999.7</i> | <i>48 960.2</i> | <i>51 555.1</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>3.6^b</i> | <i>4.2</i> | <i>5.3</i> |

FUENTE: 1965 a 1969: cálculos de la CEPAL a base de cifras oficiales del Banco Central del Paraguay; 1970: cálculo de la CEPAL a base de información preliminar del Banco Central del Paraguay.

NOTA: La suma de las actividades no corresponde al total por el método general aplicado en el cálculo que consistió en extrapolar independientemente cada actividad y el total.

^a Preliminar.

^b La discrepancia de esta tasa de crecimiento con la que aparece en el cuadro 117 se debe a que miden conceptos diferentes de productos (en un caso a costo de factores y en el otro a precios de mercado).

Cuadro 117
PARAGUAY: OFERTA Y DEMANDA GLOBALES

| | <i>Millones de guaraníes de 1960</i> | | | | <i>Estructura porcentual</i> | | | | <i>Tasas anuales de crecimiento</i> | | |
|----------------------------|--------------------------------------|----------|----------|-------------------|------------------------------|-------|-------|-------------------|-------------------------------------|-------|-------------------|
| | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 ^a | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 ^a | 1965-1968 | 1969 | 1970 ^a |
| <i>Oferta global</i> | 53 866.4 | 61 789.1 | 64 840.2 | 65 977.0 | 119.1 | 120.6 | 121.5 | 117.4 | 4.7 | 4.9 | 1.2 |
| Producto interno bruto | 45 231.8 | 51 225.1 | 53 359.2 | 56 187.2 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 4.2 | 4.2 | 5.3 |
| Importaciones ^b | 8 634.6 | 10 564.0 | 11 481.0 | 9 789.8 | 19.1 | 20.6 | 21.5 | 17.4 | 7.0 | 8.7 | -14.7 |
| <i>Demanda global</i> | 53 866.4 | 61 789.1 | 64 840.2 | 65 977.0 | 119.1 | 120.6 | 121.5 | 117.4 | 4.7 | 4.9 | 1.2 |
| Exportaciones ^b | 6 785.6 | 7 362.0 | 8 358.9 | 9 319.7 | 15.0 | 14.4 | 15.7 | 16.6 | 2.8 | 13.5 | 11.5 |
| Inversión total | 6 669.3 | 7 357.7 | 8 225.0 | 7 517.7 | 14.7 | 14.4 | 15.4 | 13.4 | 3.3 | 11.8 | - 8.6 |
| Inversión bruta fija | 6 243.7 | 7 025.9 | 7 806.4 | 7 041.4 | 13.8 | 13.7 | 14.6 | 12.5 | 4.0 | 11.1 | - 9.8 |
| Pública | 938.0 | 3 436.5 | 2 873.0 | ... | 2.1 | 6.7 | 5.4 | ... | 55.0 | - 5.8 | ... |
| Privada | 5 731.3 | 3 921.2 | 5 352.0 | ... | 12.7 | 7.6 | 10.0 | ... | -11.9 | 36.5 | ... |
| Construcción | 2 799.7 | 3 410.1 | 3 854.2 | ... | 6.2 | 6.7 | 7.2 | ... | 6.8 | 13.0 | ... |
| Maquinaria y equipo | 3 444.0 | 3 615.8 | 3 952.2 | ... | 7.6 | 7.1 | 7.4 | ... | 1.6 | 9.3 | ... |
| Consumo total | 40 411.5 | 47 069.4 | 48 256.3 | 49 139.6 | 89.3 | 91.9 | 90.4 | 87.5 | 5.2 | 2.5 | 1.8 |
| Gobierno general | 2 814.1 | 4 024.5 | 4 696.4 | 4 860.8 | 6.2 | 7.8 | 8.8 | 8.3 | 4.6 | 16.7 | 3.5 |
| Privado | 37 597.4 | 43 044.9 | 43 559.9 | 44 278.8 | 83.1 | 84.0 | 81.6 | 78.8 | 4.7 | 1.2 | 1.7 |

FUENTE: 1965 a 1969: cálculos de la CEPAL a base de cifras oficiales del Banco Central del Paraguay; 1970: cálculo de la CEPAL a base de información preliminar del Banco Central del Paraguay.

^a Preliminar.

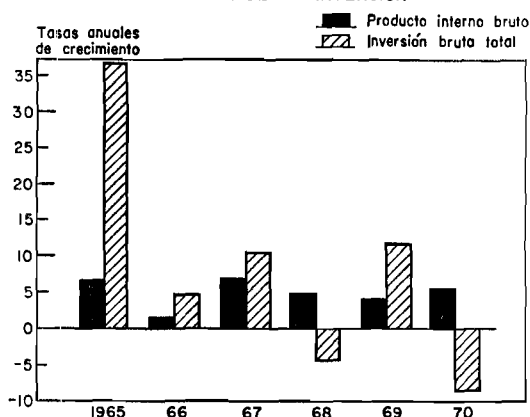
^b Bienes y servicios, excluidos factores.

Gráfico XX

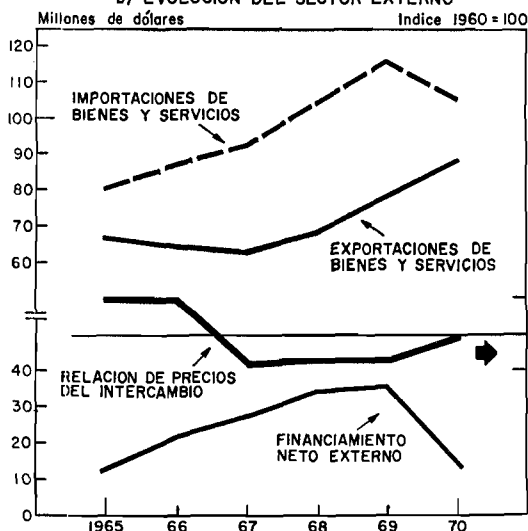
PARAGUAY: 1965-70

ESCALA NATURAL

a) CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO Y DE LA INVERSION



b) EVOLUCION DEL SECTOR EXTERNO



del sector había sido de 2.5% y en el período 1965-1968 de 0.6%. Por su parte, la industria creció a un ritmo de 5%, manteniendo la tendencia de los años anteriores; se destacaron las producciones de cemento y de las industrias madereras y frigoríficas. En relación con la demanda interna se registró un leve aumento del consumo y un marcado descenso de la inversión, con respecto al alto nivel alcanzado el año anterior, cuando se realizaron importantes proyectos que demandaron fuertes importaciones de bienes de capital (véanse los cuadros 116 y 117).

En el sector externo, el valor de las exportaciones de bienes y servicios aumentó 13% mientras el de la importación de bienes y servicios disminuyó en 11%. El incremento de las expor-

taciones de bienes, de 55 a 66 millones de dólares, se originó sobre todo en las mayores ventas de madera; carnes, aceites vegetales y palmitos; en cuanto a las menores importaciones se debieron principalmente, a la disminución en la internación de bienes de capital ya comentada. La cuenta corriente del balance de pagos registró un déficit de 14.4 millones de dólares, que representa menos de la mitad con respecto al del año anterior.

En cuanto a la situación fiscal, la ejecución del presupuesto del gobierno central produjo un déficit de 268 millones de guaraníes, que superó ampliamente al de 149 millones del año anterior. Por último, cabe destacar que los precios al consumidor disminuyeron 0.9%, que se mantuvo el salario mínimo legal establecido en 1964 y que se realizaron algunos reajustes de salarios, que no excedieron el 5% de aumento.

2. La evolución de los principales sectores productivos

El crecimiento de 4.3% registrado por la producción agropecuaria se originó en aumentos aproximados a 5% en la agricultura, de 3.6% en la ganadería, de 3% en la explotación forestal y de 10% en caza y pesca. En la agricultura, el mayor aumento fue el de la soja, que duplicó con exceso (114%) la producción de 1969; la cosecha de arroz se incrementó en 39% y su mayor oferta repercutió en una baja de 20% del precio pagado por los molinos. El cultivo de tártao aumentó 56%, estimulado por la creciente demanda externa, y la caña de azúcar, con un incremento de 19%, pudo satisfacer los requerimientos de los ingenios. Por su parte, el mayor rendimiento por hectárea del trigo (870 kg), se tradujo en un aumento del 9.4% en la producción no obstante una leve disminución de la superficie cultivada. Asimismo, el aumento de la superficie cultivada en respuesta a los mejores precios, produjo una excelente cosecha de maíz —20% superior a la del año anterior— que hizo posible reiniciar su exportación. Otros productos que registraron incrementos fueron el frijol (24%), la cebolla (10%), la papa (15%) y el sorgo (52%). En cambio, disminuyó la producción de tabaco (20%), probablemente porque los menores precios pagados en 1969 provocaron una reducción del área cultivada. También fue menor, en 7.5%, la producción del algodón, debido a una fuerte disminución en la superficie sembrada, que no pudieron compensar los mayores rendimientos.

El producto generado por la ganadería creció 3.6% y el número de ganado faenado se acercó a las 700 000 cabezas. De ese total, el 76% se

destinó al consumo interno, el 16% a conservas y el 8% a carnes congeladas lo que indica que se cuadruplicó la faena destinada a carne congelada, mientras disminuyó la producción de carne en conservas; tales cambios responden a las tendencias de la demanda externa. Esta situación también se reflejó en los precios, ya que el del ganado destinado a carne en conserva se mantuvo en el nivel del año anterior, mientras aumentó el del asignado a carne congelada y consumo interno.

El producto de la actividad forestal creció poco más de 3%. En la producción de madera se manifestó la política de restricción de las exportaciones de rollos en bruto, con un aumento de la elaboración local.

La industria creció alrededor de 5%, ritmo parecido al del último quinquenio. En especial, evolucionó satisfactoriamente la industria de la carne, con una notable expansión de la carne vacuna congelada que compensó con exceso el descenso que sufrió la producción de carne en conserva. A su vez, se duplicó con creces la producción de aceites comestibles, por efecto de la modernización de las plantas elaboradoras. Asimismo, anotaron importantes incrementos el arroz elaborado, el palmito y el azúcar; y la producción de bebidas se expandió con tasas que van desde el 25% en el caso de la cerveza hasta el 8 y 9% en vino y aguardiente. La instalación, el año anterior, de una nueva fábrica de cemento con capacidad para producir 100 000 toneladas provocó en 1970 un aumento del 68% en la producción, que permitió satisfacer la demanda local y exportar el excedente; actualmente, está en construcción un segundo horno con capacidad para producir otras 100 000 toneladas. Las disminuciones más importantes se registraron en la industria del algodón, el extracto de quebracho y la yerba mate.

La construcción aumentó en 11.5% y los servicios básicos en 4.1%. Entre estos últimos, se destaca la alta tasa de crecimiento en la generación de electricidad, cercana al 20%, que se debe a la mayor producción de la Administración Nacional de Electricidad, cuyas instalaciones sobre el río Acaray representan 80% de la capacidad instalada total; cabe señalar la disminución del 6% en las tarifas eléctricas. Por su parte, la actividad en transportes y comunicaciones permaneció en sus niveles del año anterior.

3. Precios y salarios

El índice de precios al consumidor en la ciudad de Asunción bajó 0.9% como consecuencia de descensos del 2.1% en alimentación y de 0.3% en vivienda, y de aumentos de 1.4% en vestidos

y de 0.3% en gastos varios. La rebaja en el precio de los alimentos obedeció a un importante aumento de la oferta, y la disminución del rubro viviendas se debió a la baja en las tarifas eléctricas y en el precio del carbón vegetal. El año anterior, el índice de costo de vida había subido 2.3%.

Por su parte, el salario mínimo legal establecido en 1964 sigue vigente; pero algunos grupos obreros aumentaron sus salarios con motivo de la revisión de los contratos colectivos. Los gru-

Cuadro 118

PARAGUAY: EJECUCIÓN PRESUPUESTARIA DEL GOBIERNO CENTRAL

(Millones de guaraníes)

| | 1969 | 1970 |
|--|---------|---------|
| <i>Ingresos</i> | 8 567.4 | 8 818.2 |
| Impuestos internos | 2 501.2 | 2 676.5 |
| Aduana | 1 708.1 | 1 570.6 |
| Recargos de cambios | 999.2 | 916.5 |
| Impuestos a la renta | 809.5 | 794.0 |
| Otros | 2 549.4 | 2 860.6 |
| <i>Egresos</i> | 8 716.2 | 9 086.1 |
| Ministerio de Defensa | | |
| Nacional | 1 590.2 | 1 684.2 |
| Ministerio de Educación y | | |
| Culto | 1 171.8 | 1 230.5 |
| Ministerio del Interior | 725.2 | 776.6 |
| Otros | 5 229.0 | 5 394.8 |
| <i>Déficit</i> | — 148.8 | — 267.9 |
| Financiamiento | | |
| Bonos y adelantos del Banco Central (neto) | 58.6 | 156.8 |
| Uso de depósito de excedentes agrícolas | 189.8 | 222.8 |
| Variación de depósitos de tesorería (aumento —) | — 42.8 | — 4.3 |
| Variación de depósitos leyes especiales (aumento —) | — 56.8 | — 107.4 |
| Efecto monetario (neto) | 90.5 | 105.3 |
| Préstamos y depósitos del Banco Central (neto) | 148.8 | 267.9 |
| Ajuste de la cuenta del gobierno en el Banco Central | | |
| Variación de depósitos oficiales (aumento —) | 50.2 | — 69.0 |
| Cheques flotantes de tesorería (aumento —) | 60.2 | — 42.9 |
| Cheques flotantes de leyes especiales (aumento —) | — 33.5 | 85.5 |
| Variación de deuda a largo plazo | 211.4 | — 74.4 |
| Conciliación de deuda a corto plazo | — 325.6 | — 96.4 |
| Variación de otras deudas | — 21.0 | 34.6 |

FUENTE: Banco Central del Paraguay.

pos beneficiados fueron los de servicios (aumento de 4.9%); industrias manufactureras (4.1%); transporte, almacenamiento y comunicaciones (2.7%) y construcciones (0.4%); en cambio, no variaron los salarios de los empleados de comercio, electricidad, gas, agua y servicios sanitarios.

4. Ingresos y gastos fiscales

La ejecución del presupuesto fiscal al cierre del ejercicio de 1970 arrojó un déficit de 268 millones de guaraníes, bastante superior al de 149 millones registrado el año anterior. Los ingresos fiscales corrientes sumaron 8 818 millones de guaraníes superando en 2.9% a los de 1969. Los incrementos principales se registraron en los rubros otros ingresos y en los impuestos internos. Los egresos mostraron un aumento de 4.2% con respecto al año anterior totalizando 9 086 millo-

nes de guaraníes; los mayores gastos correspondieron a los ministerios de Defensa Nacional (18.5%), de Educación y Culto (13.5%) y del Interior (8.5%). (Véase el cuadro 118.)

5. El sector externo

Las exportaciones de bienes y servicios crecieron 13%, en tanto que las importaciones de bienes y servicios bajaron en 11% (véase el cuadro 119). Esta evolución en el comercio exterior hizo posible una importante disminución del déficit en cuenta corriente del balance de pagos que pasó de 35 millones de dólares en 1969 a 14 millones en 1970. La entrada neta de capitales autónomos llegó a 22.8 millones, monto que implica una reducción importante en relación con los dos años anteriores. Sin embargo, dada la reducción del déficit en cuenta corriente, el

Cuadro 119
PARAGUAY: BALANCE DE PAGOS
(Millones de dólares)

| | 1960 | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 |
|---|--------|--------|--------|---------|--------|
| <i>Cuenta corriente</i> | | | | | |
| Exportaciones de bienes y servicios | 43.6 | 66.4 | 67.5 | 78.0 | 88.2 |
| Bienes <i>fob</i> | 37.3 | 60.8 | 50.0 | 55.2 | 66.0 |
| Servicios | 6.3 | 5.6 | 17.5 | 22.8 | 22.2 |
| Importaciones de bienes y servicios | - 55.3 | - 76.9 | - 99.3 | - 109.0 | - 97.0 |
| Bienes <i>fob</i> | - 44.7 | - 56.7 | - 74.0 | - 81.2 | - 72.0 |
| Servicios | - 10.6 | - 20.2 | - 25.3 | - 27.8 | - 25.0 |
| Pagos netos de utilidades e intereses del capital extranjero | - 1.5 | - 3.0 | - 5.1 | - 7.0 | - 7.5 |
| Donaciones privadas netas | 0.8 | 1.1 | 2.5 | 2.7 | 1.9 |
| Saldo de la cuenta corriente | - 12.4 | - 12.4 | - 34.4 | - 35.3 | - 14.4 |
| <i>Cuenta de capital</i> | | | | | |
| Financiamiento neto externo (a+b+c+d) | 12.4 | 12.4 | 34.4 | 35.3 | 14.4 |
| a) Fondos extranjeros no compensatorios netos | 10.4 | 17.7 | 31.7 | 46.7 | } 22.8 |
| Inversión directa | 2.4 | 3.3 | 1.2 | 4.6 | |
| Préstamos de largo y mediano plazo | 5.7 | 11.0 | 28.7 | 32.7 | |
| Amortizaciones | - 1.8 | - 3.4 | - 5.2 | - 5.7 | |
| Pasivos de corto plazo | 1.4 | 3.7 | 4.9 | 12.3 | |
| Donaciones oficiales | 2.7 | 3.1 | 2.1 | 2.8 | |
| b) Fondos o activos nacionales no compensatorios | - 0.6 | - 3.3 | - 3.9 | - 5.5 | |
| c) Errores y omisiones | - 0.2 | 5.8 | 5.7 | - 7.3 | |
| d) Financiamiento compensatorio neto (- mejora) | 2.8 | - 7.8 | 0.9 | 1.4 | - 8.4 |
| Préstamos de balance de pagos, atrasos comerciales o pagos diferidos, posición con el Fondo Monetario Internacional y otros pasivos de las autoridades monetarias | 1.1 | - | 0.9 | - | ... |
| Amortizaciones | - 0.9 | - 3.5 | - 1.1 | - 1.3 | ... |
| Oro y divisas (-aumento) | 2.6 | - 4.3 | 1.1 | 2.7 | ... |

FUENTE: FMI, *Balance of Payments Yearbook*, vol. 17 y 22.

balance de pagos después de tres años consecutivos de déficit, logró un superávit de 8.4 millones de dólares, que incluye 2.5 millones de derechos especiales de giro asignados por el Fondo Monetario Internacional.

La favorable evolución de las exportaciones provino principalmente de las mayores ventas de productos manufacturados y semimanufacturados de origen agropecuario, como las maderas aserradas y otras manufacturas de la madera, carne congelada, aceites comestibles y de aplicación industrial, palmitos y otros de origen agrícola. En especial, las ventas de carne congelada aumentaron más de 4 millones de dólares, con lo que se compensaron ampliamente las disminuciones en la carne conservada y extracto de carne por valor de 450 000 dólares. Las maderas aserradas y en rollo, el aceite de tung, los palmitos, las fibras de algodón y el aceite de coco, son los otros rubros que, junto a los cueros de vacuno y las semillas, aumentaron los valores exportados en forma significativa; la suma de estos incrementos superó los 7 millones de dólares. Cabe destacar que el mayor valor de las exportaciones fue consecuencia de un importante aumento del volumen, a lo que se sumó un

alza de los precios del orden del 3% en los bienes exportados.

La disminución registrada en las importaciones se originó en la terminación de algunos proyectos de inversión que requerían bienes importados y de otros que superaron las etapas de ensamble de maquinarias y equipos; además, se cumplieron programas de equipamiento del transporte fluvial y aéreo comercial y la oferta interna sustituyó la importación de algunos productos de consumo duraderos y no duraderos. Las mayores reducciones corresponden a la importación de elementos de transporte y accesorios, que decreció en 4.1 millones de dólares, debido a que el año anterior se habían comprado dos aviones para las Líneas Aéreas Paraguayas; también disminuyó la importación de maquinarias, aparatos y motores (cerca de 3 millones de dólares menos que el año anterior). La reducción fue menor en alimentos, bebidas, textiles, manufacturas, hierro y metales y sus manufacturas. Entre los rubros de importación que aumentaron se encuentran los combustibles y lubricantes (cerca de 2 millones de dólares más que el año anterior), papel, cartón y sus manufacturas y productos químicos y farmacéuticos.

PERÚ

1. Características generales de la evolución reciente

Durante el trienio 1967-1969, la economía peruana creció a un ritmo global de apenas 1.1% por año; la situación parece haber cambiado radicalmente en 1970, pues el producto bruto interno habría crecido en 7.3% en términos reales. En efecto, las primeras estimaciones dieron un 7%, gracias al acelerado crecimiento de la producción pesquera industrial, el incremento de la inversión pública y la mayor disponibilidad de créditos para las empresas fabriles. Sin embargo, muchos de esos créditos no fueron utilizados y, además, una extensa zona del país fue devastada por un terremoto. Por ello, a mediados de año se esperaba un crecimiento del producto de cerca del 6%; pero en el segundo semestre las estimaciones tendieron nuevamente al alza.

Si bien es cierto que fueron débiles tanto la inversión fabril como la proveniente de capital privado extranjero, los demás indicadores apuntaron hacia una considerable recuperación. Ante todo, la temporada pesquera se inició auspiciosamente, previéndose que podrá alcanzar un nuevo máximo. Paralelamente, continuaron las inversiones del sector público, que se ampliaron

a nuevas regiones y comprendieron obras que habían quedado postergadas. Además, a mediados de año se completó el control de cambios, con la prohibición de adquirir activos en moneda extranjera³⁸ y la obligación de convertir los existentes a moneda nacional; de tal modo se suministró un importante volumen de activos a los intermediarios financieros nacionales. Entre ellos, los dedicados al financiamiento de vivienda lograron transferirlos con prontitud al sector de construcción, dando lugar a un auge de esta última y de las industrias que le suministran materiales. Asimismo, parte de los recursos en soles originados en activos extranjeros se sumó al crecimiento de la demanda de consumo, lo que tendió a acelerar el ritmo de aumento de las importaciones de bienes a fines de 1970. Como esa aceleración fue tardía, los saldos positivos de los depósitos bancarios crecieron durante la mayor parte del año y permitieron, junto a la transferencia de los activos extranjeros personales al sector monetario, un aumento considerable en las reservas externas netas.

Dada esta situación, se estima que durante 1970 el producto interno bruto se elevó en 7.3%,

³⁸ Existen algunas excepciones calificadas; por ejemplo, los técnicos extranjeros que trabajan en el Perú.

Cuadro 120
PERÚ: OFERTA Y DEMANDA GLOBALES

| | <i>Millones de soles de 1960</i> | | | | <i>Estructura porcentual</i> | | | | <i>Tasas anuales de crecimiento</i> | | |
|----------------------------|----------------------------------|----------------|----------------|-------------------------|------------------------------|--------------|--------------|-------------------------|-------------------------------------|-------------|-------------------------|
| | <i>1965</i> | <i>1968</i> | <i>1969</i> | <i>1970^a</i> | <i>1965</i> | <i>1968</i> | <i>1969</i> | <i>1970^a</i> | <i>1965-1968</i> | <i>1969</i> | <i>1970^a</i> |
| <i>Oferta global</i> | <i>101 280</i> | <i>107 870</i> | <i>108 755</i> | <i>115 412</i> | <i>130.0</i> | <i>127.9</i> | <i>127.3</i> | <i>125.9</i> | <i>2.1</i> | <i>0.8</i> | <i>6.1</i> |
| Producto interno bruto | 77 914 | 84 309 | 85 426 | 91 662 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 2.7 | 1.3 | 7.3 |
| Importaciones ^b | 23 366 | 23 561 | 23 329 | 23 750 | 30.0 | 27.9 | 27.3 | 25.9 | 0.3 | -10.0 | 1.8 |
| <i>Demanda global</i> | <i>101 280</i> | <i>107 870</i> | <i>108 755</i> | <i>115 412</i> | <i>130.0</i> | <i>127.9</i> | <i>127.3</i> | <i>125.9</i> | <i>2.1</i> | <i>0.8</i> | <i>6.1</i> |
| Exportaciones ^b | 17 527 | 20 140 | 19 508 | 20 124 | 22.1 | 23.9 | 22.8 | 22.0 | 4.7 | - 3.1 | 3.2 |
| Inversión total | 17 452 | 14 730 | 14 879 | 16 694 | 22.5 | 17.5 | 17.4 | 18.2 | - 5.5 | 1.0 | 12.2 |
| Inversión bruta fija | 15 636 | 13 855 | 13 994 | ... | 20.0 | 16.4 | 16.4 | ... | - 3.9 | 1.0 | ... |
| Pública | 5 381 | 2 931 | 3 252 | ... | 6.9 | 3.5 | 3.8 | ... | -18.3 | 11.0 | ... |
| Privada | 10 255 | 11 482 | 9 897 | ... | 13.2 | 13.6 | 11.6 | ... | 3.8 | -13.8 | ... |
| Construcción | 6 151 | 5 053 | 5 036 | ... | 7.9 | 6.0 | 5.9 | ... | - 6.3 | - 0.4 | ... |
| Maquinaria y equipo | 9 485 | 8 802 | 8 958 | ... | 12.2 | 10.4 | 10.5 | ... | - 2.4 | 1.8 | ... |
| Consumo total | 66 301 | 73 100 | 74 368 | 78 594 | 85.1 | 86.7 | 87.1 | 85.7 | 3.3 | 1.7 | 5.7 |
| Gobierno general | 7 569 | 8 323 | 8 302 | 8 634 | 9.7 | 9.9 | 9.7 | 9.4 | 3.2 | - 0.3 | 4.0 |
| Privado | 58 732 | 64 777 | 66 066 | 69 960 | 75.4 | 76.8 | 77.3 | 76.3 | 3.3 | 2.0 | 5.9 |

FUENTE: 1965 a 1969: cálculos de la CEPAL a base de información del Ministerio de Economía, elaborada con datos básicos del Banco Central de Reserva; 1970: estimación de la CEPAL.

^a Preliminar.

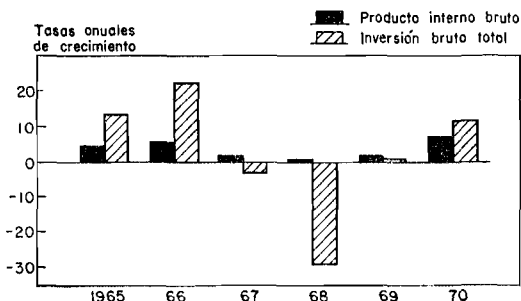
^b Bienes y servicios, excluidos factores.

Gráfico XXI

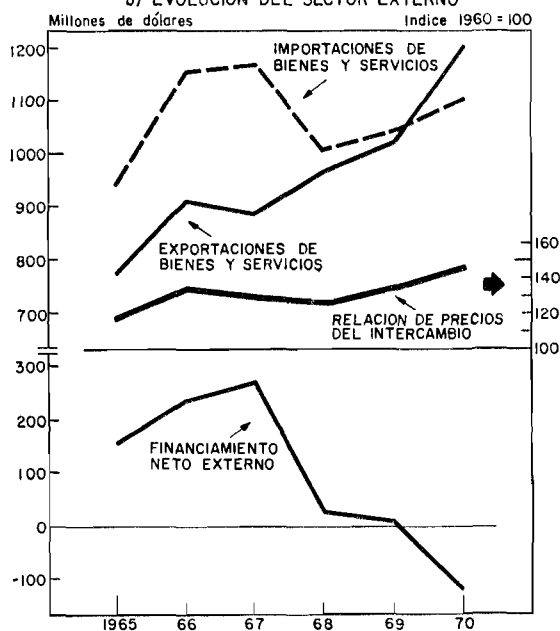
PERÚ: 1965-70

ESCALA NATURAL

a) CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO Y DE LA INVERSIÓN



b) EVOLUCIÓN DEL SECTOR EXTERNO



que supone un 4.1% por habitante. Estas tasas se acercan, sin superarlas, a las de 1961 y 1962, pero no dependieron como ellas del fuerte endeudamiento externo o de la gran afluencia de capital privado, sino que fueron provocadas por algunos focos dinámicos de crecimiento. (Véase el cuadro 120.)

En lo que toca a la política económica, cabe destacar que prosiguió la reforma agraria, que había sido objeto de nueva legislación en junio de 1969 y se extendió a nuevas zonas agrícolas y ganaderas; además, por segundo año consecutivo, aumentó la producción agropecuaria.

Por otro lado, las ventas externas de harina de pescado se centralizaron en un organismo público que sirve de intermediario entre produc-

tores y consumidores del exterior, poniendo fin así a maniobras especulativas que se efectuaban con este producto en el extranjero. Más aún, al elevar los precios pagados por los mezcladores, estimulaban la producción de sucedáneos, la soja, por ejemplo.

2. La evolución del producto por sectores

La elevada tasa obtenida en 1970 se debió, en primer término, al auge de la pesca, que creció 30.5% y contribuyó así a elevar la tasa del sector fabril a 10.5%; por su parte, la construcción registró una tasa de 13.9%, después de tres años consecutivos de franco descenso. El crecimiento de los demás sectores fue relativamente moderado, excepto las actividades comerciales y financieras que aumentaron en 7% y la producción agropecuaria que se elevó 7.4%. (Véase el cuadro 121.)

a) El sector agropecuario

El año agrícola fue favorable. La cosecha de arroz arrojó excedentes para la exportación, en circunstancias en que durante varios años debió recurrirse a la importación. Asimismo, aumentó la producción de papa y, consecuentemente, bajó su precio en el mercado interno. También el azúcar y el café tuvieron aumentos que permitieron cumplir las cuotas fijadas de comercialización internacional.

La producción de cereales disminuyó levemente, pues el aumento en algunas regiones no pudo compensar el descenso producido en las zonas afectadas por el terremoto de mayo; en el caso del trigo, por ejemplo, se estima un descenso a 135 millones de toneladas (5% con respecto al año anterior). De otro lado, la producción ganadera aparentemente aumentó en los departamentos de la sierra.

Durante 1970 prosiguió el proceso de reforma agraria iniciado en junio de 1969. Al finalizar el año, se habían adjudicado 921 000 hectáreas y un millón de cabezas de vacuno entre 51 500 agricultores individuales o agrupados en cooperativas. Esta redistribución incluyó las instalaciones para molienda, los ingenios azucareros y las mejoras destinadas a la ganadería. En forma paralela prosiguió la inversión pública en asistencia técnica, con resultados iniciales muy prometedores.

b) El sector pesquero

El auge pesquero se debió tanto a factores ecológicos como a mejoramiento de las técnicas. El sistema de veda se tradujo en abundancia de los

Cuadro 121

PERÚ: PRODUCTO INTERNO BRUTO A COSTO DE FACTORES POR SECTORES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

| Sector | Millones de soles de 1960 | | | | Estructura porcentual | | | | Tasas anuales de crecimiento | | |
|---------------------------|---------------------------|---------------|---------------|-------------------|-----------------------|--------------|--------------|-------------------|------------------------------|------------|-------------------|
| | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 ^a | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 ^a | 1965-1968 | 1969 | 1970 ^a |
| Agricultura | 14 435 | 14 416 | 14 426 | 15 490 | 20.2 | 18.7 | 18.4 | 18.4 | -0.1 | 0.1 | 7.4 |
| Minería | 4 998 | 5 350 | 5 265 | 5 465 | 7.0 | 6.9 | 6.7 | 6.5 | 2.3 | -1.6 | 3.8 |
| Industria manufacturera | 14 536 | 17 160 | 17 369 | 19 193 | 20.3 | 22.2 | 22.2 | 22.9 | 5.7 | 1.2 | 10.5 |
| Construcción | 3 041 | 2 474 | 2 466 | 2 809 | 4.2 | 3.2 | 3.2 | 3.3 | -6.6 | -0.3 | 13.9 |
| <i>Subtotal bienes</i> | <i>37 010</i> | <i>39 400</i> | <i>39 526</i> | <i>42 957</i> | <i>51.7</i> | <i>51.0</i> | <i>50.5</i> | <i>51.2</i> | <i>2.1</i> | <i>0.3</i> | <i>8.7</i> |
| Electricidad, gas y agua | 719 | 886 | 918 | 946 | 1.0 | 1.1 | 1.2 | 1.1 | 7.2 | 3.6 | 3.0 |
| Comercio y finanzas | 14 169 | 15 093 | 15 123 | 16 181 | 19.8 | 19.5 | 19.3 | 19.3 | 2.1 | 0.2 | 7.0 |
| Gobierno | 5 657 | 6 347 | 6 473 | 6 732 | 7.9 | 8.2 | 8.3 | 8.0 | 3.9 | 2.0 | 4.0 |
| Propiedad de vivienda | 4 755 | 5 212 | 5 373 | 5 540 | 6.6 | 6.7 | 6.9 | 6.6 | 3.1 | 3.1 | 3.1 |
| Otros servicios | 9 289 | 10 358 | 10 812 | 11 612 | 13.0 | 13.4 | 13.8 | 13.8 | 3.7 | 4.4 | 7.4 |
| <i>Subtotal servicios</i> | <i>34 589</i> | <i>37 896</i> | <i>38 699</i> | <i>41 011</i> | <i>48.3</i> | <i>49.0</i> | <i>49.5</i> | <i>48.8</i> | <i>3.1</i> | <i>2.1</i> | <i>6.0</i> |
| <i>Producto total</i> | <i>72 342</i> | <i>78 279</i> | <i>79 316</i> | <i>85 106</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>2.7</i> | <i>1.3</i> | <i>7.3</i> |

FUENTE: Cálculos de la CEPAL a base de información del Ministerio de Economía, elaborada con datos básicos del Banco Central de Reserva.

^a Preliminar.

cardúmenes de anchoveta,³⁹ a tal punto que pudo autorizarse a las empresas que no habían logrado una captura normal, a que pescaran durante el período de veda.

En los factores técnicos, resalta el empleo de embarcaciones de mayor tamaño y el tratamiento más cuidadoso de la anchoveta en las fábricas. Con esto último ha crecido apreciablemente la producción de aceite de pescado, cuya exportación llegó a 35 millones de dólares. Por último, se considera la posibilidad de tratar las "aguas de cola", es decir, el líquido desechado al exprimir la anchoveta, del cual se podría extraer el equivalente del 20% de la producción peruana de harina de pescado.

También ha crecido la pesca para mesa, parte de la cual se congela o envasa para exportación. Se encuentran trabajando en el norte seis barcos de arrastre y están en construcción tres atuneros. El gobierno ha estimulado tanto la formación de cooperativas entre los pescadores artesanales como las empresas más grandes; una de éstas reactivó una fábrica envasadora con capacidad para 400 000 cajas del producto enlatado.

En el sector pesquero tuvo especial importancia la formación de la Empresa Pública de Comercialización de Harina y Aceite de Pescado (EPCHAP) y la Empresa Pública de Servicios Pesqueros (EPSEP). La primera ha sido encargada de la venta al exterior, con lo cual se evitan los intermediarios externos que encarecían el producto. Ha iniciado ya la regulación de existencias y ha impuesto las ventas sobre base *cif* pues al suprimir las ventas *job*, se evita la especulación con los documentos de embarque, que facilitaba su desvío a los puertos designados por los intermediarios internacionales. En los meses que viene operando, la empresa paga a los productores un precio equivalente aproximadamente al *job* y se encarga de los demás gastos de comercialización en el exterior. La EPSEP sólo ha tenido tiempo para investigar las mejoras que deben introducirse en la producción de pescado para mesa; aunque sus actividades están primordialmente dirigidas a satisfacer y ampliar el mercado interno, las mejoras que se propone introducir permitirán aumentar la exportación.

c) *El sector minero*

Durante 1970, la producción minera aumentó 3.8%. Influyeron sobre este resultado el persistente crecimiento de la producción de hierro (5.4%) y la recuperación de las de cobre (5.6%), plata (4.3%) y algunos metales de me-

³⁹ Véase CEPAL, *Estudio Económico de América Latina 1969*, publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S71.II.G.I., pág. 250.

nor importancia. La producción de oro disminuyó 2.3% mientras la de plomo, zinc y petróleo crudo subían menos que el promedio.

En esta situación influyeron marcadamente las cotizaciones internacionales, que a comienzos de 1970 continuaban elevadas, pero que comenzaron a bajar desde entonces y en algunos casos, bruscamente, desde noviembre. Lo expresado excluye al petróleo crudo, que se destina al consumo interno y cuyo pausado crecimiento se debe en parte a la menor extracción en la plataforma continental.

En 1970 se mantuvo la política minera iniciada el año anterior.⁴⁰ Instadas por el gobierno, las empresas que poseen concesiones inexploradas procuraron, a comienzos del año, ceñirse a las reglas sobre calendarios de trabajo; pero no los formalizaron, por lo que la mayoría de las concesiones revirtieron al Estado, como fue el caso de las minas de cobre de Michiquillay, Cerro Verde, Antamina y Quellaveco. En la explotación del hierro, el gobierno firmó un contrato con la Marcona Mining Company destinado a aumentar la producción de 8.8 a 10.5 millones de toneladas anuales.

d) *El sector fabril*

El sector fabril creció 10.5% como resultado, sobre todo, de los aumentos en la pesquería, en la refinación de azúcar (de 31%) y, en el segundo semestre, en los materiales de construcción; otros grupos que contribuyeron, en menor medida, a dicho resultado fueron los astilleros y los productos químicos. El principal factor negativo fue la paralización, seguida de operaciones limitadas, de la siderurgia de Chimbote, cuyo suministro de electricidad fue interrumpido por el sismo de mayo.

Durante el primer semestre, la industria fabril se vio perjudicada en general por la baja demanda de consumo, secuela de los programas antinflacionarios iniciados en 1968. En el segundo semestre, la recuperación se vio obstaculizada por factores psicológicos, derivados de la ley de comunidades industriales, pero fue asentándose y generalizándose conforme avanzaba el año. Los factores de recuperación, además de las actividades ya señaladas, fueron el aumento de la demanda de consumo y el de los créditos para la adquisición de bienes duraderos, junto con la reducción de las existencias. De tal modo, al finalizar 1970, la mayoría de los rubros fabriles se encontraban operando con elevado coeficiente de utilización de la capacidad instalada; entre ellos figuran las armaduras de bienes duraderos y las fábricas textiles y de vestuario.

⁴⁰ Véase CEPAL, *Estudio Económico de América Latina, 1969*, op. cit., págs. 250 y 251.

3. El sector externo

La evolución del sector externo fue decisiva en la expansión económica de 1970. Las exportaciones aumentaron en grado mucho mayor que las importaciones, a lo que se sumó una variación favorable de los servicios en cuenta corriente; todo ello resultó en un saldo positivo en cuenta corriente de 126 millones de dólares (la cifra correspondiente para 1969 fue de -10 millones de dólares). Los ingresos por concepto de donaciones oficiales y las corrientes netas de capital público no fueron suficientes para compensar las fuertes salidas de capital privado, por lo que sólo se generó un superávit en el balance de pagos de 72 millones de dólares. (Véase el cuadro 122.)

Las exportaciones peruanas de bienes tuvie-

ron una tendencia ascendente durante el decenio que fue interrumpida sólo en 1969, cuando se estabilizaron en un nivel próximo a los 880 millones de dólares, que duplica el de 1960; en 1970 se reinició esa tendencia, con un aumento del valor de alrededor de 177 millones de dólares, con lo que se llegó a 1 058 millones de dólares.

Este nuevo aumento resultó de varios factores concurrentes. Del lado de los productos agrícolas, se produjo un rápido crecimiento de la zafra azucarera, así como un alza de las cotizaciones y del volumen exportado de café. Asimismo, aumentaron las exportaciones de productos agrícolas, principalmente verduras, que tradicionalmente se habrían dirigido al consumo interno. En el mismo caso se encuentran las exportaciones industriales que, con el apoyo financiero del

Cuadro 122
PERÚ: BALANCE DE PAGOS
(Millones de dólares)

| | 1960 | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 |
|---|------|------|--------|-------|--------|
| <i>Cuenta corriente</i> | | | | | |
| Exportaciones de bienes y servicios | 494 | 772 | 963 ✓ | 1 019 | 1 192 |
| Bienes <i>fob</i> | 444 | 685 | 846 | 881 | 1 058 |
| Servicios | 50 | 87 | 117 | 138 | 134 |
| Importaciones de bienes y servicios | -427 | -845 | -852 ✓ | -885 | -943 |
| Bienes <i>fob</i> | -327 | -653 | -659 | -664 | -717 |
| Servicios | -100 | -192 | -193 | -221 | -226 |
| Pagos netos de utilidades e intereses del capital extranjero | - 55 | - 91 | -142 | -152 | -148 |
| Donaciones privadas netas | 3 | 5 | 8 | 8 | 25 |
| Saldo de la cuenta corriente | 15 | -159 | - 23 | - 10 | 126 |
| <i>Cuenta de capital</i> | | | | | |
| Financiamiento neto externo (a+b+c+d) | - 15 | 159 | 23 | 10 | -126 |
| a) Fondos extranjeros no compensatorios netos | 12 | 200 | 71 | 29 | } - 54 |
| Inversión directa | 11 | 36 | 10 | 25 | |
| Préstamos a largo y mediano plazo | 29 | 173 | 140 | 208 | |
| Amortizaciones | - 36 | - 49 | -120 | -165 | |
| Pasivos a corto plazo | 4 | 29 | 27 | - 62 | |
| Donaciones oficiales | 4 | 11 | 14 | 23 | |
| b) Fondos o activos nacionales no compensatorios | 1 | - 39 | - 30 | 16 | } |
| c) Errores y omisiones | 4 | - 40 | - 88 | - 68 | |
| d) Financiamiento compensatorio neto (-mejora) | - 32 | 38 | 70 | 33 | - 72 |
| Préstamos de balance de pagos, atrasos comerciales o pagos diferidos, posición con el Fondo Monetario Internacional y otros pasivos de las autoridades monetarias | - | 60 | 110 | 100 | ... |
| Amortizaciones | - 15 | - 7 | - 51 | - 9 | ... |
| Oro y divisas (- aumento) | - 17 | - 15 | 11 | - 58 | ... |

FUENTE: FMI, *Balance of Payments Yearbook*, vol. 17 y 21.

Banco Industrial, aumentaron en 55 líneas durante 1969 y en otras 57 durante 1970. A su vez, influyeron en las exportaciones mineras las cotizaciones de los metales básicos relativamente elevadas, aunque descendentes durante el año. Hubo, además, una recuperación en la minería de metales no básicos, principalmente los compuestos de manganeso, molibdeno, wolframio y arsénico.

Pero la mayor contribución al aumento de las exportaciones de bienes provino de la harina de pescado, a cuyo importante aporte sumaron productos como el aceite y las conservas de pescado, cuya oferta había disminuido considerablemente desde 1960. El valor exportado de aceites de pescado —casi 35 millones de dólares— iguala o supera al de las exportaciones tradicionales del Perú (azúcar, plomo, zinc, café y lanas), cuyo volumen exportado creció casi 40% y cuyo precio internacional se elevó en cerca de 54%. En este resultado influyeron el sistema de las vedas obligatorias y la racionalización del comercio internacional a cargo de la EPCHAP. Desde que esta empresa inició sus operaciones se contuvo la especulación y las cotizaciones retornaron a niveles normales, pero superiores a los deprimidos que predominaban anteriormente. Durante la temporada 1970-1971, la empresa adquirió el producto por el equivalente de 163 dólares la tonelada ofreciéndolo, a su vez, en términos *cif* a los mezcladores de forrajes, agregando su comisión de 3%.

Por su parte, aunque el valor de las importaciones de bienes subió 53 millones de dólares, gracias a los buenos resultados de la exportación, la balanza comercial arrojó un saldo positivo de 341 millones de dólares, el más elevado obtenido por la economía peruana.

La información sobre las corrientes de servicios en cuenta corriente es todavía preliminar. Sin embargo, apunta al incremento en los pagos netos por fletes y seguros, en las transacciones del gobierno y servicios diversos. En cambio, los pagos atribuidos a la renta de inversiones disminuyeron de 152 millones en 1969 a 148 millones en 1970. En lo que concierne a los gastos de viajeros, se estima que aportaron 1.2 millones en lugar de la salida de 4 millones registrada en 1969, a causa de los reglamentos de control de cambios que redujeron la salida al extranjero de turistas peruanos.

A su vez, las transferencias privadas se triplicaron con relación a 1969, ya que se estima en 25 millones de dólares. Fueron excepcionalmente altas las transferencias oficiales, derivadas de la ayuda internacional con motivo del terremoto de mayo.

4. Algunos hechos de política económica

Los tres acontecimientos más importantes de la política económica llevada a cabo en 1970 fueron la continuación de la reforma agraria, la sanción y aplicación de la ley de industrias y la política de peruanización de la banca.

En 1970 continuó aplicándose la ley de reforma agraria, dictada en junio de 1969. Los grandes latifundios azucareros del norte comenzaron a ser entregados a las cooperativas creadas por las personas que trabajaban en ellos; además, fueron afectados otros ubicados al norte de Lima y, en el sur, uno en Arequipa. Las afectaciones de grandes explotaciones agrarias han continuado abarcando nuevas áreas de la Costa y la Sierra. Como lo estipula la ley, el Estado paga una parte en efectivo y el saldo en bonos a 20 y 25 años plazo; a su vez, vende a las cooperativas a 20 años plazo, incluidos cinco de gracia.

La aprobación de la Ley General de Industrias en 1970 y el reglamento correspondiente, en enero de 1971, definen una nueva política industrial dirigida a ligar estrechamente el desarrollo fabril a la planificación, con la consecuente relación directa entre los mecanismos de estímulo y las prioridades establecidas por las metas de crecimiento. Asimismo, se procura impedir una mayor desnacionalización del sector fabril para lo cual, de un lado, quedan reservadas al sector público industrias productoras de insumos básicos para los sectores fabril, agrícola y de construcción, y, del otro, se regula la participación del capital extranjero y, particularmente, se establece el período en que deberá ser sustituido en cierta medida por capital nacional. Otra disposición de la mayor importancia es la que da a los trabajadores participación en el capital y en el directorio de las empresas, mediante un nuevo organismo de derecho, la Comunidad Industrial. Anualmente la empresa entregará a esta corporación parte de las utilidades netas en calidad de participaciones de capital, hasta un máximo equivalente al 50% de éstas.

También continuó en 1970 la política de peruanización de la banca, de acuerdo con la legislación promulgada en 1969. La obligación de los bancos de elevar su capital a un mínimo de 150 millones de soles dio lugar a una reducción de la participación relativa de los accionistas extranjeros, la que en el caso de una empresa bancaria descendió de 24.9% a 10.5%. Esta medida se complementa con otra, dictada en noviembre de 1970, que prohíbe que los extranjeros aumenten el número de acciones bancarias que poseen, debiendo ser compensados, en los casos de capitalización de utilidades o reservas,

con los dividendos correspondientes. Paralelamente, el Banco de la Nación, de propiedad estatal, ha comprado participaciones de capital en grandes bancos comerciales; por este procedimiento, ha obtenido el control de dos bancos de

gran importancia, cuyo capital poseían intereses extranjeros en proporciones de 58% y 40%, desde 1964 y 1968, respectivamente. Además, adquirió el 85% de las acciones de un banco nacional.

REPÚBLICA DOMINICANA

1. Características generales de la evolución reciente

Durante 1970 el producto interno bruto creció a una tasa de 6.5%. El producto mejoró así por quinto año consecutivo, después de la caída provocada por los acontecimientos de 1965. El principal factor de esta evolución favorable fue la notable zafra azucarera, que superó el millón de toneladas centrífugas, resultado que se tradujo en importantes incrementos de la producción agrícola, en la refinación y en las exportaciones. Además se produjo un aumento de 34% en la inversión privada bruta, que obedeció principalmente a la afluencia de capital extranjero para el proyecto de ferrocarril de Falconbridge. La actividad industrial creció 13%, continuando el proceso de sustitución de importaciones. En el sector minero continuó la prospección de bauxita y cobre, así como la construcción de la citada planta de ferrocarril (véanse los cuadros 123 y 124). En el valor de las exportaciones e importaciones de bienes y servicios se registraron aumentos de 12.8 y 21.7%, respectivamente, y el déficit en la cuenta corriente del balance de pagos fue de 114.5 millones de dólares. Uno de los principales acontecimientos de política económica fue la publicación de la versión preliminar del Plan Nacional de Desarrollo 1970-1974, que sigue los lineamientos de la Plataforma para el Desarrollo Económico y Social 1968-1985. Además, se comenzaron a aplicar dos leyes de gran importancia para la agricultura, dictadas a fines de 1969 y que son: la que crea el Instituto de Estabilización de Precios y la de Fomento Agrícola.

En el sector público se produjo un crecimiento de la inversión superior al de los gastos de consumo del gobierno general; en particular, hubo un significativo mejoramiento en la gestión financiera de las empresas públicas. La desocupación y la subocupación —no cuantificadas aún con precisión suficiente— continuaron constituyendo uno de los problemas más graves mientras los precios se mantuvieron en el nivel del año anterior.

2. Los principales sectores productivos

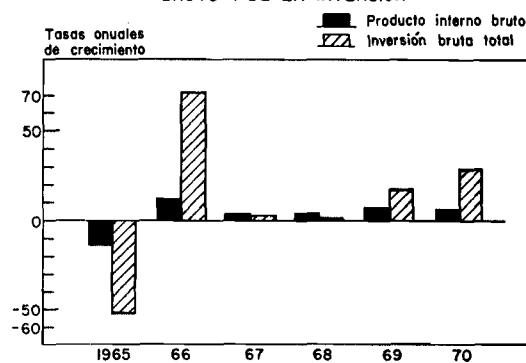
La situación agrícola de 1970 fue excelente, en gran parte a consecuencia de las favorables condiciones de clima, y totalizó un crecimiento sectorial de 6.3% (los cultivos en 7.6% y la gana-

Gráfico XXII

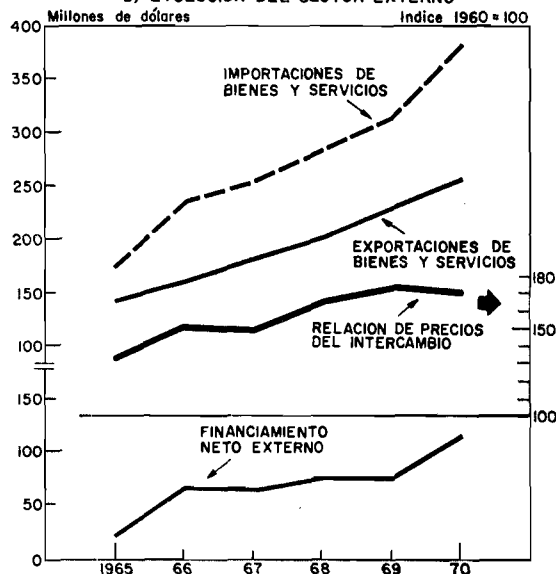
REPÚBLICA DOMINICANA: 1965-70

ESCALA NATURAL

a) CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO Y DE LA INVERSIÓN



b) EVOLUCIÓN DEL SECTOR EXTERNO



Cuadro 123

REPÚBLICA DOMINICANA: OFERTA Y DEMANDA GLOBALES

| | <i>Millones de pesos de 1960</i> | | | | <i>Estructura porcentual</i> | | | | <i>Tasas anuales de crecimiento</i> | | |
|----------------------------|----------------------------------|----------------|-------------------------|-------------------------|------------------------------|--------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------------------|-------------------------|-------------------------|
| | <i>1965</i> | <i>1968</i> | <i>1969^a</i> | <i>1970^a</i> | <i>1965</i> | <i>1968</i> | <i>1969^a</i> | <i>1970^a</i> | <i>1965-1968</i> | <i>1969^a</i> | <i>1970^a</i> |
| <i>Oferta global</i> | <i>946.1</i> | <i>1 219.6</i> | <i>1 305.2</i> | <i>1 430.7</i> | <i>124.5</i> | <i>132.9</i> | <i>132.9</i> | <i>136.8</i> | <i>8.8</i> | <i>7.0</i> | <i>9.6</i> |
| Producto interno bruto | 759.8 | 917.7 | 981.9 | 1 045.7 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 6.5 | 7.0 | 6.5 |
| Importaciones ^b | 186.3 | 301.9 | 323.3 | 385.0 | 24.5 | 32.9 | 32.9 | 36.8 | 17.5 | 7.1 | 19.1 |
| <i>Demanda global</i> | <i>946.1</i> | <i>1 219.6</i> | <i>1 305.2</i> | <i>1 430.7</i> | <i>124.5</i> | <i>132.9</i> | <i>132.9</i> | <i>136.8</i> | <i>8.8</i> | <i>7.0</i> | <i>9.6</i> |
| Exportaciones ^b | 121.7 | 141.4 | 152.4 | 169.5 | 16.0 | 15.4 | 15.5 | 16.2 | 5.1 | 7.8 | 11.2 |
| Inversión total | 94.6 | 167.8 | 197.8 | 255.4 | 12.4 | 18.3 | 20.1 | 24.4 | 21.1 | 17.8 | 29.1 |
| Inversión bruta fija | 94.2 | 171.9 | 182.6 | 227.7 | 12.1 | 18.7 | 18.6 | 21.8 | 22.2 | 6.2 | 24.7 |
| Pública | 29.1 | 52.8 | 62.0 | 66.7 | 3.8 | 5.8 | 6.3 | 6.4 | 21.8 | 17.4 | 7.6 |
| Privada | 65.1 | 119.1 | 120.6 | 161.0 | 8.6 | 13.0 | 12.3 | 15.4 | 22.4 | 1.3 | 33.5 |
| Construcción | 61.7 | 101.5 | ... | ... | 8.1 | 11.1 | ... | ... | 18.2 | ... | ... |
| Maquinaria y equipo | 32.5 | 70.4 | ... | ... | 4.3 | 7.7 | ... | ... | 29.5 | ... | ... |
| Consumo total | 729.8 | 910.4 | 955.0 | 1 005.8 | 96.1 | 99.2 | 97.3 | 96.2 | 7.6 | 4.9 | 5.3 |
| Gobierno general | 106.5 | 92.0 | 94.3 | 98.4 | 14.0 | 10.0 | 9.6 | 9.4 | — 4.8 | 2.5 | 4.3 |
| Privado | 623.3 | 818.4 | 860.7 | 907.4 | 82.0 | 89.2 | 87.7 | 86.8 | 9.5 | 5.2 | 5.4 |

FUENTE: 1965 a 1968: cálculos de la CEPAL a base de cifras oficiales del Banco Central de la República Dominicana; 1969 y 1970: cálculo de la CEPAL a base de cifras preliminares de ese mismo Banco.

^a Preliminar.

^b Bienes y servicios, excluidos factores.

Cuadro 124

REPÚBLICA DOMINICANA: PRODUCTO INTERNO BRUTO A COSTO DE FACTORES POR SECTORES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

| Sector | Millones de pesos de 1960 | | | | Estructura porcentual | | | | Tasas anuales de crecimiento | | |
|-----------------------------------|---------------------------|--------------|-------------------|-------------------|-----------------------|--------------|-------------------|-------------------|------------------------------|-------------------|-------------------|
| | 1965 | 1968 | 1969 ^a | 1970 ^a | 1965 | 1968 | 1969 ^a | 1970 ^a | 1965-1968 | 1969 ^a | 1970 ^a |
| Agricultura | 185.4 | 200.7 | 220.0 | 233.9 | 27.8 | 25.1 | 25.6 | 25.6 | 2.7 | 9.6 | 6.3 |
| Minería | 10.7 | 12.7 | 14.0 | 14.4 | 1.6 | 1.6 | 1.6 | 1.6 | 5.9 | 10.2 | 2.8 |
| Industria manufacturera | 78.5 | 103.1 | 112.7 | 127.3 | 11.8 | 12.9 | 13.1 | 14.0 | 9.5 | 9.3 | 13.0 |
| Construcción | 26.8 | 45.1 | 47.7 | 48.6 | 4.0 | 5.6 | 5.6 | 5.3 | 18.9 | 5.8 | 1.9 |
| <i>Subtotal bienes</i> | <i>301.4</i> | <i>361.6</i> | <i>394.4</i> | <i>424.2</i> | <i>45.2</i> | <i>45.1</i> | <i>45.9</i> | <i>46.5</i> | <i>6.3</i> | <i>9.1</i> | <i>7.6</i> |
| Electricidad, gas y agua | 8.6 | 12.6 | 13.7 | 16.4 | 1.3 | 1.6 | 1.6 | 1.8 | 13.6 | 8.7 | 20.0 |
| Transportes y comunicaciones | 43.3 | 56.4 | 57.9 | 61.6 | 6.5 | 7.0 | 6.7 | 6.8 | 9.2 | 2.7 | 6.4 |
| <i>Subtotal servicios básicos</i> | <i>51.9</i> | <i>69.0</i> | <i>71.6</i> | <i>78.0</i> | <i>7.8</i> | <i>8.6</i> | <i>8.3</i> | <i>8.6</i> | <i>10.0</i> | <i>3.8</i> | <i>8.9</i> |
| Comercio y finanzas | 104.2 | 146.6 | 159.7 | 173.0 | 15.6 | 18.3 | 18.6 | 19.0 | 12.0 | 8.9 | 8.3 |
| Gobierno | 83.2 | 81.0 | 84.0 | 84.2 | 12.5 | 10.1 | 9.8 | 9.2 | — 0.9 | 3.7 | 0.2 |
| Propiedad de vivienda | 60.6 | 73.2 | 78.1 | 79.7 | 9.1 | 9.1 | 9.1 | 8.7 | 6.5 | 6.7 | 2.1 |
| Otros servicios | 66.1 | 69.7 | 71.6 | 72.9 | 9.9 | 8.7 | 8.3 | 8.0 | 1.8 | 2.7 | 1.8 |
| <i>Subtotal otros servicios</i> | <i>314.1</i> | <i>370.5</i> | <i>393.4</i> | <i>409.8</i> | <i>47.1</i> | <i>46.2</i> | <i>45.8</i> | <i>44.9</i> | <i>5.7</i> | <i>6.2</i> | <i>4.2</i> |
| <i>Producto total</i> | <i>659.1</i> | <i>796.0</i> | <i>851.7</i> | <i>907.1</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>6.5</i> | <i>7.0</i> | <i>6.5</i> |

FUENTE: 1965 a 1968: cálculos de la CEPAL a base de cifras oficiales del Banco Central de la República Dominicana; 1969 y 1970: cálculo de la CEPAL a base de cifras preliminares de ese mismo Banco.

NOTA: La suma de las actividades no corresponde al total por el método general aplicado en el cálculo que consistió en extrapolar independientemente cada actividad y el total.

^a Preliminar.

dería en 0.9%). La producción de exportación más importante, que es la de azúcar de caña, llegó a alrededor de 9.3 millones de toneladas, cantidad que solamente fue superada en 1960 y que significó un aumento de 12% por sobre la de 1969. En cuanto al arroz, que es el producto agrícola de mayor consumo interno, luego de un crecimiento de alrededor de 13% en 1969, aumentó en cerca de 8% en 1970 y llegó así a las 200 000 toneladas métricas; en este incremento parecen haber tenido importancia el apoyo crediticio, el programa gubernamental de precios garantizados y el mejoramiento en la calidad de las semillas. La producción de cacao llegó a 47 000 toneladas métricas, es decir, fue 47% superior a la de 1969; en este cultivo cabe destacar el programa oficial de rehabilitación de cacaoales. Por su parte, la producción de café permaneció en las cifras del año anterior, mientras se elevaron las de maíz y sorgo. En cuanto a la ganaderías, la producción de carne permaneció estancada respecto a 1969, por haber disminuido la faena para exportación a causa de la suspensión temporal de envíos a los Estados Unidos.

Entre las medidas de política que afectan al sector, sobresale la creación del Instituto de Estabilización de Precios (diciembre de 1969). Durante 1970 obtuvo créditos por valor de 10 millones de pesos y realizó compras de productos agrícolas destinadas a mantener un cierto nivel de precios; estas compras se dirigieron sobre todo al arroz (en el que se gastaron alrededor de 6 millones), maíz, habichuelas y sorgo. Además, el Instituto tiene una capacidad de almacenamiento de 45 000 toneladas métricas. En el mismo mes de diciembre de 1969 se sancionó la Ley de Fomento Agrícola, que establece incentivos fiscales, en especial la exención de impuestos de importación para los insumos agrícolas. Paralelamente, prosiguió la tarea del Instituto Agrario Dominicano que en el período de 1965-1970 instaló a 7 200 agricultores en alrededor de 35 000 hectáreas; a fines de 1970 se aprobó una ley que autoriza la emisión de bonos a 10 años y 3% de interés por valor de 8 millones de pesos, para financiar las operaciones de reforma agraria.

La actividad minera creció sólo 2.8%, tras un

Cuadro 125

REPÚBLICA DOMINICANA: INGRESOS Y GASTOS DEL SECTOR PÚBLICO
(Millones de pesos)

| | 1969 | 1970 | Variación porcentual |
|----------------------------|-------|-------|-------------------------|
| <i>Ingresos corrientes</i> | 243.6 | 266.3 | 9.3 |
| Ingresos tributarios | 209.2 | 233.5 | 11.6 |
| Ingresos no tributarios | 34.1 | 32.8 | — 3.8 |
| Transferencias corrientes | 0.3 | — | — |
| <i>Ingresos de capital</i> | 97.2 | 84.9 | — 12.7 |
| Ahorro en cuenta corriente | 2.7 | 0.2 | — 92.6 |
| Entradas propias | 28.5 | 29.6 | 3.9 |
| Recuperación de préstamos | 25.2 | 25.3 | 0.4 |
| Venta de activos | 1.0 | 3.1 | 310.0 |
| Otros | 2.3 | 1.2 | — 47.8 |
| <i>Endeudamiento</i> | 63.0 | 50.7 | — 19.5 |
| Interno | 24.8 | 28.9 | 16.5 |
| Externo | 38.2 | 21.8 | — 42.9 |
| Transferencias de capital | 1.4 | — | — |
| <i>Otros ingresos</i> | 0.3 | — | — |
| <i>Gastos corrientes</i> | 194.7 | 203.1 | 4.3 |
| Gastos de operación | 170.1 | 178.3 | 4.8 |
| Transferencias corrientes | 21.7 | 22.4 | 3.2 |
| Intereses sobre la deuda | 2.9 | 2.4 | — 17.2 |
| <i>Gastos de capital</i> | 146.1 | 148.1 | 1.4 |
| Inversión real | 72.6 | 75.6 | 4.1 |
| Construcciones | 52.9 | 68.3 | 29.1 |
| Maquinaria y equipo | 17.9 | 5.5 | — 69.3 |
| Otros | 1.8 | 1.8 | — |
| Inversión financiera | 39.9 | 38.9 | — 2.5 |
| Amortización de la deuda | 30.9 | 30.7 | — 0.6 |
| Interna | 24.2 | 22.4 | — 7.4 |
| Externa | 6.7 | 8.3 | 23.9 |
| Transferencias de capital | 2.7 | 2.9 | 7.4 |
| <i>Total</i> | 340.8 | 351.2 | 3.1 |

FUENTE: Oficina Nacional de Planificación.

aumento de 10.2% del año anterior; cabe destacar la continuación de la prospección de bauxita y cobre y de la construcción de la planta de níquel de Falconbridge.

La industria manufacturera que desde 1965 había crecido a una tasa mayor de 9%, la aumentó a 13% en 1970. Este resultado refleja la expansión de la industria azucarera, que llegó a 1 010 600 toneladas de azúcar centrífuga, volumen que se alcanza por primera vez desde 1960. De este total, alrededor del 68% se destina a la exportación, mientras el 12% va al consumo interno y el 20% a existencias. Asimismo, la producción industrial no azucarera aumentó 8%, con incrementos de las producciones de alimentos, bebidas y tabaco. El Fondo de Inversión para el Desarrollo Económico (FIDE), que desde mayo de 1966 ha prestado 17.2 millones de pesos para 159 proyectos, continuó financiando a la industria. Asimismo, la Ley de Incentivo Industrial, que está en vigor desde 1968, en 1970 otorgó 37.7 millones de pesos para 51 industrias.

3. El sector público, moneda y crédito

La política seguida por el gobierno y preconizada en el Plan de Desarrollo se basa en el aumento de la inversión pública, para lo cual se ha tratado de aumentar los ingresos fiscales y, dentro de los gastos, de otorgarle mayor importancia relativa a los de capital. Entre estos gastos se destacan las inversiones en la infraestructura de transporte (14.5 millones de pesos) y en energía (20.6 millones de pesos); entre estas últimas sobresalen las efectuadas en las presas de Tave-

ra (9.5 millones de pesos) y Valdesia (4.8 millones de pesos). El cuadro 125 muestra la evolución de los ingresos y gastos públicos, así como las principales fuentes de financiamiento. Aunque los datos correspondientes a 1970 son preliminares, confirman la tendencia seguida en el último quinquenio en el que la inversión real que fue de 36.7 millones de pesos en 1966 subió a más de 75 millones en 1970; en este último año, los ingresos corrientes crecieron en más de 9% mientras los gastos corrientes lo hicieron en 4.3%.

Desde otro punto de vista, cabe destacar el mejoramiento de la gestión financiera de las empresas públicas, que obedece en gran parte al diferente resultado de la gestión de las empresas del Consejo Estatal del Azúcar (CEA), que en 1970 —según estimaciones provisionales— produjeron utilidades. Asimismo, disminuyó el déficit de la Corporación de Empresas Estatales (CORDE), que tiene la totalidad o la mayor parte del capital de 32 empresas industriales y comerciales.

Un examen de la situación monetaria muestra que durante los tres primeros trimestres hubo un decrecimiento del dinero circulante, que bajó de 154 millones de pesos a fines de 1969, a 151 millones a fines de septiembre de 1970,⁴¹ continuando así la tendencia restrictiva del año anterior; en lo que respecta al cuasi dinero, en ese período creció a una tasa superior al 20%.

En cuanto a la política de crédito es ilustrativo

⁴¹ Véase, Fondo Monetario Internacional, *International Financial Statistics*, febrero de 1971, pág. 105.

Cuadro 126

REPÚBLICA DOMINICANA: PRÉSTAMOS DE LOS BANCOS COMERCIALES, 1966 A 1970
(Millones de pesos)

| Vigentes al fin de | Sector público | Sector privado | | | | | | Total |
|-----------------------|-------------------|-------------------|-----------|-----------|--------------------|------------------|-------|-------|
| | | Indus- triales | Pecuarios | Agrícolas | Inmobi- liarios | Comer- ciales | Otros | |
| 1966 | 50.5 | 23.9 | 2.2 | 9.1 | 3.1 | 25.4 | 10.3 | 124.5 |
| 1967 | 24.4 | 36.8 | 3.1 | 10.2 | 4.6 | 26.3 | 7.8 | 113.2 |
| 1968 | 26.5 | 52.9 | 4.5 | 10.7 | 6.6 | 29.8 | 14.3 | 145.3 |
| 1969 | 30.1 | 66.8 | 2.9 | 9.8 | 9.0 | 38.4 | 20.6 | 177.6 |
| Junio de 1970 | 27.9 | 56.4 | 3.7 | 9.3 | 9.4 | 41.8 | 23.3 | 171.8 |

FUENTE: Banco Central de la República Dominicana, *Boletín Mensual*, junio de 1970, pág. 37.

Cuadro 127
 REPÚBLICA DOMINICANA: BALANCE DE PAGOS
 (Millones de dólares)

| | 1960 | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 |
|---|--------|--------|--------|--------|---------|
| <i>Cuenta corriente</i> | | | | | |
| Exportaciones de bienes y servicios | 172.1 | 143.1 | 199.5 | 228.0 | 257.1 |
| Bienes <i>job</i> | 157.4 | 125.5 | 163.5 | 184.0 | 215.0 |
| Servicios | 14.7 | 17.6 | 36.0 | 44.0 | 42.1 |
| Importaciones de bienes y servicios | 116.9 | 163.9 | 265.7 | 291.0 | 354.2 |
| Bienes <i>job</i> | 90.3 | 120.7 | 196.8 | 210.0 | 267.0 |
| Servicios | 26.6 | 43.2 | 68.9 | 81.0 | 87.2 |
| Pagos netos de utilidades e intereses del capital extranjero | — 9.6 | — 12.0 | — 19.0 | — 23.0 | — 25.9 |
| Donaciones privadas netas | — 3.0 | 12.4 | 8.9 | 9.0 | 8.5 |
| Saldo de la cuenta corriente | 42.6 | — 20.4 | — 76.3 | — 77.0 | —114.5 |
| <i>Cuenta de capital</i> | | | | | |
| Financiamiento neto externo (a+b+c+d) | — 42.6 | 20.4 | 76.3 | 77.0 | 114.5 |
| a) Fondos extranjeros no compensatorios netos | — 18.2 | 45.8 | 59.7 | 76.0 | } 107.7 |
| Inversión directa | 1.0 | 6.0 | 18.0 | 24.0 | |
| Préstamo a largo y mediano plazo | — | 19.2 | 34.1 | 55.6 | |
| Amortizaciones | — 0.5 | — 5.7 | — 7.7 | — 9.6 | |
| Pasivos a corto plazo | — 18.6 | — 38.9 | 14.2 | 5.0 | |
| Donaciones oficiales | — 0.1 | 65.2 | 1.1 | 1.0 | |
| b) Fondos o activos nacionales no compensatorios | 3.3 | — 3.5 | 12.6 | 15.0 | } |
| c) Errores y omisiones | — 28.1 | — 24.3 | 8.3 | — 2.0 | |
| d) Financiamiento compensatorio neto (— mejora) | 0.4 | 2.4 | — 4.3 | — 12.0 | 6.8 |
| Préstamos de balance de pagos, atrasos comerciales o pagos diferidos, posición con el Fondo Monetario Internacional y otros pasivos de las autoridades monetarias | 9.0 | 5.0 | 13.8 | 13.0 | ... |
| Amortizaciones | — 20.7 | — 4.4 | — 14.5 | — 21.0 | ... |
| Oro y divisas (— aumento) | 12.1 | 1.8 | — 3.6 | — 4.0 | ... |

FUENTE: FMI, *Balance of Payments Yearbook*, vol. 17 y 21.

examinar cómo en el último quinquenio aumentaron considerablemente los préstamos orientados a la industria y al comercio; con mayor detalle, se advierte que entre 1966 y 1968 se produjo un aumento notable de los industriales y que posteriormente se elevó la proporción de los comerciales y de "otros préstamos" (véase el cuadro 126).

4. El sector externo

Durante 1970, los significativos aumentos en la zafra de azúcar y la cosecha de cacao, unidos a los mejores precios del café, permitieron un aumento de 16.8% en el valor de las exportaciones de bienes, que llegaron a los 215 millones de dólares. (Véase el cuadro 127.)

El hecho más destacado lo constituyó la elevada venta de azúcar, ya que se cubrió la totalidad de la cuota y redistribuciones fijadas por los Estados Unidos, así como la de 174 000 tonela-

das destinada al mercado mundial de acuerdo con el Convenio Internacional del Azúcar. A su vez, las exportaciones de café crecieron levemente en volumen físico, pero aumentaron en más de 40% debido al alza de los precios; en cambio, la exportación de cacao superó en casi 50% a la del año anterior pero la caída de los precios mantuvo su valor en cifras cercanas a las de 1969. Para el futuro se prevé la diversificación de las exportaciones, que actualmente en su casi totalidad dependen de cuatro productos agrícolas, por la incorporación del ferróníquel. Además, se ha procurado ampliar los mercados de exportación, mediante negociaciones con los países de la CARIFTA y con Puerto Rico.

Las importaciones de bienes crecieron 27.1%, sobre todo a causa de los equipos importados para los proyectos mineros y para las represas de Tavera y Valdesia. Cabe destacar el impulso a la política de sustitución de importaciones; en

ese sentido se espera para 1971 el establecimiento de una refinería de petróleo.

La cuenta corriente del balance de pagos tuvo un déficit de 114.5 millones de dólares. En los movimientos de capital, destaca el elevado monto de la inversión privada extranjera determinado por el proyecto de ferróniquel. Pero como el

saldo neto de la entrada de capitales netos no compensatorios fue de 107.7 millones de dólares, el balance de pagos tuvo un déficit de 6.8 millones de dólares. Ello provocó la utilización de los 5.4 millones de derechos especiales de giro que le habían sido asignados, más una pérdida de reservas.

TRINIDAD-TABAGO

1. Rasgos generales de la evolución reciente

El año 1970 se caracterizó por disturbios sociales y laborales en Trinidad-Tabago. Durante seis meses fue necesario mantener estado de emergencia, lo que tuvo efecto negativo sobre la economía. Siendo así, no pudieron cumplirse los pronósticos favorables que se vislumbraban a fines de 1969.

Es difícil evaluar lo que ocurrió efectivamente en la economía en 1970, pues no se dispone de suficiente información acerca de los principales indicadores de la actividad económica. Sin embargo, las estimaciones preliminares muestran que en el año el producto interno bruto valorado a precios corrientes, creció a un ritmo mucho más lento que el previsto, aunque la tasa de 4.3% que alcanzó supera el crecimiento del año anterior. (Véase el cuadro 128.)

Los principales sectores productivos tuvieron un crecimiento disparado. Se estima que la actividad petrolera declinó nuevamente, y que la agricultura mejoró apenas. Incluso el sector de manufacturas, que había sido el más dinámico de la economía, mostró un crecimiento menor; pero el sector de la construcción parece haber registrado una franca recuperación con respecto al año 1969, mientras la población continuaba creciendo a una tasa inferior al 1%. Es de presumir, por lo tanto, que el ingreso real por habitante haya aumentado ligeramente.

Las exportaciones de bienes y servicios aumentaron lentamente; no así las importaciones, que crecieron bastante. En consecuencia, se espera un déficit comercial estimado en unos 95 millones de dólares de Trinidad-Tabago.⁴²

2. La política económica

Los disturbios de 1970 fueron provocados principalmente por el alto nivel de cesantía, en especial entre los grupos más jóvenes, y el descontento general por el grado de control extranjero

sobre los grandes sectores de la economía. Durante el año, la política económica del gobierno experimentó un vuelco radical en el empeño por hacer frente a ambos problemas, relacionados entre sí. En Trinidad-Tabago, la desocupación, igual que en la mayor parte de los países en desarrollo, es principalmente del tipo estructural, aunque también constituye un grave problema el desempleo estacional, porque la agricultura continúa siendo la fuente principal de ocupación.

Durante el decenio de 1960, la política económica estuvo orientada hacia la diversificación

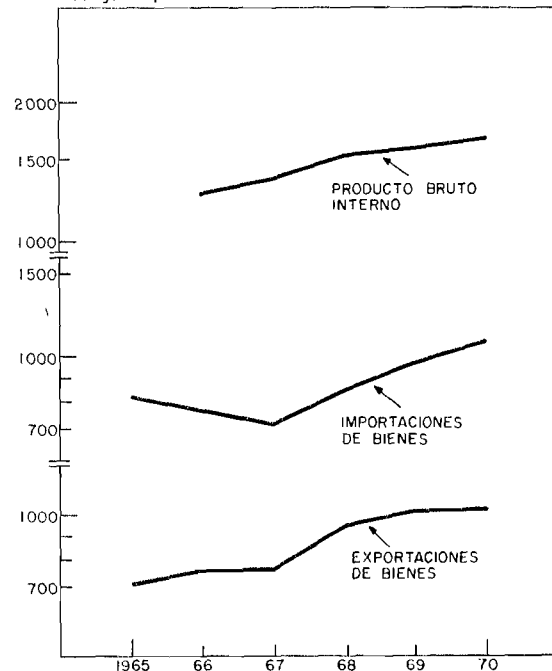
Gráfico XXIII

TRINIDAD-TABAGO: 1965-70

ESCALA SEMILOGARÍTMICA

EVOLUCION DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO Y DE LAS INVERSIONES

Millones de dólares de Trinidad Tobago a precios corrientes



⁴² Un dólar de los Estados Unidos es igual a dos dólares de Trinidad-Tabago.

Cuadro 128

TRINIDAD-TABAGO: PRODUCTO INTERNO BRUTO A COSTO DE FACTORES POR SECTORES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

| Sector | Millones de dólares de Trinidad-Tabago a precios corrientes | | | | | Estructura porcentual | | | Tasas anuales de crecimiento | | | |
|---|--|----------------|----------------|----------------|-------------------|-----------------------|--------------|-------------------|------------------------------|-------------|------------|------------|
| | 1960 | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 ^a | 1960 | 1969 | 1970 ^a | 1960-67 | 1968 | 1969 | 1970 |
| Agricultura y canteras | 108.4 | 111.6 | 127.0 | 126.9 | 128.5 | 12.5 | 8.0 | 7.7 | 0.4 | 13.8 | — | 1.3 |
| Minería, extracción y refinación de petróleo | 263.4 | 350.4 | 366.0 | 373.0 | 350.6 | 30.4 | 23.5 | 21.1 | 4.2 | 4.5 | 1.9 | — 6.0 |
| Manufactura | 108.2 | 218.6 | 260.0 | 293.0 | 313.8 | 12.5 | 18.5 | 18.9 | 10.6 | 18.9 | 12.7 | 7.1 |
| Construcción | 40.6 | 53.2 | 65.0 | 63.5 | 73.5 | 4.7 | 4.0 | 4.4 | 3.9 | 22.2 | — 2.3 | 15.7 |
| Transporte y distribución | 149.6 | 240.8 | 273.0 | 277.5 | 304.8 | 17.2 | 17.5 | 18.3 | 7.0 | 13.4 | 1.6 | 9.8 |
| Servicios públicos | 40.6 | 72.5 | 89.0 | 81.0 | 87.2 | 4.7 | 5.1 | 5.2 | 8.6 | 22.8 | — 9.0 | 7.7 |
| Gobierno | 82.5 | 149.6 | 162.0 | 173.0 | 188.2 | 9.5 | 10.9 | 11.3 | 8.9 | 8.3 | 6.8 | 8.8 |
| Propiedad de viviendas | 16.8 | 53.7 | 55.5 | 58.7 | 60.5 | 1.9 | 3.7 | 3.6 | 18.0 | 3.4 | 5.8 | 3.1 |
| Banca y finanzas | 20.0 | 47.3 | 47.0 | 50.8 | 56.2 | 2.3 | 3.2 | 3.4 | 13.1 | — 0.6 | 8.1 | 10.6 |
| Otros servicios | 34.9 | 80.2 | 79.0 | 89.0 | 98.5 | 4.0 | 5.6 | 5.9 | 12.6 | — 1.5 | 12.7 | 10.7 |
| <i>Total</i> | <i>865.0</i> | <i>1 377.9</i> | <i>1 523.5</i> | <i>1 586.0</i> | <i>1 661.8</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>6.9</i> | <i>10.6</i> | <i>4.1</i> | <i>4.8</i> |

FUENTE: Ediciones anuales del *Statistical Digest* y Proyecto del Tercer Plan Quinquenal, 1969-1973.^a Estimaciones.

y reestructuración de la economía, con la sustitución de importaciones como uno de los medios principales para reducir el desempleo. El sector público tomó también el control de casi todos los servicios públicos, incluso las telecomunicaciones, y adquirió participación en los sectores de producción. Para hacer frente al problema inmediato de la desocupación durante 1970, se emprendieron, como es habitual, proyectos especiales de obras públicas, y el sector público dio comienzo a un gran programa de construcción que generó un auge en este sector. A más largo plazo, naturalmente, el problema del desempleo ha resultado más difícil de resolver; se adoptaron, al respecto, medidas encaminadas a intensificar la capacitación para mejorar las calificaciones requeridas en una economía que evoluciona.

El control y la propiedad de los recursos nacionales están estrechamente relacionados con el problema del desempleo estructural, ya que está muy difundida la opinión de que no podrá reducirse considerablemente el desempleo si no se concentra en manos nacionales la toma de decisiones en los principales sectores productivos. El sector público había adquirido ya antes de 1970 una pequeña proporción de las industrias azucareras y petroleras. Durante 1970 extendió su dominio sobre el azúcar, y ahora controla cerca del 60% de la industria. En el sector petrolero, se ha intensificado el control estableciendo condiciones estrictas para la explotación de los recursos petrolíferos por el sector privado, que aseguran al sector público una participación de 15 a 25% de la producción, sin compartir los riesgos comerciales de la explotación.

Durante el año, el sector público penetró por primera vez en el sector de la banca comercial al adquirir, como empresa en funcionamiento, la agencia local del Banco de Londres y Montreal. Además, adquirió bienes de la industria química, al hacerse cargo de una planta mezcladora de fertilizantes, y siguió aumentando su participación en la industria turística, iniciando la construcción de varios hoteles.

Continuando así con su política orientada a reestructurar la economía, la política del gobierno propendió en 1970 a la propiedad estatal y control público de las empresas. Presumiblemente se mantendrá esta política, aunque no se prevé llegar a la nacionalización completa; como hasta ahora se ha seguido un criterio en gran medida pragmático y se ha penetrado en las industrias básicas, es probable que se preste atención a otras industrias en el futuro, sobre todo en especial a la industria de materiales de construcción.

3. Los principales sectores económicos

a) Minería

Durante 1970 se estima que el valor agregado por este sector cayó 6%, a unos 350 millones de dólares de Trinidad-Tabago, el más bajo desde 1967. La contribución del sector al producto interno bruto al costo de factores también ha descendido constantemente en términos relativos, de 30% en 1960 a 24% en 1968 y a 21% en 1970. Sin embargo, este sector continúa siendo el más importante.

Este descenso se explica, sobre todo, por la declinación sostenida de la producción de petróleo crudo, que bajó de 57.4 millones de barriles en 1969 a alrededor de 51 millones de barriles en 1970 (11%). El efecto de esta baja en la producción se contrarrestó en cierta medida con el alza de los precios de algunos productos del petróleo y el aumento del volumen tratado en refinerías. Se estima que en 1970 se refinaron en promedio 435 700 barriles diarios, siendo la capacidad total de unos 440 000 barriles diarios.

El mayor volumen tratado en refinerías significa que las importaciones de petróleo crudo aumentaron aproximadamente 10%. También tiene importancia el hecho de que mientras bajó la producción de petróleo crudo y subió el volumen tratado en refinerías, las exportaciones de petróleo crudo aumentaron 30%, a causa principalmente del régimen de propiedad de la industria.

La participación del sector público en la industria no ha aumentado en medida importante desde que éste se hizo cargo de los activos locales de la British Petroleum. Cabe señalar, sin embargo, que con los yacimientos descubiertos al oriente de la costa de Trinidad y las posibilidades de los de la costa norte, tanto el control del sector público como las perspectivas de la industria mejoran considerablemente.

b) Agricultura

Durante el año se registró un ligero incremento del valor agregado por la agricultura, pero bajó de 8 a 7.7% la participación del sector en el producto bruto total.

Ni la agricultura destinada al consumo interno ni la de exportación respondieron al apoyo permanente del sector público. Nuevamente las condiciones meteorológicas tuvieron efectos adversos sobre algunos rubros de exportación agrícola, en tanto que otros se beneficiaron con ellas. Informaciones que comprenden el período enero a septiembre indican que la producción de caña de azúcar aumentó 5%, comparada con igual período del año anterior, pero la producción de azúcar bajó de 237 000 toneladas en

1969 a 216 000 toneladas en 1970, es decir, casi 9%, debido al bajo contenido de sacarosa, en tanto que la producción de café disminuyó cerca de 13%. Por otra parte, la producción de cacao aumentó cerca del 40%, y la de cítricos también mejoró. Además, los precios del azúcar siguieron firmes, en tanto que los del cacao y el café mejoraron en importante medida. En general, por tanto, la agricultura de exportación obtuvo mejores resultados que en el año anterior.

Al mismo tiempo, la agricultura para el consumo interno aumentó su producción en todos los rubros importantes, salvo los productos porcinos, que fluctuaron de un exceso de producción en 1969 a una aguda escasez en 1970. La producción avícola mejoró en cerca de 6%, la lechera en grado importante y la de hortalizas siguió creciendo. Un importante rubro nuevo es el tabaco, cuya producción llegó a 92 000 libras en 1970.

c) Construcción

Pese a los disturbios ocurridos durante 1970, Trinidad-Tabago experimentó un auge en la construcción; aumentó el valor agregado por el sector casi en 16%, y su participación en el producto interno bruto a 4.4%.

Este auge derivó principalmente del aumento de las actividades del sector público en la construcción, sobre todo de hoteles, escuelas y edificios públicos, pero también el sector privado tuvo importantes proyectos de construcción, particularmente en la industria del petróleo. Estas actividades crearon una gran demanda de algunos productos manufacturados, como el cemento, cuya producción aumentó apreciablemente.

La importancia cada vez mayor de este sector de la economía se refleja en el mayor valor agregado localmente. Se estima que el insumo de productos importados en la construcción ha disminuido a alrededor del 20%, de manera que

la actividad en este sector tiene un gran efecto sobre el nivel de producción de las industrias secundarias y conexas. Además, es una de las principales fuentes de ocupación de artesanos y de obreros no calificados.

d) La industria manufacturera

La tasa de crecimiento de la producción manufacturera, valorada a precios corrientes, disminuyó de 18.9 a 12.7% entre 1968 y 1969 y a poco más de 7% en 1970. Este crecimiento relativamente lento en 1970 se explica por la diferente evolución que tuvieron una serie de manufacturas tradicionales. Mientras disminuían los volúmenes de producción de artículos como aceites comestibles, jabón, ladrillo y fertilizantes, por lo menos hasta el mes de septiembre de 1970, aumentaban en otros tantos. La producción de textiles y vestuario también sufrió una baja, al cerrarse parcialmente los mercados del Canadá y los Estados Unidos, cuando se impusieron cuotas que limitaban su importación.

En cambio, las industrias de ensamblaje de bienes duraderos, como vehículos automotores, aparatos de radio y de televisión, refrigeradores, etc., registraron, en general, un incremento de producción, lo que refleja además la diversificación y ampliación que está produciéndose en la estructura del sector manufacturero.

4. El sector externo

Las importaciones de bienes y servicios siguieron creciendo a un ritmo más rápido que las exportaciones. Durante el período enero-octubre de 1970, las importaciones alcanzaron a 883 millones de dólares de Trinidad-Tabago, y se estima que a fin del año llegaron a 1 065 millones, lo que representa un incremento de 10.6% respecto al valor importado en 1969.

Cuadro 129

TRINIDAD TABAGO: PRINCIPALES IMPORTACIONES, EXCLUIDO EL PETRÓLEO (Millones de dólares de Trinidad-Tabago)

| | 1965 | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 ^a (enero-octubre) |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|--------------------------------------|
| Manufacturas | 141.8 | 134.7 | 126.1 | 135.0 | 165.7 | 148.7 |
| Alimentos, bebidas y tabaco | 94.0 | 96.2 | 93.4 | 93.4 | 112.5 | 96.5 |
| Productos químicos | 34.6 | 32.8 | 35.3 | 35.8 | 40.2 | 39.9 |
| Materias primas, excepto combustibles | 9.8 | 12.5 | 10.8 | 12.1 | 12.7 | 11.2 |
| Maquinaria y material de transporte | 129.1 | 102.7 | 95.7 | 103.8 | 111.8 | 108.1 |
| Vehículos automotores y piezas de repuesto | 25.2 | 28.1 | 21.6 | 20.9 | 24.6 | 25.0 |
| Aceites y grasas animales y vegetales | 4.1 | 3.8 | 3.5 | 3.7 | 5.4 | 6.5 |

FUENTE: *Overseas Trade Reports*, (informes anuales y mensuales).

^a Cifras provisionales.

Cuadro 130
TRINIDAD-TABAGO: EXPORTACIONES PRINCIPALES, 1965-1970
(Millones de dólares de Trinidad-Tabago)

| | 1965 | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 (enero- agosto) |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|----------------------------|
| Combustibles y lubricantes ^a | 168.9 | 197.3 | 248.1 | 272.7 | 221.9 | 185.7 |
| Artículos manufacturados | 14.3 | 16.9 | 17.9 | 23.0 | 30.1 | 23.0 |
| Productos químicos | 37.3 | 59.0 | 78.2 | 82.6 | 89.9 | 52.2 |
| Maquinaria y material de transporte | 4.9 | 7.6 | 4.8 | 13.3 | 6.0 | 5.5 |
| Materias primas | 4.8 | 5.4 | 4.0 | 5.0 | 4.9 | 4.6 |
| Alimentos | 59.3 | 56.0 | 58.0 | 76.7 | 77.3 | 66.9 |

FUENTE: *Overseas Trade Reports*, (informes anuales y mensuales).

^a Descontadas las importaciones de petróleo crudo.

Cuadro 131
TRINIDAD-TABAGO: BALANCE DE PAGOS
(Millones de dólares de Trinidad-Tabago)

| | 1965 | 1966 | 1967 ^a | 1968 ^b | 1969 ^c | 1970 (enero- agosto) |
|---|--------|--------|-------------------|-------------------|-------------------|----------------------------|
| <i>Cuenta corriente</i> | | | | | | |
| Bienes y servicios | | | | | | |
| Exportaciones <i>job</i> ^d | 710.5 | 752.7 | 756.2 | 947.1 | 1 001.9 | 642.5 |
| Importaciones <i>cif</i> ^e | -816.4 | - 19.9 | -721.5 | -853.3 | - 962.8 | -681.4 |
| Saldos de comercio visible | -106.4 | - 19.9 | 34.7 | 93.8 | 39.1 | - 38.9 |
| Servicios | | | | | | |
| Transporte | 57.8 | 57.8 | 53.6 | 60.9 | 56.5 | ... |
| Viajes al exterior | 0.2 | 3.2 | 5.5 | 12.7 | 16.3 | ... |
| Pagos de rentas de inversiones | -103.3 | -107.6 | -121.6 | -142.9 | - 167.8 | ... |
| Otros | 8.5 | 9.8 | - 8.6 | - 26.6 | - 25.4 | ... |
| Saldos de los servicios | - 36.8 | - 28.4 | - 71.1 | - 95.9 | - 120.4 | ... |
| Saldos de bienes y servicios | -143.2 | - 48.3 | - 36.4 | - 2.1 | - 81.3 | ... |
| Transferencias | 21.3 | 8.4 | - 1.2 | - 0.4 | - 2.1 | ... |
| De carácter privado | 0.6 | 0.6 | 2.6 | 2.1 | 4.2 | ... |
| De carácter oficial | 20.7 | 7.8 | - 3.8 | - 2.5 | - 6.5 | ... |
| <i>Cuenta de capital</i> | | | | | | |
| Entradas netas de capital | 119.3 | 50.3 | 39.6 | 60.5 | 71.7 | ... |
| Sector privado | 102.0 | 37.6 | 42.9 | 45.0 | 76.0 ^a | ... |
| Sector público | 17.3 | 12.7 | - 3.3 | 15.5 | - 4.3 | ... |
| Errores y omisiones netas | 9.9 | - 1.7 | 2.1 | - 11.7 | - | ... |
| <i>Superávit o déficit</i> | 7.3 | 8.7 | 4.1 | 46.3 | - 11.7 | ... |
| <i>Financiación del déficit</i> | | | | | | |
| Movimiento neto de las reservas en divisas (- incremento) | - 7.3 | - 8.7 | - 4.1 | - 46.3 | 11.7 | ... |

FUENTE: Balance de pagos 1956-1966; balance de pagos 1967; últimas estimaciones (inédito); balance de pagos 1968, últimas estimaciones (inédito); 1969 (inédito).

^a Estimación residual; incluye errores y omisiones netos.

^b Revisado.

^c Provisional.

^d Las cifras de exportación incluyen los ajustes de cobertura y valuación y excluyen los aprovisionamientos a barcos.

^e Las cifras de importación incluyen los ajustes de coberturas y valuación y excluyen los fletes pagados a los barcos nacionales.

A base de lo ocurrido en los primeros 10 meses del año se estima que el valor de las exportaciones alcanzó a unos 970 millones de dólares de Trinidad-Tabago en 1970, lo que representa apenas un 2% de aumento con respecto a la cifra de 1969.

De lo expuesto se desprende que en 1970 se habría producido un déficit comercial del orden de los 95 millones de dólares de Trinidad-Tabago, después que el año anterior se había registrado un superávit cercano a 40 millones. (Véase el cuadro 131.) Este cambio de signo en la posición comercial del país en 1970 se ha atribuido al aumento de las importaciones de petróleo crudo y a la reducción de los ingresos derivados de las exportaciones de azúcar. Además, se estima que la relación de precios del intercambio se desmejoró durante el año. Esto se refleja en el índice de precios de las importaciones, que en el segundo trimestre de 1970 fue 8% mayor que en igual período de 1969, en tanto que el índice de precios de las exportaciones se mantuvo casi constante.

El comercio de Trinidad-Tabago con los demás países de la CARIFTA ha mejorado bastante. Durante el período enero a agosto de 1970 las importaciones aumentaron en alrededor de 21% con respecto a igual período de 1969, mientras las exportaciones lo hicieron en poco más del 17%.

La mayor parte del comercio de Trinidad-Tabago con los países de la CARIFTA se efectúa

con los países más grandes (Guyana, Jamaica y Barbados). Mientras las exportaciones de estos países constituyeron alrededor del 86% del total importado de los países de la CARIFTA en 1969 y 1970, las exportaciones a ellos representaron el 66%.

5. Población y desocupación

Durante 1970 prevalecieron los factores que han influido en el bajo crecimiento de la población en los últimos años (menos del 1%), es decir, el descenso de la tasa bruta de natalidad y el aumento de la emigración hacia los Estados Unidos y Canadá.

En junio de 1970 se estimó el desempleo en 45 200 personas, que representan el 12% de la fuerza de trabajo. Aunque sigue siendo una cifra elevada, significa una disminución con respecto a mediados de 1969, cuando era del 14%. La desocupación es más elevada en los grupos más jóvenes; lejos de mejorar la situación, la emigración la agrava, al privar al país de su mano de obra calificada, reduciendo las posibilidades de ocupación de la mano de obra no calificada.

En cuanto a los salarios, aparentemente continuaron aumentando en 1970 aunque a un ritmo inferior al de años anteriores. El índice de salarios se elevó 3.4% entre mayo de 1969 y mayo de 1970. Sin embargo, los precios internos subieron en alrededor de 3.5% en el mismo plazo.

URUGUAY

1. Características generales de la evolución reciente

Durante 1970 el producto interno bruto creció alrededor de 4.6%, gracias al dinamismo de la industria, entre los sectores productores de bienes, y del comercio, entre los servicios. En el sector externo, destacan las cifras tanto de las exportaciones como de las importaciones, que fueron las más altas del decenio de 1960 (véanse los cuadros 132 y 133). Estos resultados obedecen en el fondo al aumento de la producción de carne, cuyo mayor volumen físico reactivó la industria frigorífica, y unido a los elevados precios internacionales, fue el principal factor de expansión de las exportaciones.

Los precios al consumidor subieron 20.9% entre diciembre de 1969 y de 1970, superando así el alza del año anterior que había sido de 14.5%. En ese lapso las remuneraciones nominales se elevaron 17.8%, con un porcentaje de 20.3 para el sector privado y de 14.7 para el públi-

co; en consecuencia, los salarios reales se redujeron 0.5 y 5.2%, para ambos sectores, respectivamente.

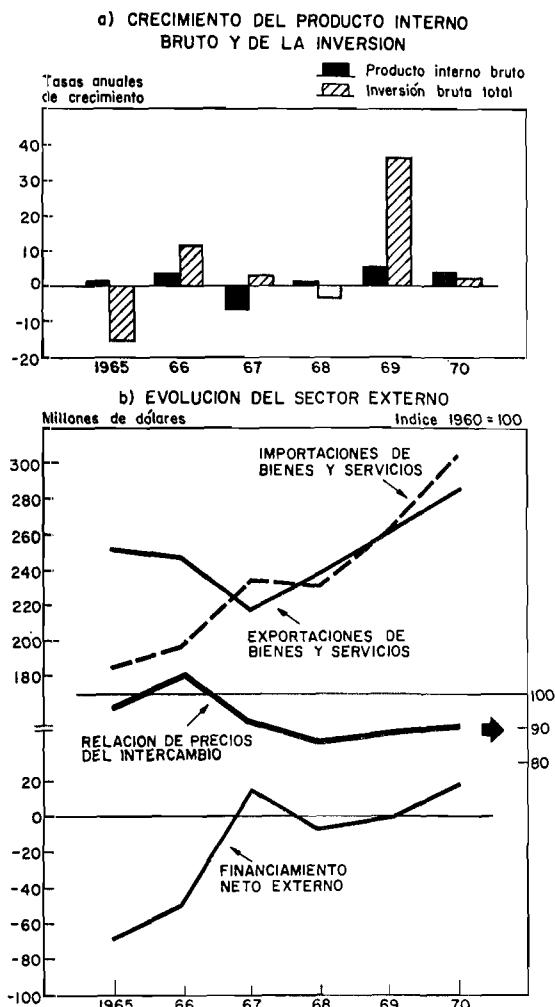
En las finanzas públicas se observó una disminución del déficit del gobierno central, por el aumento de los ingresos en mayor proporción que los gastos.

En el sector externo, las importaciones y las exportaciones de bienes, medidas en dólares corrientes, superaron en 19 y en 13%, respectivamente, a las del año anterior. Cabe destacar que el valor de las exportaciones de carne se elevó 40% sobre el del año anterior. Además, a fines de 1970 las reservas internacionales netas alcanzaban a 32.4 millones de dólares, es decir, estuvieron por debajo de las de diciembre de 1969 en 26.3 millones de dólares.

2. Los principales sectores de producción

El sector agropecuario creció alrededor de 3% con respecto al año anterior, gracias sobre todo

Gráfico XXIV
URUGUAY: 1965-70
ESCALA NATURAL



al clima favorable, ya que se dieron temperaturas y precipitaciones adecuadas, salvo en el tercer trimestre cuando las lluvias retardaron las siembras y las heladas perjudicaron las pasturas.

En la ganadería se registraron aumentos en la carne bovina (6%), ovina (3.2%) y sobre todo en la avicultura (35%), con una probable duplicación de la producción en la zona sur del país. En el mejoramiento de la producción de carne bovina influyeron las buenas condiciones meteorológicas pues gracias a ellas mejoró la tasa de procreación, disminuyó el porcentaje de mortalidad y aumentó el peso medio del ganado; por otra parte, las exportaciones aumentaron tanto en precio como en volumen físico y paralelamente se elevaron las cotizaciones internas. En el mes de julio, a raíz de dificultades en el

abastecimiento, se dispuso una veda transitoria de consumo, tendiente a evitar el alza excesiva de precios y a abastecer mejor la demanda externa. Por su parte, la esquila alcanzó niveles parecidos a los del año anterior (cerca de 80 000 toneladas); de ese volumen se exportaron 68 000 toneladas de lana en condiciones desfavorables, porque la difícil situación del mercado mundial se tradujo en una baja de alrededor de 20% en los precios y en graves dificultades de comercialización. En cuanto a la producción de leche, durante el primer semestre se registró un aumento cercano al 10% respecto al mismo período del año anterior. Pero, posteriormente, las malas condiciones climáticas entre julio y septiembre redujeron la producción. En definitiva, para la totalidad del año la producción habría sido levemente mayor a la registrada el año anterior.

Con respecto a la agricultura, en la campaña de 1969/70 la cosecha de cereales de invierno y de lino resultó inferior en 9% a la anterior, porque la superficie sembrada se redujo 24%; la caída en la producción resultó de una baja considerable en el trigo y un aumento en el lino. En cambio, la cosecha de verano de la misma campaña agrícola en un sembrado 5.7% mayor, aumentó 1.3%; el mayor incremento se dio en el maíz, mientras que en arroz y girasol hubo una expansión de la superficie sembrada pero decayeron los rendimientos. En definitiva y considerándola en su conjunto, se produjo un estancamiento de la producción agrícola. (Véanse los cuadros 134 y 135.)

Una estimación preliminar de la producción manufacturera muestra un crecimiento de alrededor de 5.2% con respecto a los resultados del año anterior. En el sector tradicional, las actividades más dinámicas fueron las industrias frigoríficas, de productos lácteos y curtiembres. Con respecto a la industria frigorífica, el mayor estímulo lo dieron la demanda y los precios externos sumamente favorables; de tal modo, el valor de la exportación de carnes se elevó 40%, el 20% del cual corresponde al alza de precios. Los productos lácteos abastecieron normalmente el mercado interno y aumentaron su exportación. Por el contrario, disminuyó la actividad de los molinos yerbateros, arroceros, de aceite de girasol y de molienda de café. La producción de bebidas aumentó significativamente, lo mismo que la de tabaco, a consecuencia del menor consumo de cigarrillos extranjeros. En cambio, en textiles y vestuario se produjo una merma de la actividad en el primer semestre, seguida de una recuperación parcial que no logró superar la retracción de la demanda.

En papel y celulosa se registró una alta tasa de crecimiento en los tres primeros trimestres,

Cuadro 132
URUGUAY: OFERTA Y DEMANDA GLOBALES

| | <i>Millones de pesos de 1960</i> | | | | <i>Estructura porcentual</i> | | | | <i>Tasas anuales de crecimiento</i> | | |
|----------------------------|----------------------------------|---------------|---------------|-------------------------|------------------------------|--------------|--------------|-------------------------|-------------------------------------|-------------|-------------------------|
| | <i>1965</i> | <i>1968</i> | <i>1969</i> | <i>1970^a</i> | <i>1965</i> | <i>1968</i> | <i>1969</i> | <i>1970^a</i> | <i>1965-1968</i> | <i>1969</i> | <i>1970^a</i> |
| <i>Oferta global</i> | <i>15 981</i> | <i>16 059</i> | <i>16 978</i> | <i>18 063</i> | <i>112.7</i> | <i>116.0</i> | <i>116.4</i> | <i>118.4</i> | <i>0.2</i> | <i>5.7</i> | <i>6.4</i> |
| Producto interno bruto | 14 184 | 13 848 | 14 582 | 15 252 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | -0.8 | 5.3 | 4.6 |
| Importaciones ^b | 1 797 | 2 211 | 2 396 | 2 811 | 12.7 | 16.0 | 16.4 | 18.4 | 7.2 | 8.4 | 17.3 |
| <i>Demanda global</i> | <i>15 981</i> | <i>16 059</i> | <i>16 978</i> | <i>18 063</i> | <i>112.7</i> | <i>116.0</i> | <i>116.4</i> | <i>118.4</i> | <i>0.2</i> | <i>5.7</i> | <i>6.4</i> |
| Exportaciones ^b | 3 061 | 2 735 | 2 736 | 2 893 | 21.6 | 19.7 | 18.8 | 19.0 | -10.7 | — | 5.7 |
| Inversión total | 1 496 | 1 663 | 2 277 | 2 331 | 10.5 | 12.0 | 15.6 | 15.3 | 3.6 | 36.7 | 2.4 |
| Inversión bruta fija | 1 567 | 1 686 | 2 299 | 2 321 | 11.0 | 12.2 | 15.8 | 15.2 | 2.5 | 36.2 | 1.0 |
| Pública | 227 | ... | ... | ... | 1.6 | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| Privada | 1 340 | ... | ... | ... | 9.4 | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| Construcción | 928 | 975 | ... | ... | 6.5 | 7.0 | ... | ... | 1.7 | ... | ... |
| Maquinaria y equipo | 639 | 711 | ... | ... | 4.5 | 5.1 | ... | ... | 3.6 | ... | ... |
| Consumo total | 11 424 | 11 661 | 11 965 | 12 839 | 80.5 | 84.2 | 82.1 | 84.1 | 0.5 | 2.6 | 7.3 |
| Gobierno general | 1 446 | 1 484 | 1 518 | 1 609 | 10.2 | 10.7 | 10.4 | 10.5 | 0.9 | 2.3 | 6.0 |
| Privado | 9 978 | 10 177 | 10 447 | 11 230 | 70.3 | 73.5 | 71.6 | 73.6 | 0.5 | 2.7 | 7.4 |

FUENTE: 1965 a 1969: cálculos de la CEPAL a base de cifras oficiales del Banco Central del Uruguay; 1970: estimación de la CEPAL.

^a Preliminar.

^b Bienes y servicios, excluidos factores.

Cuadro 133

URUGUAY: PRODUCTO INTERNO BRUTO A COSTO DE FACTORES POR SECTORES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

| Sector | Millones de pesos de 1960 | | | | Estructura porcentual | | | | Tasas anuales de crecimiento | | |
|--------------------------------------|---------------------------|--------|--------|-------------------|-----------------------|-------|-------|-------------------|------------------------------|------|-------------------|
| | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 ^a | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 ^a | 1965-1968 | 1969 | 1970 ^a |
| Agricultura | 2 822 | 2 474 | 2 845 | 2 930 | 21.3 | 19.3 | 20.9 | 20.6 | -4.3 | 15.0 | 3.0 |
| Industria manufacturera ^b | 2 803 | 2 871 | 3 009 | 3 165 | 21.2 | 22.4 | 22.1 | 22.3 | 0.8 | 4.8 | 5.2 |
| Construcción | 432 | 459 | 459 | 477 | 3.3 | 3.6 | 3.4 | 3.4 | 2.1 | — | 4.0 |
| <i>Subtotal bienes</i> | 6 057 | 5 804 | 6 313 | 6 572 | 45.8 | 45.2 | 46.4 | 46.3 | -1.4 | 8.8 | 4.1 |
| Electricidad, gas y agua | 232 | 257 | ... | ... | 1.7 | 2.0 | ... | ... | 3.5 | ... | ... |
| Transportes y comunicaciones | 974 | 887 | ... | ... | 7.4 | 6.9 | ... | ... | -3.1 | ... | ... |
| Comercio y finanzas | 2 736 | 2 650 | ... | ... | 20.7 | 20.7 | ... | ... | -1.1 | ... | ... |
| Gobierno | 1 098 | 996 | ... | ... | 8.3 | 7.8 | ... | ... | -3.2 | ... | ... |
| Propiedad de vivienda | 828 | 853 | 862 | 871 | 6.3 | 6.6 | 6.3 | 6.1 | 1.0 | 1.2 | 1.0 |
| Otros servicios | 1 294 | 1 382 | ... | ... | 9.8 | 10.8 | ... | ... | 2.2 | ... | ... |
| <i>Subtotal servicios</i> | 7 162 | 7 025 | 7 283 | 7 634 | 45.1 | 45.9 | 53.6 | 53.7 | -0.6 | 3.7 | 4.8 |
| <i>Producto total</i> | 13 127 | 12 817 | 13 496 | 14 117 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | -0.8 | 5.3 | 4.6 |

FUENTE: 1965 a 1969: cálculos de la CEPAL a base de cifras oficiales del Banco Central del Uruguay; 1970: cálculo de la CEPAL a base de apreciaciones preliminares del Banco Central del Uruguay.

NOTA: La suma de las actividades no corresponde al total por el método general aplicado en el cálculo que consistió en extrapolar independientemente cada actividad y el total.

^a Preliminar.

^b Incluye minería.

Cuadro 134

URUGUAY: VARIACIÓN DEL VOLUMEN FÍSICO DE LA PRODUCCIÓN AGROPECUARIA EN 1970^a

| | Porcentaje |
|---------------------|------------|
| Ganado vacuno | 6.0 |
| Ganado ovino | 3.2 |
| Lana | — 0.4 |
| Leche | 1.7 |
| Aves | 35.0 |
| Trigo | — 14.2 |
| Maíz | 8.1 |
| Avena | — 18.3 |
| Cebada común | — 22.0 |
| Cebada cervecera | — 13.0 |
| Arroz | 5.8 |
| Alpiste | 157.0 |
| Girasol | 3.8 |
| Maní | — 3.0 |
| Lino | 44.0 |
| Raíces y tubérculos | — 12.0 |
| Sacarinas | — 31.0 |
| Uva para vino | 20.0 |

FUENTE: Banco Central del Uruguay.

^a Estimación provisional.

seguida de una menor actividad en el resto del año a causa de dificultades en la importación de celulosa; se espera que a mediados de 1972 comience a funcionar una planta nacional de celulosa. La industria del caucho se expandió significativamente como resultado de la exportación de neumáticos y del aumento de la demanda nacional. En la industria química se dieron incrementos en pinturas y productos farmacéuticos. Asimismo, creció la producción de cemento y se estima que a fines de 1971 comenzará su actividad la planta de ANCAP en Paysandú. La fabricación de envases metálicos creció levemente, sobre todo en lo que respecta a envases para conservas de frutas y verduras. En electrotecnia, a raíz de conflictos de trabajo, se produjo un descenso en el primer semestre, que con posterioridad sólo se recuperó parcialmente; en especial aumentaron las ventas de refrigeradores, productos electrónicos y artículos para iluminación y disminuyeron las de cocinas y calentadores de agua. El cuadro 136 muestra una estimación del

Cuadro 135

URUGUAY: ÁREA SEMBRADA, PRODUCCIÓN Y RENDIMIENTO DE LOS PRINCIPALES CULTIVOS AGRÍCOLAS

| | 1968/69 | Variación porcentual 1968/69 con respecto a 1967/68 | 1969/70 ^a | Variación porcentual 1969/70 con respecto a 1968/69 | 1970/71 ^b | Variación porcentual 1970/71 con respecto a 1969/70 |
|---------------------|---------|---|----------------------|---|----------------------|---|
| <i>Trigo</i> | | | | | | |
| Área sembrada (ha) | 535 200 | 141.0 | 336 250 | — 37.2 | 337 700 | 0.4 |
| Producción (ton) | 469 790 | 226.8 | 403 185 | — 14.2 | 451 020 | 11.9 |
| Rendimiento (kg/ha) | 878 | 35.7 | 1 199 | 36.6 | 1 336 | 11.4 |
| <i>Avena</i> | | | | | | |
| Área sembrada (ha) | 89 200 | 64.7 | 74 800 | — 16.2 | 82 000 | 9.6 |
| Producción (ton) | 73 155 | 12 ^o 0 | 59 745 | — 18.3 | 75 100 | 25.7 |
| Rendimiento (kg/ha) | 820 | 34.6 | 799 | — 2.6 | 916 | 14.6 |
| <i>Lino</i> | | | | | | |
| Área sembrada (ha) | 81 680 | 59.4 | 111 900 | 37.1 | 98 800 | — 11.8 |
| Producción (ton) | 56 458 | 100.4 | 81 225 | 43.9 | 66 005 | — 18.7 |
| Rendimiento (kg/ha) | 691 | 31.9 | 725 | 4.9 | 678 | — 6.5 |
| <i>Maíz</i> | | | | | | |
| Área sembrada (ha) | 175 800 | 8.7 | 182 800 | 4.0 | ... | ... |
| Producción (ton) | 128 820 | 86.3 | 139 205 | 8.1 | ... | ... |
| Rendimiento (kg/ha) | 733 | 71.3 | 762 | 4.0 | ... | ... |
| <i>Arroz</i> | | | | | | |
| Área sembrada (ha) | 34 340 | 11.7 | 37 490 | 9.2 | 29 000 ^a | — 22.6 |
| Producción (ton) | 134 495 | 28.8 | 142 296 | 5.8 | ... | ... |
| Rendimiento (kg/ha) | 3 917 | 15.3 | 3 796 | — 3.1 | ... | ... |
| <i>Girasol</i> | | | | | | |
| Área sembrada (ha) | 90 750 | — 16.3 | 97 070 | 7.0 | ... | ... |
| Producción (ton) | 62 515 | 28.7 | 64 905 | 3.8 | ... | ... |
| Rendimiento (kg/ha) | 689 | 54.5 | 669 | — 2.9 | ... | ... |

FUENTE: Dirección de Agronomía del Ministerio de Ganadería y Agricultura.

^a Segunda estimación del área sembrada y primera de la producción.^b Primera estimación del área sembrada.

Cuadro 136

URUGUAY: INCREMENTOS DEL VOLUMEN FÍSICO DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL EN 1970^a

| | <i>Porcentaje de incremento</i> |
|------------------------------------|---------------------------------|
| Alimentos | 4.7 |
| Bebidas | 11.6 |
| Tabaco | 20.5 |
| Textiles | — 5.9 |
| Calzado y vestuario | — 11.3 |
| Papel y productos de papel | 12.5 |
| Imprentas y editoriales | 2.2 |
| Caucho | 23.8 |
| Productos químicos | 9.0 |
| Derivados del petróleo y el carbón | 0.1 |
| Minerales no metálicos | 27.4 |
| Productos metálicos | 19.5 |
| Máquinas eléctricas | — 6.1 |
| <i>Total</i> | <i>5.2</i> |

FUENTE: Banco Central del Uruguay.

^a Estimación provisional; falta información para las ramas industriales que no figuran en la clasificación.

crecimiento de algunas industrias durante 1970.

El sector construcciones habría crecido en cerca de 4%.

El incremento del sector comercio, transportes y almacenamiento se ha estimado en 6.2%, atendiendo a la evolución de los sectores productivos y de la importación. Asimismo, la energía eléctrica que vendió Usinas y Teléfonos del Estado superó en cerca de 5% a la del año anterior y continuaron las obras del plan telefónico nacional. Se estima que el sector de propiedad de vivienda continuó con su ritmo de crecimiento histórico y en el sector "otros servicios" se observó mayor crecimiento de la actividad bancaria, ya que en 1969 estuvo paralizada durante tres meses por conflictos laborales.

3. Finanzas públicas y moneda

El cuadro 137 muestra el estado de ingresos, egresos y financiamiento del déficit del gobierno central. Puede observarse que el déficit llegó a 11 046 millones de pesos, lo cual implica una disminución con respecto al año anterior, debido a que los ingresos aumentaron en mayor proporción que los egresos. De tal modo, la relación entre los ingresos públicos y el producto interno bruto fue de 14%, mientras que en el período 1967-69 osciló entre el 12 y el 12.7%; la relación entre los egresos y el producto fue de 15.3% (el año anterior había sido de 15.2%). En lo que respecta al financiamiento del déficit, cabe señalar que la participación de la autoridad monetaria disminuyó significativamente en relación con años anteriores.

Durante 1970, los pasivos monetarios del sistema bancario consolidado aumentaron 18 500 millones de pesos, es decir en 18.9% en valores corrientes, pero disminuyeron en alrededor de 2% en términos reales (véase el cuadro 138). Tales resultados se alejaron en algunos rubros de las proyecciones trazadas a principios de año. Así, se produjo una pérdida de reservas internacionales de 8 700 millones de pesos en lugar de la ganancia de 7 300 millones esperada; y el crédito interno neto se expandió en 27 200 millones en vez de 13 600, por efecto de una mayor asignación crediticia al sector privado.

4. Precios y salarios

El índice de precios al consumidor aumentó 20.9% entre diciembre de 1969 y de 1970; el año anterior ese incremento había sido de 14.5%. En cambio, si se comparan los promedios anuales, el aumento de 1970 respecto a 1969 fue de 17.3 y el del año precedente de 20.1%. Los principales elementos que impulsaron el alza fueron los aumentos de salarios de la actividad privada, los mayores precios internacionales de la carne, del aceite y del café y el alza de tarifas de los servicios públicos; en sentido inverso, actuaron como factores moderadores la estabilidad de la tasa cambiaria y la adecuada oferta de alimentos. El incremento del 20.9% en los precios obedeció a aumentos de 14.6% en alimentación, de 36.1% en vestuario, de 26.7% en vivienda y de 23.5% en varios. En especial, el rubro alimentación, que fue el de menor aumento, es también el de mayor ponderación; su incremento obedeció a las alzas en aceite (43%), azúcar (42%), carne vacuna (27%) y leche (22%). Por otra parte, el índice general de los precios mayoristas entre diciembre de 1969 y de 1970 subió 17.8% (el año anterior, el alza había sido de 7.3%); de ellos, los productos manufacturados elevaron su precio en 17.5% y los agropecuarios en 18.6%. Entre las principales causas de esta elevación —en opinión del Departamento de Investigaciones Económicas del Banco Central— figura la disminución de los márgenes de comercialización que en 1969 eran de mayor amplitud y permitían absorber aumentos de costos sin trasladarlos a los precios; en cambio, en 1970 la exigüidad de esos márgenes no permitió incorporar costos y en consecuencia los precios reflejaron los aumentos en las remuneraciones, materias primas o tarifas de los servicios públicos. Los productos que provocaron las mayores alzas fueron los alimentos, los derivados del petróleo, la energía eléctrica, productos de papel e imprenta y de la industria metalúrgica.

Según la información preliminar de la Direc-

Cuadro 137
URUGUAY: INGRESOS, EGRESOS Y FINANCIAMIENTO DEL
DÉFICIT DEL GOBIERNO CENTRAL, 1970

(Millones de pesos)

| | <i>Fondos de funcionamiento y de subsidios</i> | <i>Fondo na- cional de inversiones</i> | <i>Total</i> |
|---|--|--|--------------|
| <i>Ingresos</i> | | | 83 927 |
| <i>Fondos de funcionamiento y de subsidios</i> | 79 788 | | 79 788 |
| Tesoro nacional | 75 430 | | |
| Rentas afectadas | 4 358 | | |
| <i>Fondo nacional de inversiones</i> | | 4 139 | 4 139 |
| Rentas afectadas al Ministerio de Obras Públicas | | 3 604 | |
| Recursos propios del Ministerio de Obras Públicas | | 535 | |
| <i>Egresos</i> | | | 94 973 |
| <i>Fondos de funcionamiento y de subsidios</i> | 85 696 | | 85 696 |
| Remuneración de servicios personales | 57 546 | | |
| Remuneración de servicios no personales | 14 185 | | |
| Subsidios | 4 760 | | |
| Rentas afectadas | 4 511 | | |
| Servicios de la deuda pública | 4 694 | | |
| <i>Fondo nacional de inversiones</i> | | 9 277 | 9 277 |
| Inversiones del Ministerio de Obras Públicas | | 5 299 | |
| Inversiones del Ministerio de Economía y Finanzas | | 615 | |
| Otras inversiones del Fondo | | 1 504 | |
| Servicios de la deuda pública | | 746 | |
| Inversiones con recursos externos | | 1 113 | |
| <i>Déficit financiero</i> | - 5 908 | - 5 190 | - 11 046 |
| <i>Financiamiento del déficit</i> | 5 908 | 5 190 | 11 046 |
| Crédito neto autoridad monetaria | 2 527 | 930 | 3 457 |
| Colocación neta de bonos del tesoro | — | 3 011 | 3 011 |
| Colocación neta de letras del tesoro | 2 842 | — | 2 842 |
| Variación saldo de la Tesorería General de la Nación | 602 | 89 | 691 |
| Recursos externos netos | — | 1 165 | 1 113 |
| Variación saldo cheques en trámite | — 63 | — 7 | — 70 |
| Colocación deuda pública | — | 2 | 2 |

FUENTE: Contaduría General de la Nación.

ción General de Estadística y Censos, en 1970 las remuneraciones aumentaron en conjunto 17.8%. En particular, las de la actividad privada se elevaron 20.3% y las del sector público 14.7%. En cuanto a los salarios reales, si se considera el promedio de 1970 respecto al de 1969, los del sector privado aumentaron 0.1% y los del sector público bajaron 2.7%; pero entre diciembre de 1969 y de 1970, los salarios de ambos sectores cayeron 0.5 y 5.2%, respectivamente.

5. El sector externo

Las importaciones de bienes y servicios, que fueron las más altas del decenio, llegaron a un valor

de 283 millones de dólares, con lo que superaron en 18.4% a las del año anterior y en 68% a las de 1965 (véase el cuadro 139). En lo que respecta a los bienes, el aumento se debió sobre todo al requerimiento de la actividad productiva interna y sólo en menor medida a los aumentos de precios de las materias primas importadas; cabe señalar que el índice de valor unitario de las importaciones, base 1960 = 100, fue de 106 en 1969 y de 109 en 1970. De ese total corresponden 33.7 millones de dólares a combustibles y lubricantes, 98.5 millones a materias primas y materiales de construcción, 62.9 millones a vehículos automotores y máquinas y 38.0 millones a otros productos.

Cuadro 138

URUGUAY: FACTORES EXPLICATIVOS DEL PASIVO MONETARIO
DEL SISTEMA BANCARIO CONSOLIDADO

(Miles de millones de pesos)

| | Saldos a fines de | | Variación absoluta 1970 |
|--|-------------------|-------------------|-------------------------------|
| | Diciembre 1969 | Diciembre 1970 | |
| Reservas internacionales netas | — 1.9 | — 10.6 | — 8.7 |
| Crédito interno neto | 100.0 | 127.2 | 27.2 |
| Crédito neto al sector público | 22.4 | 24.0 | 1.6 |
| Derechos netos con bancos oficiales | — 1.2 | — 2.3 | — 1.1 |
| Créditos al sector privado | 56.6 | 81.7 | 25.1 |
| Contracción derivada de créditos externos a largo plazo | — 8.0 | — 9.5 | — 1.5 |
| Otras cuentas de activo y pasivo ^b | 30.2 | 33.3 | 3.1 |
| Pasivos monetarios | 98.1 | 116.6 | 18.5 |

FUENTE: Banco Central del Uruguay.

Cuadro 139

URUGUAY: BALANCE DE PAGOS

(Millones de dólares)

| | 1960 | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|
| <i>Cuenta corriente</i> | | | | | |
| Exportaciones de bienes y servicios | 171.2 | 252.5 | 238.7 | 262.0 | 286.0 |
| Bienes <i>job</i> | 129.4 | 196.3 | 179.2 | 201.0 | 228.0 |
| Servicios | 41.8 | 56.2 | 59.5 | 61.0 | 58.0 |
| Importaciones de bienes y servicios | —239.8 | —168.3 | —207.0 | —239.0 | —283.0 |
| Bienes <i>job</i> | —187.9 | —123.1 | —142.6 | —176.0 | —209.0 |
| Servicios | — 51.9 | — 45.2 | — 64.4 | — 63.0 | — 74.0 |
| Pagos netos de utilidades e intereses del capital extranjero | — 6.6 | — 15.4 | — 24.7 | — 23.1 | — 22.5 |
| Donaciones privadas netas | — 0.3 | — 0.6 | 0.5 | 0.5 | 0.5 |
| Saldo de la cuenta corriente | — 75.5 | 68.2 | 7.5 | 0.4 | — 19.0 |
| <i>Cuenta de capital</i> | | | | | |
| Financiamiento neto externo (a+b+c+d) | 75.5 | — 68.2 | — 7.5 | — 0.4 | 19.0 |
| a) Fondos extranjeros no compensatorios netos | 25.7 | — 1.5 | 51.5 | 33.1 | |
| Inversión directa | 5.8 | ... | ... | ... | |
| Préstamos de largo y mediano plazo | 11.9 | 11.5 | 39.2 | 27.3 | |
| Amortizaciones | — 5.5 | — 23.8 | — 12.9 | — 14.8 | — 6.3 |
| Pasivos de corto plazo | 12.4 | 7.0 | 10.7 | 20.6 | |
| Donaciones oficiales | 1.1 | 3.8 | 14.5 | ... | |
| b) Fondos o activos nacionales no compensatorio | 10.4 | — 0.5 | — 1.3 | — 3.9 | |
| c) Errores y omisiones | 11.5 | — 80.4 | — 22.7 | — 13.6 | |
| d) Financiamiento compensatorio neto (— mejora) | 27.9 | 14.2 | — 35.0 | — 16.0 | 25.3 |
| Préstamos de balance de pagos, atrasos comerciales o pagos diferidos, posi- ción con el Fondo Monetario Inter- nacional y otros pasivos de las auto- ridades monetarias | 32.1 | 58.0 | 29.5 | 1.8 | ... |
| Amortizaciones | — 0.5 | — 47.5 | — 45.5 | — 15.1 | ... |
| Oro y divisas (— aumento) | — 3.7 | 3.7 | — 19.0 | — 2.7 | ... |

FUENTE: FMI, *Balance of Payments Yearbook*, vols. 17 y 22.

Por su parte, el valor de las exportaciones de bienes y servicios llegó a 286 millones de dólares, cifra que es 9.2% mayor que la de 1969 y 13.3% que el promedio de 1964-1968. En cuanto a las exportaciones de bienes, el mayor aumento se produjo en las carnes, que subieron de 62.1 millones de dólares en 1969 a 87.8 millones en 1970; los demás rubros importantes fueron la lana, con 79.3 millones de dólares y los cueros y cerdas con 24.3 millones. Los precios favorables de la carne compensaron la caída en la lana, de modo que el índice de valor unitario de las exportaciones, también con base en 1960, fue de 100 en 1969 y de 103 en 1970. En definitiva, el saldo de la cuenta corriente del balance

de pagos arrojó un déficit de 19 millones de dólares.

Las reservas internacionales netas de la autoridad monetaria llegaron a fines de 1970 a 32.4 millones de dólares, con una disminución de 26.3 millones con respecto a la situación de fines de 1969. Durante los primeros cinco meses se acumularon reservas que en mayo llegaron a 96 millones de dólares; esta circunstancia permitió que el Banco Central respondiera a sus obligaciones con el exterior con sus propias disponibilidades, pero en noviembre las reservas se habían reducido a 30.2 millones de dólares; por ello, en el segundo semestre se recurrió al crédito externo y se gestionó la postergación de algunos pagos.

VENEZUELA

1. Características generales de la evolución reciente

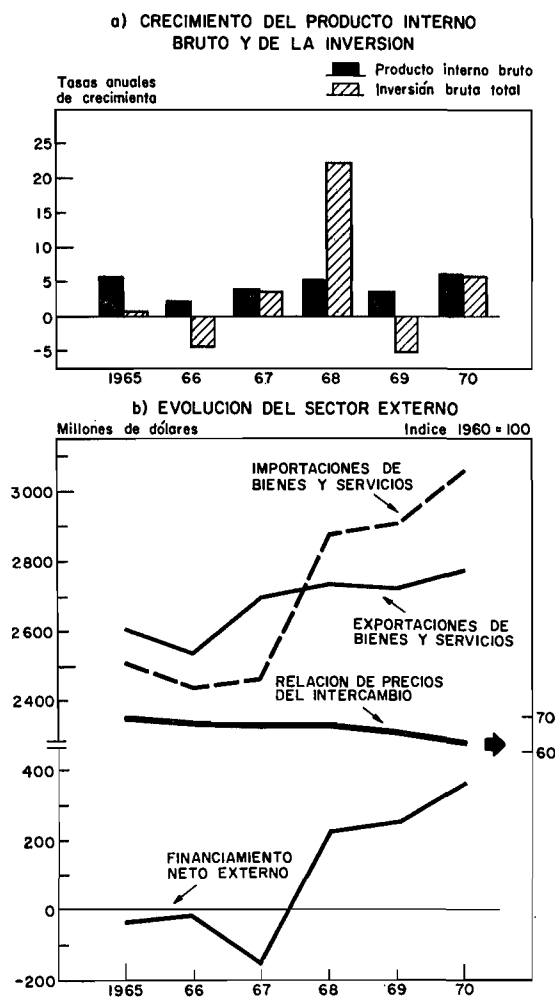
En 1970 la economía venezolana registró una aceleración en su ritmo de expansión. Informaciones preliminares indican que el producto interno bruto aumentó 6.1%, tasa que supera considerablemente a las que se observaron en 1969 y en el período 1965-1968 (3.5% y 3.9%, respectivamente).

En el comportamiento de los principales sectores productivos destaca el crecimiento que tuvieron los sectores productores de bienes, que en conjunto anotaron un aumento de 5.9%. La producción agropecuaria se expandió en 5%; la actividad minera (incluida la actividad petrolera) en 4.1% y la industria manufacturera en 7.5%. La actividad de la construcción mostró a su vez una notable recuperación, después de la contracción de 1969, y su tasa de crecimiento fue de 14.4%. Los servicios básicos crecieron 6.9%, a consecuencia de la mayor actividad de transporte y comunicaciones y de la tendencia mostrada por la producción de electricidad, gas y agua. (Véase el cuadro 140.)

En la evolución de la demanda interna, que creció a una tasa bastante superior a la de 1969, la inversión en construcción y el consumo privado fueron sus componentes más dinámicos, al expandirse en 14.3 y 7.3%, respectivamente. (Véase el cuadro 141.)

El crecimiento más acelerado del valor de las importaciones (a precios corrientes) en relación con el alcanzado por las exportaciones se tradujo en un apreciable aumento del déficit en cuenta corriente. No obstante, las mayores entradas netas de capitales autónomos en comparación con las de 1969, fueron lo suficientemente importantes como para cubrir ese desequilibrio

Gráfico XXV
VENEZUELA: 1965-70
ESCALA NATURAL



Cuadro 140
VENEZUELA: PRODUCTO INTERNO BRUTO A COSTO DE FACTORES POR SECTORES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

| Sector | Millones de bolívars de 1960 | | | | Estructura porcentual | | | | Tasas anuales de crecimiento | | |
|-----------------------------------|------------------------------|---------------|---------------|-------------------|-----------------------|--------------|--------------|-------------------|------------------------------|------------|-------------------|
| | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 ^a | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 ^a | 1965-1968 | 1969 | 1970 ^a |
| Agricultura | 2 180 | 2 515 | 2 594 | 2 724 | 6.5 | 6.6 | 6.6 | 6.6 | 4.9 | 3.1 | 5.0 |
| Minería ^b | 7 867 | 8 114 | 8 148 | 8 483 | 23.3 | 21.4 | 20.7 | 20.4 | 1.0 | 0.4 | 4.1 |
| Industrias manufactureras | 3 877 | 4 397 | 4 612 | 4 958 | 11.5 | 11.6 | 11.7 | 11.9 | 4.3 | 4.9 | 7.5 |
| Construcción | 859 | 1 135 | 1 098 | 1 256 | 2.5 | 3.0 | 2.8 | 3.0 | 9.7 | — 3.4 | 14.4 |
| <i>Subtotal bienes</i> | <i>14 783</i> | <i>16 161</i> | <i>16 452</i> | <i>17 421</i> | <i>43.8</i> | <i>42.6</i> | <i>41.8</i> | <i>41.9</i> | <i>3.0</i> | <i>1.8</i> | <i>5.9</i> |
| Electricidad, gas y agua | 682 | 962 | 1 060 | 1 152 | 2.0 | 2.5 | 2.7 | 2.8 | 12.2 | 10.2 | 8.7 |
| Transporte y comunicaciones | 1 188 | 1 369 | 1 375 | 1 452 | 3.5 | 3.6 | 3.5 | 3.5 | 4.8 | 0.4 | 5.6 |
| <i>Subtotal servicios básicos</i> | <i>1 870</i> | <i>2 331</i> | <i>2 435</i> | <i>2 604</i> | <i>5.5</i> | <i>6.1</i> | <i>6.2</i> | <i>6.3</i> | <i>7.6</i> | <i>4.5</i> | <i>6.9</i> |
| Comercio y finanzas | 4 507 | 5 241 | 5 371 | 5 688 | 13.4 | 13.8 | 13.7 | 13.7 | 5.2 | 2.5 | 5.9 |
| Gobierno | 2 869 | 3 453 | 3 522 | ... | 8.5 | 9.1 | 9.0 | ... | 6.4 | 2.0 | ... |
| Propiedad de vivienda | 2 380 | 2 830 | 2 962 | ... | 7.1 | 7.5 | 7.5 | ... | 6.0 | 4.7 | ... |
| Otros servicios | 7 333 | 7 926 | 8 578 | ... | 21.7 | 20.9 | 21.8 | ... | 2.6 | 8.2 | ... |
| <i>Subtotal otros servicios</i> | <i>17 089</i> | <i>19 450</i> | <i>20 433</i> | <i>21 503</i> | <i>50.7</i> | <i>51.3</i> | <i>52.0</i> | <i>51.8</i> | <i>4.4</i> | <i>5.1</i> | <i>5.2</i> |
| <i>Producto total</i> | <i>34 014</i> | <i>38 122</i> | <i>39 460</i> | <i>41 867</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>100.0</i> | <i>3.9</i> | <i>3.5</i> | <i>6.1</i> |

FUENTE: 1965 a 1969: cálculos de la CEPAL a base de cifras oficiales del Banco Central de Venezuela; 1970: estimación de la CEPAL a base de información preliminar de CORDIPLAN.

NOTA: La suma de las actividades no corresponde al total por el método general aplicado en el cálculo que consistió en extrapolar independientemente cada actividad y el total.

^a Preliminar.

^b Incluye toda la actividad del petróleo.

Cuadro 141
VENEZUELA: OFERTA Y DEMANDA GLOBALES

| | <i>Millones de bolívars de 1960</i> | | | | <i>Estructura porcentual</i> | | | | <i>Tasas anuales de crecimiento</i> | | |
|----------------------------|-------------------------------------|--------|--------|-------------------|------------------------------|-------|-------|-------------------|-------------------------------------|------|-------------------|
| | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 ^a | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 ^a | 1965-1968 | 1969 | 1970 ^a |
| <i>Oferta global</i> | 41 523 | 46 955 | 48 337 | 51 178 | 113.6 | 114.6 | 114.0 | 113.8 | 4.2 | 2.9 | 5.9 |
| Producto interno bruto | 36 548 | 40 962 | 42 400 | 44 987 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 3.9 | 3.5 | 6.1 |
| Importaciones ^b | 4 975 | 5 993 | 5 937 | 6 191 | 13.6 | 14.6 | 14.0 | 13.8 | 6.4 | -0.9 | 4.3 |
| <i>Demanda global</i> | 41 523 | 46 955 | 48 337 | 51 178 | 113.6 | 114.6 | 114.0 | 113.8 | 4.2 | 2.9 | 5.9 |
| Exportaciones ^b | 10 039 | 10 693 | 10 630 | 11 042 | 27.5 | 26.1 | 25.1 | 24.5 | 2.1 | -0.6 | 3.9 |
| Inversión total | 6 386 | 7 758 | 7 363 | 7 781 | 17.4 | 18.9 | 17.4 | 17.3 | 6.7 | -5.2 | 5.7 |
| Inversión bruta fija | 5 433 | 6 590 | 6 540 | 7 181 | 14.9 | 16.1 | 15.4 | 16.0 | 6.6 | -0.8 | 9.8 |
| Pública | 1 617 | 2 606 | 2 402 | ... | 4.4 | 6.4 | 5.7 | ... | 17.2 | -7.8 | ... |
| Privada | 3 816 | 3 984 | 4 138 | ... | 10.4 | 9.7 | 9.8 | ... | 1.4 | 3.9 | ... |
| Construcción | 3 657 | 4 711 | 4 642 | 5 306 | 10.0 | 11.5 | 10.9 | 11.8 | 8.8 | -1.5 | 14.3 |
| Maquinaria y equipo | 1 776 | 1 879 | 1 898 | 1 875 | 4.8 | 4.6 | 4.5 | 4.2 | 1.9 | 1.0 | -1.2 |
| Consumo total | 25 098 | 28 504 | 30 344 | 32 354 | 68.7 | 69.6 | 71.6 | 71.9 | 4.3 | 6.5 | 6.6 |
| Gobierno general | 4 578 | 5 638 | 5 975 | 6 214 | 12.5 | 13.8 | 14.1 | 13.8 | 7.2 | 6.0 | 4.0 |
| Privado | 20 520 | 22 866 | 24 369 | 26 140 | 56.1 | 55.8 | 57.5 | 58.1 | 3.7 | 6.6 | 7.3 |

FUENTE: 1965 a 1969: cálculos de la CEPAL a base de cifras oficiales del Banco Central de Venezuela; 1970: estimación de la CEPAL.

^a Preliminar.

^b Bienes y servicios, excluidos factores.

corriente y determinar además un superávit del balance de pagos, que alcanzó a 88 millones de dólares.

En materia de precios, el índice de costo de vida registró en 1970 un aumento de 2.1%, tasa levemente inferior a la alcanzada como promedio del año anterior. A su vez el índice de precios al por mayor alcanzó en los primeros diez meses del año un alza de 1.9%, superando en 0.4 puntos al de igual período de 1969.

2. Evolución de los principales sectores de la producción

Durante 1970 la producción agropecuaria creció, según informaciones preliminares, alrededor de 5%, superando de esta manera el aumento del año 1969 que fue de 3.1% e igualando a la tasa anual del trienio 1965-1968. El aumento de mayor significación se dio en la producción agrícola con una tasa superior al 6%; tuvieron crecimientos importantes las producciones de fibras textiles y de oleaginosas con un incremento de casi 30% (el ajonjolí, principal producto del grupo, alcanzó un aumento de 51%); las hortalizas crecieron algo más de 16% y el tabaco, cerca de 25%. También fueron sustanciales los aumentos en otros cultivos, como arroz y caña de azúcar. La producción pecuaria mostró un incremento cercano al 5%, observándose una tasa de crecimiento de 5.5% en la carne de bovino, de 2% en la de porcino y de aproximadamente 8% en la de aves. La producción de leche subió 4.5%. Por último, la producción pesquera mostró un crecimiento del orden de 4% logrando un nivel cercano a las 140 000 toneladas.

La producción del sector minería, que en el caso de Venezuela incluye toda la actividad del petróleo, experimentó en el último año un aumento de 4.1%, superando así el escaso incremento que anotó tanto en 1969 como en el período 1965-1968. (Véase nuevamente el cuadro 140.)

La extracción de petróleo crudo alcanzó a 1 352.5 millones de barriles, lo que representa un crecimiento de 3.1% respecto a 1969. Influyeron en el aumento de productos la mayor demanda internacional del crudo venezolano, sobre todo de parte de países europeos que experimentaron reducciones en los abastecimientos provenientes de sus fuentes habituales, a raíz de problemas técnicos y de precios (reparación durante más de seis meses del oleoducto transarábigo y limitaciones de producción impuestas por el Gobierno de Libia a fin de obtener un alza de precios). También tuvo ese mismo efecto el aumento registrado, durante el segundo semestre de

1970, en las cuotas de importación de crudo y derivados para el mercado norteamericano.

La extracción de mineral de hierro continuó creciendo aunque a un ritmo inferior al del año 1969 (12.6% en 1970, en comparación con 25.6%). La ampliación de los mercados de venta del mineral, al colocarse partidas en Bélgica, Luxemburgo, Francia, Checoslovaquia, y el Japón y los altos precios internacionales explican la expansión señalada.

La industria manufacturera elevó su producción 7.5%, tasa que supera notablemente la tendencia de crecimiento (4.4% anual) del período 1965-1969. Las industrias que fabrican productos intermedios registraron el mayor incremento, con una tasa de 10.7% respecto de 1969, lo que se explica por crecimientos comprendidos entre 12 y 15% en las industrias metálicas básicas, de derivados del petróleo y de productos químicos. El grupo de industrias mecánicas se expandió 5.3%, en tanto que en las tradicionales la tasa fue de 5.2%.

La actividad de la construcción experimentó una notable recuperación, después de la contracción de 1969. Se calcula que su crecimiento excedió el 14%, lo que también supera el promedio del período 1965-1968. El comportamiento del sector privado fue fundamental en la evolución anotada, estimándose que su actividad se elevó en más de un 16%.

Los sectores de servicios básicos acusaron un aumento de alrededor de 7%. La producción de electricidad, gas y agua creció 8.7%, mientras que transporte y comunicaciones lo hizo en 5.6%. El resto de los sectores, es decir, comercio y finanzas, gobierno, vivienda y otros servicios, también registró incrementos que, en conjunto, se estiman en un 5.2% con respecto a 1969.

3. Oferta y demanda globales

En 1970, la disponibilidad total de bienes y servicios de la economía superó en alrededor de 6% el nivel del año anterior. Esta tasa de crecimiento resultó mayor que la registrada en el año 1969 (2.9%) y que el promedio del período 1965-1968 (4.2%) y estuvo determinada por la expansión del orden del 6% de poco más de un 4% de las importaciones.

De los componentes de la demanda, las exportaciones crecieron cerca de 4%, la inversión total 5.7% y el consumo 6.6%. (Véase nuevamente el cuadro 141.)

La recuperación que se observa en la inversión es el resultado del elevado nivel que alcanzó la actividad de la construcción. En cambio, se calcula que el componente maquinaria y equipos experimentó una ligera reducción.

Cuadro 142

VENEZUELA: INGRESOS Y GASTOS DEL GOBIERNO CENTRAL

| | Millones de bolívars | | Variación en por- centajes |
|---------------------------------------|----------------------|-------------------|----------------------------------|
| | 1969 ^a | 1970 ^a | |
| <i>Ingresos totales</i> | 7 968.35 | 7 972.37 | 0.1 |
| Ingresos ordinarios | 6 348.65 | 6 908.48 | 8.8 |
| Ingresos extraordinarios ^b | 1 619.70 | 1 063.89 | -34.3 |
| <i>Gastos totales</i> | 7 837.86 | 7 939.05 | 0.3 |
| Gastos corrientes | 4 483.92 | 4 936.15 | 10.1 |
| Compra de bienes y servicios | 2 778.50 | 3 150.41 | 13.4 |
| Transferencias corrientes | 1 705.42 | 1 785.74 | 4.7 |
| Gastos de capital | 3 353.94 | 3 002.90 | -10.2 |
| <i>Superávit</i> | 130.49 | 33.32 | -74.5 |

FUENTE: Banco Central de Venezuela, *Boletín Mensual*.

^a Enero a septiembre.

^b Incluye letras del Tesoro a corto plazo.

En cuanto al consumo total, se elevó 6.6% apreciándose que los gastos de consumo del gobierno general aumentaron más lentamente que los del sector privado.

4. La situación fiscal

En el período enero a septiembre de 1970, los ingresos totales captados por el gobierno central venezolano alcanzaron a 7 972 millones de bolívars, similar a lo recaudado en igual período del año precedente, cuando sumó 7 968 millones (véase el cuadro 142.) Como en años anteriores la principal fuente de recursos del gobierno central fueron los ingresos ordinarios, que aumentaron 8.8% y representaron el 87% de los ingresos totales. En el incremento señalado influyeron especialmente las variaciones de los impuestos sobre la renta entre los ingresos tributarios y la "renta de hidrocarburos", entre los no tributarios. Los recursos extraordinarios, que muestran una reducción importante, ascendieron a 1 064 millones de bolívars y se originaron en los siguientes rubros: a) empréstitos externos (475 millones); b) colocación de letras del Tesoro a corto y mediano plazo (438 millones) y c) colocación de bonos internos (151 millones).

Hasta septiembre de 1970 los gastos totales efectuados por el gobierno central sumaban 7 939 millones de bolívars, cantidad superior en 1.3% a los egresos efectuados en el mismo período de 1969. Mientras los desembolsos corrientes crecieron en 10%, como consecuencia de mayores erogaciones por compra de bienes y servicios (13%) y, en menor grado, de más altas transferencias corrientes (5%), los gastos de capital se redujeron en alrededor de 10%.

El estancamiento que se observó en los ingresos totales y el reducido aumento de los gastos provocó una disminución en el superávit fiscal efectivo de 130 millones de bolívars a 33 millones, entre los períodos de enero a septiembre de 1969 y de 1970.

5. Sector externo y balance de pagos

En 1970 las exportaciones de bienes y servicios ascendieron a 2 731 millones de dólares, registrando un incremento de sólo 1.6% con respecto a 1969, en tanto que las importaciones de bienes y servicios fueron de 2 320 millones y su aumento fue cercano al 7%. Los pagos netos por concepto de utilidades e intereses del capital extranjero y las donaciones privadas se mantuvieron en niveles similares a los del año anterior, es decir, alrededor de los 690 millones y de los 80 millones de dólares, respectivamente. Como consecuencia de esto el déficit en cuenta corriente del año fue de 362 millones, superando en 109 millones el nivel de 1969. (Véase el cuadro 143.)

El reducido aumento de los bienes exportados fue provocado, principalmente, por la nueva caída que experimentó el valor unitario de éstos, particularmente del petróleo y sus derivados, que fue de más de 2%. Por otra parte, en el volumen de bienes exportados que se expandió en 3.7%, se destaca el aumento de 10.7% de los productos derivados del petróleo (originado en incrementos de 7.9% para el combustible residual, de 21.9% en el caso de la gasolina, y de 18.8% y 13% para el diesel-oil y asfalto, respectivamente); además, las exportaciones de mi-

Cuadro 143
VENEZUELA: BALANCE DE PAGOS
(Millones de dólares)

| | 1960 | 1965 | 1968 | 1969 | 1970 |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|
| <i>Cuenta corriente</i> | | | | | |
| Exportaciones de bienes y servicios | 2 509 | 2 587 | 2 697 | 2 689 | 2 731 |
| Bienes <i>job</i> | 2 384 | 2 482 | 2 537 | 2 523 | 2 554 |
| Servicios | 125 | 105 | 160 | 166 | 177 |
| Importaciones de bienes y servicios | -1 505 | -1 777 | -2 141 | -2 173 | -2 320 |
| Bienes <i>job</i> | -1 145 | -1 354 | -1 584 | -1 629 | -1 746 |
| Servicios | - 360 | - 423 | - 557 | - 544 | - 574 |
| Pagos netos de utilidades e intereses del capital extranjero | - 522 | - 705 | - 705 | - 689 | - 691 |
| Donaciones privadas netas | - 88 | - 69 | - 76 | - 80 | - 82 |
| Saldo de la cuenta corriente | 394 | 36 | - 225 | - 253 | - 362 |
| <i>Cuenta de capital</i> | | | | | |
| Financiamiento neto externo (a+b+c+d) | - 394 | - 36 | 225 | 253 | 362 |
| a) Fondos extranjeros no compensatorios netos | - 332 | 113 | 229 | 226 | } 450 |
| Inversión directa | - 126 | - 12 | 127 | 80 | |
| Préstamos de largo y mediano plazo | 18 | 101 | 133 | 151 | |
| Amortizaciones | - 213 | - 21 | - 39 | - 30 | |
| Pasivos de corto plazo | - 12 | 46 | 11 | 31 | |
| Donaciones oficiales | 1 | - 1 | - 3 | - 6 | |
| b) Fondos o activos nacionales no compensatorios | - 18 | - 72 | - 9 | 137 | } 88 |
| c) Errores y omisiones | - 354 | - 83 | 55 | - 99 | |
| d) Financiamiento compensatorio neto (— mejora) | 310 | 6 | - 50 | - 11 | - 88 |
| Préstamos de balance de pagos, atrasos comerciales o pagos diferidos, posición con el Fondo Monetario Internacional y otros pasivos de las autoridades monetarias | 300 | 32 | — | — | ... |
| Amortizaciones | - 105 | - 15 | — | - 2 | ... |
| Oro y divisas (— aumento) | 115 | - 11 | - 50 | - 9 | ... |

FUENTE: FMI, *Balance of Payments Yearbook*, vols. 17 y 21.

neral de hierro aumentaron de 18.9 millones de toneladas a 20.9 millones, o sea 10.6%.

Las importaciones de bienes subieron de un valor de 1 629 millones de dólares en 1969 a 1 746 millones en 1970, lo que representa un crecimiento un poco mayor de 7%, en tanto que los egresos por concepto de servicios aumentaron a la tasa de 5.5%, manteniendo aproximadamente su alta relación (de 33%) con las importaciones de bienes.

Un ingreso neto de capitales autónomos muy superior al de 1969 (450 millones de dólares en 1970 y 264 millones en 1969) permitió alcanzar un superávit del balance de pagos de 88 millones, incluida una asignación de 42 millones por concepto de derechos especiales de giro.

Las reservas internacionales en poder del Banco Central de Venezuela aumentaron de 930 a 993 millones de dólares entre fines de 1969 y 1970.

Cuarta Parte

ESTUDIOS ESPECIALES

LA EXPANSIÓN DE LAS EMPRESAS INTERNACIONALES Y SU GRAVITACIÓN EN EL DESARROLLO LATINOAMERICANO ¹

Este estudio tiene por objeto analizar algunos aspectos del comportamiento de las empresas internacionales, poniendo énfasis en aquellas de propiedad de residentes de los Estados Unidos y que, además, desarrollan su actividad en el sector manufacturero.

La experiencia del proceso de industrialización en América Latina muestra cada vez con mayor claridad la necesidad de orientar la expansión de la actividad industrial en el marco de estrategias globales de desarrollo. La formulación de esas estrategias requiere poder prever, dentro de ciertos límites, las consecuencias asociadas a las diferentes políticas posibles. El interés y la calidad de esas previsiones dependen de la validez de la interpretación de que se disponga sobre el proceso de desarrollo que se está deseando proyectar. A su vez, la calidad de esa interpretación estará en parte condicionada por la comprensión que se tenga sobre el comportamiento de los agentes principales que actúan en el proceso. Pues bien, parece posible afirmar que en un número importante de países latinoamericanos, las empresas internacionales constituyen en la actualidad uno de esos agentes principales.

Específicamente, esas empresas suelen desempeñar un papel importante en los sectores indus-

triales más dinámicos, que son los que presentan los índices más altos de crecimiento en la economía de los países.

Esos sectores más dinámicos también coinciden en general con aquellos que presentan los ritmos más altos de expansión en el mercado internacional de manufacturas. Ahora bien, uno de los aspectos en los cuales coinciden los programas de desarrollo de los diferentes países es la diversificación de las exportaciones por medio del fomento de la exportación de manufacturas. En consecuencia, si se mantiene la situación señalada en el párrafo anterior, el éxito que se obtenga en ese campo dependerá parcialmente del comportamiento de las empresas internacionales. Ese comportamiento, a su vez, estará condicionado por las normas que los gobiernos adopten con relación a esas empresas.

El surgimiento de agrupaciones regionales plantea la necesidad cada vez más imperiosa de coordinar las posiciones de los países miembros en relación con las empresas internacionales. Es sabido que ellas están en mejores condiciones que las latinoamericanas para aprovechar las ventajas de los mercados ampliados que se generan en el proceso de integración. Disponen de la flexibilidad necesaria para escoger la localización más adecuada, de los recursos financieros para dimensionar y especializar las diversas fábricas con vistas a ese mercado y, de las redes de comercialización requeridas para la distribución de los productos. Lo anterior significa que la orientación y perspectiva de la integración regional está fuertemente condicionada por las directrices que los países adopten con respecto a las actividades de las empresas internacionales en América Latina.

Una proporción creciente de las transacciones de bienes entre países está en manos de las empresas internacionales, las que actúan simultáneamente como exportadoras e importadoras. Una fracción cada vez más importante de las

¹ El presente trabajo constituye una versión resumida de un informe preparado por la CEPAL para el Ministerio de Planificación y Coordinación General del Gobierno del Brasil, en virtud del convenio vigente entre ambas instituciones. En él se definen como empresas internacionales aquellas firmas que realizan actividades productivas en diferentes países. En general la propiedad de esas empresas pertenece a residentes de un solo país. Serían empresas multinacionales aquellas en las cuales la propiedad estuviese distribuida entre residentes de diferentes países. Esa situación podría resultar como una etapa posterior del proceso natural de expansión de las empresas internacionales, o bien, como se ha planteado en América Latina, ser consecuencia de decisiones adoptadas por el sector privado o público de diferentes países y orientadas específicamente a la creación de ese nuevo tipo de empresas.

operaciones que hasta ahora se efectuaban en un mercado abierto, pasan a sustraerse de ese mercado, con lo cual las empresas evitan parcialmente la competencia entre ellas. En otras palabras, en el momento en que una filial se instala en un país determinado, se adopta implícitamente la decisión de importar equipos y componentes desde otras filiales de esa empresa. De lo anterior se desprende que es cada vez más importante tomar en cuenta el comportamiento de las empresas internacionales en el momento en que se formula la política de comercio exterior.

Un fenómeno similar ocurre con la transferencia de tecnología. Las empresas internacionales constituyen tal vez el canal más importante, aunque no necesariamente el más eficiente, de transferencia de conocimientos tecnológicos entre países. La utilización de éste u otros canales de transferencias tiene repercusiones distintas para la determinación de la capacidad de competencia en el mercado internacional. En consecuencia, cuando se formula una política de desarrollo tecnológico y, en particular, cuando ésta está parcialmente destinada a reforzar la posición competitiva del país en el mercado internacional, parece imprescindible considerar las consecuencias del proceso de transferencia de tecnología a través de las filiales de las empresas internacionales. Estas desempeñan también un papel importante en la transferencia de capitales. Además de su participación directa en la determinación de las corrientes de capital, pueden ejercer una influencia no despreciable en el comportamiento de los demás agentes financieros, tanto nacionales como internacionales.

En general, las empresas internacionales están entre las más importantes de sus respectivos países de origen, lo que lleva a pensar que sus actividades en el exterior pueden tener gran influencia sobre la economía de esos países. Puede suponerse que el comportamiento del gobierno del país de origen, en relación con los países en los cuales las empresas tienen actividades, estará en parte condicionado por la naturaleza y la intensidad de los efectos que esas actividades ejercen sobre su propia economía. Esto significa que es necesario estudiar no sólo la relación entre las empresas internacionales y los países en que actúan, sino también las repercusiones que su presencia en esos países tienen para la economía de origen.

Las consideraciones anteriores pueden resumirse en los términos siguientes: las empresas internacionales representan un papel importante tanto en relación con los países de origen como

con los de destino y también en las vinculaciones entre ambos grupos de países. En consecuencia, conocer el comportamiento de este nuevo tipo de centros de decisión parece constituir un requisito importante para la formulación de las estrategias y programas de desarrollo de los países de América Latina. La afirmación anterior vale tanto en el caso de que exista una predisposición a estimular la presencia de las empresas internacionales, como en aquel en que se desee inhibir o incluso excluir esa presencia.

Lo que se pretende con este estudio es proporcionar antecedentes respecto al comportamiento de las empresas internacionales. No se aspira a formular recomendaciones sobre las normas que sería deseable establecer, pues el elemento decisivo para definir la actitud con respecto a esas empresas es el conjunto de objetivos que el país se plantea, tanto en el plano económico como en el político.

Ciertos objetivos son perfectamente compatibles con el comportamiento que espontáneamente tienden a adoptar las empresas internacionales. En ese caso, las normas deberán tener como función principal facilitar, en los diferentes aspectos, la incorporación de las empresas al medio local. En otros casos, se plantean objetivos y modalidades de desarrollo que son irreconciliables con la actuación en escala importante de las empresas internacionales. Por último, pueden concebirse situaciones en que el estilo de desarrollo que se pretende podría conciliarse con la presencia de las empresas internacionales en la medida en que éstas modificasen su comportamiento en determinados aspectos. En este caso, debería tenderse a orientar a las empresas en direcciones congruentes con la estrategia definida. No todos los países se encuentran evidentemente en las mismas condiciones para ejercer ese tipo de influencia.

Entre las modalidades de relación entre países y empresas internacionales pueden distinguirse dos situaciones que caracterizan los casos extremos: la primera sería aquella en que el proceso de expansión y diversificación de las empresas internacionales en un país determinado constituye el factor que define su modelo de industrialización. En ese caso, el comportamiento de los demás agentes económicos se orienta, en cierta medida, en función de las necesidades de crecimiento de los sectores en que predominan esas empresas. La expansión de la producción y la distribución del ingreso generado en ella dependen, entonces, fundamentalmente, de las decisiones que adopten las empresas internacionales.

En el otro extremo se situarían las empresas

internacionales que desempeñan una función asignada por centros internos de decisión, en el marco de una estrategia de desarrollo en cuya formulación no han participado ni directa ni indirectamente y, respecto a la cual no disponen de medios para modificarla. Sería el caso que se presentaría cuando los gobiernos llaman a propuestas públicas internacionales para la producción de determinados bienes, con un precio definido *a priori*, con un determinado volumen actual y futuro de producción y orientado a mercados previamente determinados. Esta situación requiere que los países no sólo dispongan de un modelo de desarrollo definido en términos genéricos, sino que además sean capaces de especificar, cualitativa y cuantitativamente, las características principales de la canasta de consumo que desean para su población y, dentro de ciertos límites, la estructura de precios relativos de los diferentes tipos de bienes.

Si las condiciones consideradas aceptables por el gobierno de un país determinado no son satisfactorias para ninguna empresa internacional se estaría frente a una situación de incompatibilidad entre los objetivos de la estrategia industrial y la presencia de ese tipo de empresa. En consecuencia, el conocimiento de las características del comportamiento de las empresas internacionales puede permitir evaluar, una vez conocidos los objetivos planteados, las condiciones en que sería interesante establecer vinculaciones con esas empresas.

El contenido del estudio se ha dividido en cuatro partes. En la sección A se describe y analiza el proceso de expansión de las firmas norteamericanas en el exterior. Se tocan los temas siguientes: distribución sectorial y regional de la expansión, relación entre la tasa de rentabilidad y la tasa de crecimiento entre los diferentes sectores y regiones y estructura del financiamiento de la expansión en el exterior.

En la sección B se analizan las vinculaciones entre las filiales en el exterior y las empresas establecidas en los Estados Unidos. Se compara primero el dinamismo de ambos grupos de empresas y se estudian luego las corrientes de bienes, tecnología y capitales que se establecen en ambos sentidos entre esas firmas.

En la sección C se discuten algunos de los problemas metodológicos que plantea la evaluación del papel que desempeñan las empresas internacionales en los países en que actúan, se analiza el proceso de desnacionalización de la industria de diferentes países y se estudia, además, el comportamiento de estas empresas en relación con la exportación desde los países en que están ubicadas las filiales.

A partir de los antecedentes expuestos en las secciones anteriores se intenta, en la sección D, formular una interpretación del proceso de expansión de las firmas estadounidenses en el exterior. Para este efecto, se introduce en el análisis la posición que ocupan los Estados Unidos en relación con sus principales competidores, a saber, Europa occidental y el Japón, y se intentan extraer algunas conclusiones sobre la posición relativa que ocupa América Latina así como las repercusiones generales que tendría para los países de la región la consolidación de la presencia de las empresas internacionales.

De la mera descripción del contenido del trabajo saltan a la vista algunas de sus principales limitaciones, que son las que se exponen y discuten a continuación:

a) Se estudian, principalmente, las empresas provenientes de los Estados Unidos. A pesar de la importancia relativa de la inversión directa estadounidense en el exterior, en relación con la de otros países, parece impropio generalizar las conclusiones que se obtengan respecto al comportamiento de las empresas norteamericanas al conjunto de las empresas que mantienen actividades en otros países. En efecto, puede suponerse que las diferencias en las características económicas de los países de origen tenderán a proyectarse en el comportamiento de las empresas respectivas.

La situación del balance de pagos del país de origen tenderá a influir en la política de remesas, de financiamiento, de exportaciones e importaciones de las respectivas firmas. Los sectores de actuación de las filiales traducirán, ciertamente, el grado de especialización de la economía de origen y su disponibilidad de recursos naturales. La posición relativa del país de origen en el concierto mundial y las vinculaciones de carácter extraeconómico que puedan existir entre el país de origen y aquel en que estén actuando las empresas también influirán en el comportamiento de las firmas en cuestión. En otras palabras, las conclusiones que pueden obtenerse del análisis del comportamiento de las firmas estadounidenses no tendrán necesariamente validez para empresas provenientes de otros países.

Se ha concentrado la atención en estas empresas sólo porque se dispone de información suficientemente pormenorizada sobre las mismas.²

² Una exposición detallada de la metodología empleada por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos para la definición de las empresas estadounidenses y para la recolección de información respecto a ellas, aparece en *U.S. Business Investment in Foreign Countries 1960*, pág. 76 y siguientes. Las informaciones han sido extraídas, principalmente, de la publicación mensual *Survey of Current Business*, editada por el mismo organismo.

b) Se analizan exclusivamente las repercusiones económicas del comportamiento de las empresas internacionales. Como ya se indicó, estas empresas suelen desempeñar —o por lo menos disponen de condiciones para hacerlo— un papel importante tanto en relación con el país de origen como con respecto al país de destino. Esto significa que además de las consecuencias económicas que se derivan de su actividad, sería imprescindible analizar las repercusiones de carácter político asociadas a esa ponderación en el plano económico. Es perfectamente claro que en la actitud que los países adoptan, en relación con estas empresas, intervienen, con importancia variable, las consideraciones económicas y las de carácter político. Como este trabajo se refiere exclusivamente al primer grupo, las conclusiones que de él pueden obtenerse constituirán una fracción, que en determinadas circunstancias puede ser pequeña, del conjunto de los elementos de juicio que serán incorporados en el proceso de decisión de los diferentes países a este respecto.

c) No se estudiaron todos los aspectos económicos del comportamiento de las empresas internacionales. Se concentró la atención exclusivamente en aquellos que eran susceptibles de un análisis cuantitativo, con las informaciones actualmente disponibles. No son éstos necesariamente los aspectos más pertinentes para evaluar el papel que desempeñan las empresas internacionales en los distintos países. En particular, no ha podido estudiarse realmente todo lo que se refiere a los efectos catalizadores que ejercen esas empresas sobre el comportamiento de los diferentes agentes económicos que actúan, tanto en el país de origen como en los de destino. Sólo

han podido señalarse algunas magnitudes que reflejan la importancia de las empresas en los diferentes medios en que desenvuelven sus actividades, pero no se ha evaluado la influencia que ejercen, como consecuencia de esas ponderaciones, sobre la determinación de las normas que rigen su comportamiento. Es evidente que ese tipo de análisis requiere de más informaciones económicas que las actualmente disponibles, y además plantea la necesidad de introducirse en el análisis de aspectos de carácter sociológico y político.

d) La gran mayoría de las informaciones disponibles proviene del Departamento de Comercio de los Estados Unidos. Esto puede llegar a constituir una limitación en la medida en que el tipo de información reunida por ese organismo, los criterios con los cuales se elabora y el nivel de agregación con la que se presenta, han sido seleccionados en función de objetivos que no necesariamente coinciden con la naturaleza del presente estudio.

El hecho de que para realizar un intento de evaluación del comportamiento de las empresas internacionales sea necesario recurrir a informaciones provenientes de un organismo oficial del país de origen de las empresas, ilustra en forma bastante gráfica la necesidad que se plantea para los países de América Latina de establecer un sistema de información sobre las empresas internacionales que actúan en el continente orientado especialmente hacia el objetivo de formular las normas de actuación y evaluar el comportamiento efectivo de esas empresas. Es evidente que esto supone no sólo resolver problemas de carácter técnico sino también adoptar decisiones de carácter político.

A. EXPANSIÓN DE LAS EMPRESAS ESTADOUNIDENSES EN EL EXTERIOR

Para estudiar la posición relativa en que se encuentran los países de América Latina en relación con las empresas internacionales, parece útil analizar las características generales del proceso de expansión de esas firmas en el exterior. Como el comportamiento del gobierno del país de origen de las empresas depende, parcialmente, de los efectos que la actividad de ellas ejerce sobre su propia economía, es igualmente importante estudiar la naturaleza y la intensidad de las relaciones entre las filiales en el exterior y la economía de origen.

Este capítulo se propone proporcionar antecedentes que permitan responder específicamente a las siguientes interrogantes: orientación sec-

torial y regional de las empresas estadounidenses en el exterior, relación entre la tasa de crecimiento y la tasa de rentabilidad, y, por último, la estructura de financiamiento de la expansión.

1. *Distribución sectorial y regional*

La inversión privada estadounidense directa en el exterior, que es aquella efectuada en empresas en las cuales residentes de los Estados Unidos ejercen el control, representaba en 1968 un 63% de la inversión privada en el exterior y un 44.4% de la inversión y activos financieros totales de los Estados Unidos en otros países.

Cuadro 1

CRECIMIENTO DE LA INVERSIÓN DIRECTA, 1929 A 1968

| | Valor (miles de millones de dólares) | | | | Tasa de crecimiento | | Participación (porcentaje) | | |
|-----------------------------------|---|------|------|------|---------------------|-----------|-------------------------------|------|------|
| | 1929 | 1950 | 1960 | 1968 | 1950-1960 | 1960-1968 | 1950 | 1960 | 1968 |
| | <i>Total regiones</i> | 9.5 | 11.8 | 31.9 | 64.8 | 10.4 | 9.3 | 100 | 100 |
| <i>Canadá</i> | 2.0 | 3.6 | 11.2 | 19.5 | 12.0 | 7.2 | 31 | 36 | 30 |
| <i>América Latina^a</i> | 3.5 | 4.6 | 8.4 | 13.0 | 6.2 | 5.6 | 39 | 26 | 20 |
| <i>Europa</i> | 1.4 | 1.7 | 6.7 | 19.4 | 14.7 | 14.2 | 14 | 21 | 30 |
| <i>Otras regiones</i> | 0.6 | 1.9 | 5.6 | 12.9 | 11.4 | 11.0 | 16 | 17 | 20 |
| <i>Sectores</i> | | | | | | | | | |
| <i>Manufactura</i> | 1.8 | 3.8 | 11.1 | 26.4 | 11.3 | 11.5 | 32 | 35 | 41 |
| <i>Petróleo</i> | 1.1 | 3.4 | 10.8 | 18.8 | 12.3 | 7.2 | 29 | 34 | 29 |
| <i>Minería</i> | 1.2 | 1.1 | 3.0 | 5.4 | 10.6 | 7.6 | 9 | 9 | 8 |
| <i>Otros</i> | 3.4 | 3.5 | 7.0 | 14.2 | 7.2 | 9.3 | 30 | 22 | 22 |

FUENTE: *Survey of Current Business*, varios números. Elaborado por la CEPAL.

^a Incluye los territorios no autónomos.

En 1960, representaba un 37.2% y en 1950 un 21.7%.

La inversión privada directa experimentó un aumento importante con posterioridad a la segunda guerra mundial. Esta expansión se orientó, en términos regionales, principalmente hacia Europa y, en términos sectoriales, fundamentalmente hacia el sector manufacturero. En 1950, la inversión localizada en Europa representaba un 14% de la inversión total. En 1968 este porcentaje era de 30%. En el mismo período la inversión en América Latina bajó de 39% a 20% en 1968. La inversión en el sector manufacturero representaba en 1950 un 32% de la inversión total. En 1968 ese porcentaje era de 41%. (Véanse los cuadros 1 y 2.)

Mientras en Europa un 55.6% de la inversión se orienta al sector manufacturero, en América Latina la participación de ese sector es 30.8%.

Cuadro 2

DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA INVERSIÓN DIRECTA POR REGIONES, 1968

(Porcentajes)

| | Manu- factura | Petróleo | Minería | Otros | Total |
|--------------------------------|------------------|-------------|------------|-------------|--------------|
| Canadá | 43.9 | 21.0 | 13.5 | 21.6 | 100.0 |
| América Latina ^a | 30.8 | 28.0 | 14.4 | 26.8 | 100.0 |
| Europa | 55.6 | 23.9 | 0.3 | 20.2 | 100.0 |
| Otras regiones | 23.6 | 50.1 | 6.2 | 20.1 | 100.0 |
| <i>Total</i> | <i>40.7</i> | <i>20.1</i> | <i>8.3</i> | <i>21.9</i> | <i>100.0</i> |

FUENTE: *Survey of Current Business*, varios números. Elaborado por la CEPAL.

^a Incluye los territorios no autónomos.

La inversión en el sector manufacturero de América Latina creció entre 1960 y 1968 a una tasa media anual de 12.8%. En el mismo período la expansión en el sector petrolero fue 2%, en el minero 4.5% y en otros sectores 4.8%. La inversión total ha crecido a 5.6%. Es la región en la que se observan las mayores diferencias entre la tasa de crecimiento de la inversión en el sector manufacturero y en los sectores extractivos.

En el conjunto de las regiones, la inversión en manufacturas crecía a 11.5% promedio anual, en petróleo a 7.2%, en minería a 7.6%, en otros sectores a 9.3% y en el conjunto de los sectores a 9.3%. O sea, la disminución de la participación de América Latina en la inversión estadounidense en el exterior tiene su origen en el lento crecimiento de la inversión en los sectores extractivos. En el sector manufacturero la expansión ha sido algo superior a la experimentada por la inversión en ese sector en el conjunto de las regiones. Ha sido mayor que en Canadá (7.4%) y algo inferior a lo observado en Europa (13.9%) y otras regiones (16.4%), entre las cuales destacan África del Sur, Australia, Filipinas y Japón. (Véase el cuadro 3.)

La menor participación relativa de la industria manufacturera y la mayor de petróleo y minería en América Latina, en relación con Canadá y Europa, podría interpretarse como una prueba irrefutable del menor desarrollo relativo de ese continente; se estaría confirmando la idea de que las empresas estadounidenses concentran su interés en el aprovechamiento de los recursos naturales del continente, a diferencia de lo que harían en Europa donde lo que estarían buscando sería el poder adquisitivo de los

Cuadro 3

ESTADOS UNIDOS: TASA DE CRECIMIENTO DE LA INVERSIÓN POR SECTORES Y REGIONES, 1960 A 1968

| | Manu- facturas | Petróleo | Minería | Otros | Total |
|----------------|-------------------|------------|------------|------------|------------|
| Canadá | 7.4 | 5.5 | 9.0 | 7.6 | 7.6 |
| América Latina | 12.8 | 2.0 | 4.5 | 4.8 | 5.6 |
| Europa | 13.9 | 12.9 | 2.7 | 17.5 | 14.2 |
| Otras regiones | 16.4 | 8.9 | 12.8 | 10.5 | 10.9 |
| <i>Total</i> | <i>11.5</i> | <i>7.2</i> | <i>7.6</i> | <i>9.3</i> | <i>9.3</i> |

FUENTE: *Survey of Current Business*, varios números. Elaborado por la CEPAL.

consumidores europeos. Al efectuar esta comparación debe tenerse en consideración que el sector petróleo tiene un carácter diferente en América Latina, Canadá y Europa. En 1957, en América Latina, 74% de la inversión en el sector estaba directamente relacionada con la extracción. En Canadá ese porcentaje era de 44% y en Europa de sólo 9%. En el caso de Europa, un 72% de la inversión estaba orientada a refinación y distribución, el resto a transporte. En América Latina, el 26% estaba en refinación y distribución. Es decir, el sector petróleo en Europa está conceptualmente muy próximo al sector manufacturero.

Sin embargo, antes de formular esa apreciación, conviene verificar si esta estructura sectorial es representativa de lo que ocurre en los distintos países del continente o si más bien es la resultante de la superposición de estructuras totalmente diferentes entre sí. Al analizar los

datos por países se aprecia que esto último es lo que sucede. En efecto, por una parte hay países como Chile, Perú, Colombia y Venezuela, en que más de la mitad de la inversión estadounidense está localizada en sectores extractivos: minería en los dos primeros y petróleo en los últimos. Con excepción de Colombia, en que la inversión en la industria manufacturera absorbe un 31%, semejante a la media para el continente, en los otros tres, esa participación es inferior o igual a 14%. (Véase el cuadro 4.)

Un segundo grupo estaría formado por los países centroamericanos y los "otros países", que tendrían en común una pequeña parte de la inversión orientada hacia manufacturas (menor o igual a 15%) pero, a diferencia del primer grupo, tendrían la inversión no manufacturera distribuida un poco más uniformemente entre los demás sectores.

Un tercer grupo estaría compuesto por los países más grandes del continente —Argentina, Brasil y México— en que la participación de la inversión en industria manufacturera, en relación con el total de la inversión estadounidense, es superior al 60%. Estos tres países, que reciben el 37% de la inversión estadounidense total y 74% de la inversión en las manufacturas en el continente, absorben en la industria manufacturera un porcentaje mayor, con relación al total de la inversión, que el conjunto de los países europeos o que los países del mercado común europeo o Canadá. Mientras ese porcentaje es de 60% en Alemania occidental, 48% en Italia, 52% en los Países Bajos, 64% en el Reino Unido, 70% en Francia, 56% en el conjunto de los países europeos, 60% en el Mercado Común

Cuadro 4

ESTADOS UNIDOS: INVERSIÓN DIRECTA EN AMÉRICA LATINA, 1968

| | Estructura sectorial por país | | | | | | |
|-------------------------------|-------------------------------|---------|----------|--------------|--------------------|----------|-------|
| | Total | Minería | Petróleo | Manufacturas | Servicios públicos | Comercio | Otros |
| <i>Total América Latina</i> | 100 | 13 | 27 | 33 | 6 | 11 | 10 |
| México | 100 | 8 | 3 | 68 | 2 | 12 | 7 |
| Panamá | 100 | 2 | 19 | 6 | 6 | 37 | 30 |
| Otros países centroamericanos | 100 | 4 | 25 | 15 | 18 | 6 | 33 |
| Argentina | 100 | a | a | 64 | a | 5 | 31 |
| Brasil | 100 | 5 | 6 | 69 | 2 | 13 | 5 |
| Chile | 100 | 61 | a | 7 | a | 4 | 28 |
| Colombia | 100 | — | 51 | 31 | 5 | 9 | 4 |
| Perú | 100 | 61 | 6 | 14 | 3 | 7 | 9 |
| Venezuela | 100 | a | 68 | 14 | 1 | 10 | 7 |
| Otros países sudamericanos | 100 | 8 | 42 | 13 | 11 | 8 | 18 |

FUENTE: *Survey of Current Business*, octubre de 1969.
* Incluido en otros sectores.

Europeo y 44% en Canadá, en los países grandes de América Latina los porcentajes son de 64% en Argentina, 68% en México y 69% en Brasil. En cuanto al valor absoluto de las inversiones en la industria manufacturera, los países que habían acogido los volúmenes mayores hasta fines de 1968, eran Canadá con 8 500 millones de dólares, el Reino Unido con 4 300 millones, Alemania occidental con 2 300 millones, Australia con 1 400 millones, Francia con 1 300 millones, Brasil y México con 1 000 millones, Argentina con 700 millones, Italia, los Países Bajos y Bélgica-Luxemburgo con 600 millones y Japón con 500 millones de dólares. (La inversión directa estadounidense en la industria manufacturera del Brasil y de México es aproximadamente el doble de la del Japón.)

Esto estaría demostrando que países como Argentina, Brasil, y México, al igual que los países europeos, ofrecen mucho mayor aliciente como mercado para las filiales manufactureras en el exterior que como proveedores de recursos naturales. Este hecho puede ser de trascendental importancia si se considera que la naturaleza de los conflictos que pueden surgir entre las empresas internacionales y los gobiernos de los países en que actúan son de naturaleza diferente, según se trate de sectores extractivos o de la industria manufacturera.

Al comparar la distribución de la inversión

Cuadro 5

DISTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN ESTADOUNIDENSE EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA Y DISTRIBUCIÓN DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO, 1968

(Porcentajes)

| <i>País</i> | <i>Inversión estadounidense en la industria manufacturera</i> | <i>Distribución del producto interno bruto de América Latina^a</i> | <i>Producto interno bruto por habitante (dólares de 1960)^a</i> |
|-------------------------------|---|--|---|
| Argentina | 20 | 18 | 851 |
| Brasil | 27 | 24 | 314 |
| Colombia | 5 | 6 | 336 |
| Chile | 2 | 5 | 585 |
| México | 27 | 26 | 631 |
| Panamá | 2 | 1 | 610 |
| Perú | 3 | 4 | 386 |
| Venezuela | 10 | 7 | 765 |
| Otros países sudamericanos | 1 | 4 | ... |
| Otros países centroamericanos | 3 | 1 | 454 |

FUENTE: *Survey of Current Business*, varios números. Elaborado por la CEPAL.

^a CEPAL.

estadounidense en la industria manufacturera de América Latina con la distribución del producto interno bruto en esos países, se aprecian notables semejanzas, lo que vendría a confirmar que una variable esencial en la decisión de las empresas manufactureras en lo que respecta a la localización de sus plantas sería el tamaño del mercado. En la definición del tamaño interesaría más el producto total que el producto por habitante o la población. (Véase el cuadro 5.)

2. Tasa de rentabilidad y ritmo de crecimiento

No se observa una relación clara entre las tasas de crecimiento de la inversión en los distintos sectores y regiones y las tasas de rentabilidad susceptibles de ser calculadas con la información disponible. Entre los diferentes factores que actúan en el sentido de inhibir la existencia de esa relación, pueden mencionarse los siguientes:

i) El objetivo de las empresas internacionales puede ser más complejo que la maximización del beneficio. En particular, mantener o aumentar su participación en el mercado internacional parece ser un factor que las empresas internacionales toman en cuenta en sus decisiones de inversión.

ii) El beneficio que interesa maximizar a las empresas internacionales se refiere a un cierto período y no a un año dado. En consecuencia, sus previsiones con respecto a lo que serán los beneficios por obtener en los próximos años en los diferentes sectores y regiones representará un papel tanto o más importante que el beneficio obtenido en el último año o período para el cual se dispone de información.

iii) Las relaciones técnicas y financieras entre las matrices y las filiales, que se traducen en corrientes de bienes, tecnología y capitales, impiden analizar separadamente la rentabilidad de matrices y filiales. No pueden ser consideradas como actividades económicas independientes en la medida en que tanto los costos como los beneficios de una de ellas dependen, dentro de ciertos límites, de los costos y beneficios de la otra. Además, los costos y beneficios globales se distribuyen nominalmente entre ambas de acuerdo con criterios que dependen de la tributación y las prácticas contables, tanto en el país de origen de la matriz como de aquellos en que actúan las filiales.

iv) La información proporcionada por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos permite calcular una tasa de rentabilidad definida como el cociente entre la utilidad obtenida en un año y la inversión directa acumulada hasta la fecha. Los analistas del Departamento de Co-

Cuadro 6
TASAS DE RENTABILIDAD POR SECTORES
Y REGIONES
(Porcentajes)

| Región | Total | Minería | Petróleo | Manu- fac- turas | Diversas |
|---------------------------|-------|---------|----------------|------------------------|----------|
| <i>Todas las regiones</i> | | | | | |
| 1961-1964 | 12 | 13 | 14 | 12 | 11 |
| 1965-1968 | 12 | 17 | 13 | 11 | 10 |
| 1961-1968 | 12 | 15 | 14 | 11 | 10 |
| <i>Canadá</i> | | | | | |
| 1961-1964 | 7 | 9 | 5 | 9 | 7 |
| 1965-1968 | 8 | 11 | 6 | 9 | 7 |
| 1961-1968 | 8 | 10 | 5 | 9 | 7 |
| <i>América Latina</i> | | | | | |
| 1961-1964 | 13 | 18 | 14 | 10 | 11 |
| 1965-1968 | 13 | 23 | 15 | 11 | 10 |
| 1961-1968 | 13 | 20 | 15 | 11 | 11 |
| <i>Europa</i> | | | | | |
| 1961-1964 | 12 | 10 | 3 | 13 | 20 |
| 1965-1968 | 8 | 14 | — 2 | 12 | 13 |
| 1961-1968 | 10 | 12 | 0 ^a | 12 | 15 |
| <i>Otras regiones</i> | | | | | |
| 1961-1964 | 22 | 13 | 27 | 19 | 14 |
| 1965-1968 | 22 | 16 | 28 | 15 | 13 |
| 1961-1968 | 22 | 14 | 28 | 17 | 13 |

FUENTE: *Survey of Current Business*. Elaborado por la CEPAL.

^a Analistas del Departamento de Comercio de los Estados Unidos sugieren que en el caso de las empresas petroleras estadounidenses en Europa, las convenciones contables internas de los balances consolidados de matrices y filiales impedirían efectuar análisis de rentabilidad para las filiales. Véase: *Survey of Current Business*, octubre de 1968, pág. 26.

mercio declaran que la tasa de crecimiento así calculada no refleja la rentabilidad real en la medida en que: *a*) no incluye los beneficios asociados a la exportación desde la matriz a la filial en condiciones más favorables que lo que la matriz podría obtener si exportase a una firma independiente; *b*) tienen la posibilidad de importar desde la filial a precios menores que los que pagarían a firmas independientes; *c*) las ventas de tecnología a las filiales se hacen en condiciones más favorables que aquellas en que sería efectuada si se tratase de otras firmas, y *d*) los resultados obtenidos por las filiales en actividades de investigación tecnológica se trans-

fieren a la matriz a un costo menor que los del "mercado internacional de tecnología".³

Las tasas de rentabilidad calculadas con la información disponible muestran que en los sectores extractivos la rentabilidad sería mayor que en el sector manufacturero. En América Latina la tasa de rentabilidad en la minería sería de 20%, en el petróleo de 15% y en manufacturas de 11%. Las diferencias que se observan en América Latina son más acentuadas que en otras regiones. El sector de mayor crecimiento —el de manufacturas— es el que presenta la menor tasa de rentabilidad. Puede suponerse que esta situación se explica, por lo menos en parte, por el hecho de que las previsiones de las empresas internacionales respecto a lucros futuros son bastante más favorables en el sector manufacturero que en los sectores extractivos de América latina.⁴ En el conjunto de las regiones las tasas de rentabilidad son de 15% en minería, 14% en petróleo y 11% en manufacturas. (Véase el cuadro 6.) En cambio, las tasas de crecimiento son 7.6%, 7.2% y 11.5% respectivamente (tasas anuales del período 1960-1968).

La rentabilidad en el sector manufacturero de América Latina es igual a la rentabilidad en ese sector en el conjunto de las regiones, superior a la observada en Canadá (9%) e inferior a la calculada para Europa (12%) y otras regiones (17%). Conviene recordar la ponderación que cada una de estas regiones tiene en la inversión en manufacturas en el exterior. En 1968, Canadá absorbía 32% de la inversión, América Latina 15%, Europa 41% y otras regiones 12%.

En una comparación entre países o regiones, el sector manufacturero es el único en el cual se observa cierta relación entre la tasa de crecimiento y la de rentabilidad. Donde la tasa de crecimiento es menor, Canadá (7.4%), la rentabilidad también lo es (9%). En otras regiones se registra la mayor tasa de crecimiento (16.4%)

³ *Survey of Current Business*, septiembre de 1967, págs. 48 y 49.

⁴ Leland L. Johnson, en *The Course of United States Private Investment in Latin America since the rise of Castro*, RAND Corporation, mayo de 1964, muestra que la inversión estadounidense en manufacturas en América Latina no pareció verse afectada por las nacionalizaciones que tuvieron lugar en Cuba. Este hecho lo atribuye al programa de garantía para las inversiones en el extranjero del Gobierno de los Estados Unidos y a que en el sector manufacturero las empresas suelen distribuir sus inversiones en el exterior, que representarían un porcentaje pequeño de sus inversiones totales, entre un gran número de países, con lo cual se aminora el efecto de las eventuales expropiaciones. Las cifras de inversión estadounidenses en manufacturas en América Latina en los últimos años confirman plenamente la afirmación del autor.

y de rentabilidad (17%). Luego, se ubica Europa con 13.9% y 12% y en tercer lugar América Latina con 12.8% y 11%.

Si se incluye el pago por transferencia de tecnología como parte de las utilidades, se observa que la tasa de rentabilidad sube aproximadamente dos puntos. En el sector manufacturero, donde el pago por tecnología tiene una importancia mayor, aumenta en el conjunto de las regiones de 11% a 14%. (Véase el cuadro 7.) Lo más importante al introducir este elemento en el análisis no es el aumento calculado en la tasa de rentabilidad, sino la tendencia a que la remesa por este concepto crezca en forma continua como proporción del total de remesas y utilidades. En el conjunto de los sectores y regiones el pago por tecnología pasa de 17% en 1961 a 26% de las utilidades remitidas en 1968. En el caso del sector manufacturero la relación media para el conjunto de las regiones es de 59%, 55% para Canadá, 56% para América Latina y 63% para Europa. (Véanse los cuadros I y II del apéndice.) En el conjunto de las regiones el pago por tecnología manufacturera a las matrices representa un tercio de las utilidades totales obtenidas en el período 1965-1968. El pago por este concepto suele depender directamente del volumen de actividades. En consecuencia, existiría la tendencia a que las remesas totales dependiesen en manera creciente del volumen de producción de las filiales en el exterior. La rentabilidad de las empresas internacionales en el exterior se apoyaría cada vez más en aquel factor de producción en que esas empresas poseen una ventaja relativa: el acervo de tecnología acumulado hasta la fecha y la capacidad para incrementarlo y traducirlo en nuevos productos y procesos.

Prácticamente sin excepción, las tasas de rentabilidad son superiores a las de crecimiento y es-

tas diferencias son mayores en los sectores extractivos. La utilidad es la suma de las remesas y la reinversión. El incremento de inversiones es la suma de los nuevos aportes de capital y de la reinversión. En consecuencia, el hecho de que la tasa de rentabilidad sea mayor que la de crecimiento implica necesariamente que existe una salida neta de capital (remesa mayor que aporte de capital).⁵

Si se analiza la situación de un sector, la industria manufacturera por ejemplo, y se mantiene el supuesto de que en ese sector la tasa de rentabilidad es mayor que la de incremento, puede ocurrir que la diferencia entre las utilidades obtenidas y los fondos requeridos para la expansión deseada en ese sector se destinen a otros sectores. En este caso no habrá salida neta a corto plazo, pero las remesas futuras tenderán a ser mayores. Si se supone un proceso indefinido de reinversión total de las utilidades y si la tasa de crecimiento fuese mayor que el crecimiento de la inversión local, el exterior tendría una tendencia asintótica a convertirse en propietario absoluto de ese país y llegaría un momento en que no podrían seguirse postergando las remesas. En cualquier caso esa hipótesis es difícilmente compatible con el comportamiento observado por los inversionistas residentes en el exterior.

Si la tasa de rentabilidad es mayor que la tasa de crecimiento puede ocurrir que parte de la expansión se efectúe a través de nuevas inversiones del exterior y, en este caso, habrá margen para una remesa o reinversión mayor de las utilidades. En el caso extremo en que toda la expansión se financie con fondos nuevos y se reinvierta la totalidad de las utilidades generadas por las empresas existentes, el balance de pagos registrará un aporte de capitales, pero la desnacionalización tenderá a acelerarse y por consiguiente, el ritmo futuro de remesas. Si la totalidad de las utilidades se remiten habrá una salida neta de capitales igual al producto del capital existente por la diferencia de ambas tasas.

La situación en que la tasa de rentabilidad es inferior a la tasa de crecimiento, que es la más favorable desde el punto de vista del balance de pagos y la más desfavorable desde el punto de vista del inversionista, sólo puede presentarse cuando este último prevea una modificación posterior de esa situación; en ningún caso puede caracterizar una tendencia a largo plazo

Cuadro 7

RENTABILIDAD INCLUSO REGALÍAS Y ASISTENCIA TÉCNICA, 1965-1968

(Porcentajes)

| | Total | Petróleo | Manufac- turas | Diversos ^a |
|--------------------|-------|----------|-------------------|-----------------------|
| Todas las regiones | 14 | 14 | 14 | 12 |
| Canadá | 10 | 16 | 11 | 9 |
| América Latina | 15 | 16 | 14 | 10 |
| Europa | 12 | 10 | 15 | 15 |
| Otras regiones | 24 | 29 | 20 | 16 |

FUENTE: *Survey of Current Business*. Elaborado por la CEPAL.

^a Incluye la minería.

⁵ Una discusión de este aspecto, basada en el análisis de la General Motors Holden Ltd. en Australia, aparece en E.T.T. Penrose, "Foreign investment and growth of the firm", *Economic Journal*, junio de 1956.

para un conjunto de empresas. De lo contrario, el inversionista no sólo no recibiría lucro, como sería lo que ocurriría si hubiera una reinversión permanente, sino que efectuaría un desembolso continuo sin ninguna recompensa.

En resumen, a mayor tasa de crecimiento de la inversión directa en un sector, mayor la probabilidad de desnacionalización; mientras mayor la diferencia entre la tasa de rentabilidad y la tasa de crecimiento mayor la salida neta de capitales actual o futura. La distribución en el tiempo de las remesas dependerá de la tasa de reinversión en cada sector. A mayor tasa de reinversión actual, mayor será la remesa futura.

La distribución de las remesas más conveniente para el país receptor dependerá de la ponderación relativa que otorgue a la disponibilidad actual y futura de divisas. Si existe una situación crítica de balance de pagos, se tenderá a estimular la reinversión, aun a riesgo de acelerar la desnacionalización y de incrementar las remesas futuras. Estas últimas dependerán naturalmente del tipo de actividad hacia la cual se orienten esas reinversiones. Si se trata de proyectos orientados al mercado externo, las remesas futuras podrán neutralizarse con exportaciones adicionales.

La corriente de capitales que se discutió anteriormente se refiere exclusivamente al capital asociado a la inversión directa. Puede ocurrir que, relacionadas con esta inversión, se induzcan otras corrientes de capital provenientes de organismos públicos e internacionales en forma de préstamos o donaciones que alteren el signo del saldo neto de las inversiones directas o que lo aumenten manteniendo el signo. Tampoco se ha discutido aquí el ingreso o egreso de divisas que suponen las exportaciones e importaciones adicionales engendradas por la inversión directa. Este último aspecto se analizará más adelante.

3. *Financiamiento de la expansión de la inversión estadounidense en el exterior*

Los efectos de la actuación de estas empresas dependen, en parte, de la forma en que se financie su expansión. Su análisis es importante para concebir la forma de financiamiento de los mercados de capitales y para crear mecanismos para orientar esa expansión. Entre los diversos factores que determinan la estructura de financiamiento pueden mencionarse los siguientes: tasa de crecimiento deseada, tasa de rentabilidad, política de las firmas respecto a remesa de utilidades y a grado de control del capital total, grado de desarrollo de los mercados de capitales de los diferentes países en que actúan y naturaleza de los activos que se desea adquirir.

La acción o simplemente la presencia de las empresas internacionales puede modificar el comportamiento privado y público en relación con la utilización de recursos financieros. El sector público puede verse estimulado a concentrar recursos en áreas y sectores cuya expansión sea una condición necesaria para el desarrollo de los grandes proyectos de las empresas internacionales. El sistema bancario privado podrá reorientar sus recursos de corto plazo hacia los sectores de mayor crecimiento y solvencia financiera, que probablemente coincidirán con aquellos en que predominan esas empresas. Ellas mismas pueden entrar en el financiamiento del consumo de los productos por ellas fabricados. Fondos privados que previamente buscaban oportunidad de inversión en el exterior pueden permanecer en el país atraídos por proyectos ligados directa o indirectamente a las empresas internacionales. En síntesis, los mercados de capitales del país en que actúan constituyen un dato exógeno para ellas sólo en el momento inicial. Posteriormente, este mercado suele modificarse en la dirección necesaria para favorecer la expansión de esas empresas.

No son sólo las condiciones de los países en que actúan las que pueden influir. Una situación crítica del balance de pagos del país de origen puede llevar al gobierno de ese país a impartir instrucciones a las empresas en el sentido de recurrir en mayor medida a los mercados externos de capitales.⁶

El hecho de que la tasa de crecimiento de la inversión en manufacturas sea, en general, superior a la de los sectores extractivos implica que los requerimientos financieros serán más intensos en este sector. El que la tasa de rentabilidad sea en ese sector superior a la de crecimiento implica que las empresas internacionales manufactureras estarían en condiciones de financiar su expansión con recursos propios.

Que esta responsabilidad se concrete depende-

⁶ Este es, específicamente, el caso del programa aprobado por el Gobierno de los Estados Unidos, en febrero de 1965, en que instaba a las empresas estadounidenses a aumentar sus exportaciones, desarrollar nuevos mercados de exportación, aumentar la remesa de utilidades desde las filiales, postergar inversiones directas en proyectos marginales, limitar las inversiones directas en el exterior financiadas con recursos originarios de los Estados Unidos, captar más fondos en los países desarrollados en que actúan, transferir propiedad de filiales en el exterior a extranjeros y repatriar el capital, minimizar el aporte de financiamiento de corto plazo a las filiales y maximizar el uso de medios de transporte de origen estadounidense. La aplicación de esta legislación originó debates en los diversos países afectados. Un análisis de las repercusiones en el Canadá aparece en A.E. Safarian, *Foreign Ownership of Canadian Industry*, McGraw-Hill, Ottawa, 1966.

Cuadro 8

PORCENTAJE DE LAS UTILIDADES DE LAS EMPRESAS ESTADOUNIDENSES REMITIDAS A LOS ESTADOS UNIDOS, 1960 A 1968

| Región | Total | Minería y fundición | Petróleo | Manu- fac- turas | Otros |
|-----------------------|-------|---------------------------|-------------------|------------------------|-------|
| <i>Total</i> | | | | | |
| 1960-64 | 70 | 83 | 94 | 50 | 52 |
| 1965-68 | 72 | 80 | 95 | 54 | 62 |
| 1960-68 | 71 | 81 | 94 | 52 | 57 |
| <i>Canadá</i> | | | | | |
| 1960-64 | 55 | 59 | 64 | 46 | 72 |
| 1965-68 | 59 | 62 | 63 | 50 | 75 |
| 1960-68 | 57 | 61 | 64 | 49 | 73 |
| <i>América Latina</i> | | | | | |
| 1960-64 | 79 | 97 | 95 | 42 | 54 |
| 1965-68 | 79 | 93 | 94 | 52 | 61 |
| 1960-68 | 79 | 94 | 94 | 48 | 57 |
| <i>Europa</i> | | | | | |
| 1960-64 | 56 | 123 ^a | 104 ^a | 56 | 46 |
| 1965-68 | 67 | 100 | — 9 ^b | 60 | 66 |
| 1960-68 | 62 | 111 | —520 ^b | 58 | 57 |
| <i>Otras regiones</i> | | | | | |
| 1960-64 | 82 | 69 | 97 | 51 | 42 |
| 1965-68 | 79 | 74 | 93 | 44 | 44 |
| 1960-68 | 81 | 72 | 95 | 47 | 43 |

FUENTE: *Survey of Current Business*, varios números, elaborado por la CEPAL.

^a La remesa incluye repatriación de capital.

^b Utilidades negativas y repatriación de capital.

rá de la política de remesas. El que la diferencia entre la tasa de rentabilidad y la de crecimiento sea mayor en los sectores extractivos lleva a pensar que el margen para reinversión en otros sectores o para remesas será mayor en la actividad extractiva. En consecuencia, un primer factor importante de analizar es la política de remesas en los distintos sectores y regiones.

En el período 1960-1968 y para el conjunto de las regiones, el porcentaje de las utilidades que fue remitido al exterior alcanzaba un 81% en minería, 94% en petróleo y 52% en manufacturas. En América Latina los porcentajes eran de 94% en minería, 94% en petróleo y 48% en manufacturas. En el sector manufacturas se observa una clara tendencia al aumento de este porcentaje. En el conjunto de las regiones pasa de un promedio de 50% entre 1960 y 1964 a 54% entre 1965 y 1968; en Canadá de 46% a 50%, en América Latina de 42% a 52% y en Europa de 56% a 60%. Sólo en otras regiones

se observa una disminución de 51% a 44%. Las cifras anteriores sugieren la existencia de una tendencia de las empresas estadounidenses a financiar su expansión con un porcentaje creciente de recursos locales. (Véase el cuadro 8.)

La baja tasa de crecimiento de la inversión estadounidense en los sectores extractivos de América Latina y la remesa prácticamente total de las utilidades, sugiere la hipótesis de que está ocurriendo lo que podría denominarse una retirada estratégica de esos sectores.⁷ Si bien es cierto que en otras regiones se observan tasas igualmente altas de remesa de utilidades, en esos casos esas tasas coexisten con un ritmo de expansión de la inversión, o sea, con aporte de nuevos capitales.

Para comprobar la tendencia de las empresas manufactureras estadounidenses a utilizar en proporción creciente los recursos locales es necesario estudiar la evolución de su estructura de financiamiento. Se observa una tendencia decreciente si se compara el aporte neto de capitales con relación al gasto anual e instalaciones y equipos. Para el conjunto de las regiones, esta relación cae de 37 % en el trienio 1960-1962 al 29% en el trienio 1966-1968. En América Latina la relación baja de 42% a 32% y en Europa de 49% a 32% entre los mismos trienios.

⁷ Leland L. Johnson, *U.S. Private Investment in Latin America: Some questions of National Policy*. The RAND Corporations Memorandum RM-4092 ISA, julio de 1964, analiza la naturaleza de los distintos conflictos que pueden surgir entre los gobiernos de los países en que actúan las empresas y estas últimas y las repercusiones para la posición de los Estados Unidos en el continente. Albert O. Hirschman. *How to divest in Latin America, and why*, Essays in International Finance N° 76, Princeton University, noviembre de 1969, justifica la necesidad de retirarse y sugiere formas de hacerlo.

Cuadro 9

APORTE NETO DE CAPITALS PRIVADOS CON RELACIÓN AL GASTO ANUAL EN INSTALACIONES Y EQUIPOS EN EL SECTOR MANUFACTURERO

(Porcentajes)

| | 1960- 1962 | 1963- 1965 | 1966- 1968 | 1960- 1968 |
|----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| <i>Total</i> | 37 | 35 | 29 | 33 |
| Canadá | 14 | 28 | 19 | 21 |
| América Latina | 42 | 35 | 32 | 35 |
| Europa | 49 | 40 | 32 | 38 |
| Otras regiones | 30 | 32 | 30 | 31 |

FUENTE: *Survey of Current Business*, varios números, Elaborado por la CEPAL.

Cuadro 10

APORTE NETO DE CAPITALES PRIVADOS MAS
REINVERSIÓN CON RELACIÓN AL GASTO ANUAL
EN INSTALACIONES Y EQUIPOS EN EL SECTOR
MANUFACTURERO

(Porcentajes)

| | 1960- 1962 | 1963- 1965 | 1966- 1968 | 1960- 1968 |
|----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Total | 68 | 64 | 52 | 59 |
| Canadá | 64 | 68 | 53 | 60 |
| América Latina | 77 | 69 | 61 | 67 |
| Europa | 71 | 63 | 48 | 57 |
| Otras regiones | 52 | 63 | 56 | 58 |

FUENTE: *Survey of Current Business*, varios números,
Elaborado por la CEPAL.

Si se compara el aporte neto de capitales más la reinversión con relación al gasto anual en instalaciones y equipo se aprecia la misma tendencia señalada. En el conjunto de las regiones, la relación anterior baja de 68% a 52% entre los trienios de 1960-1962 y 1966-1968. El descenso más violento se observa en Europa (71% a 48%). (Véase el cuadro 10.)

Como el gasto en equipos es sólo una parte de la inversión total, las indicaciones anteriores no pueden ser consideradas como una demostración definitiva. Es necesario estudiar la estructura del financiamiento del total del activo.

El Departamento de Comercio de los Estados Unidos ha investigado las fuentes y usos del financiamiento de las empresas estadounidenses en el exterior. Define las siguientes fuentes: utilidades, fondos provenientes de los Estados Unidos, fondos obtenidos en el exterior y depreciación. En cuanto a los usos, distingue instalaciones y equipo, inventarios, cuentas por cobrar, otros activos y utilidades remitidas.

Los fondos provenientes de los Estados Unidos incluyen tanto los aportes de las empresas matrices como los de otro origen, tanto públicos como privados. En este sentido, el concepto difiere del aporte neto de capitales empleado anteriormente, que sólo incluía los aportes privados.

Los fondos obtenidos en el exterior comprenden los recursos obtenidos en el mercado de capitales local y los provenientes de terceros países, incluso aquellos que vienen desde otras filiales estadounidenses (de escasa significación).

A base de estas informaciones pueden definirse tres fuentes de financiamiento: *i*) recursos de la empresa, que serían las utilidades reinvertidas más los fondos de depreciación; *ii*) fondos obtenidos fuera de la empresa y fuera de los Estados Unidos, constituidos principalmente por recursos del mercado local de capitales, y *iii*)

los recursos provenientes de los Estados Unidos, tanto de la matriz como de otras fuentes privadas y públicas.

Interesa conocer la participación de cada una de estas fuentes en el financiamiento de la inversión (total usos menos utilidades remitidas) y la forma en que ésta evoluciona.

Para el conjunto de sectores y regiones y para el período 1957-1965, se observa que 52% de los recursos que financiaron la expansión del activo total provinieron de recursos internos de las empresas y generados localmente, 27% de recursos captados en los países en que actuaba o en terceros países y sólo 21% tenían su origen en los Estados Unidos. En el sector manufacturero, esta última fuente aporta sólo 17% de los recursos, 51% provienen de fondos propios de las empresas y 32% de recursos captados localmente. (Véase el cuadro 11.)

Pueden sugerirse diversos factores para explicar esa diferencia de estructura de financiamiento. Algunas han sido señaladas ya. La menor tasa de crecimiento y la mayor rentabilidad permiten disponer en los sectores extractivos de mayores recursos internos a la empresa. El hecho de que la maquinaria represente un porcentaje de la inversión mucho mayor en los sectores extractivos que en el manufacturero y que sea menor también la parte de esa maquinaria fabricada en el país puede influir en que sea más bajo su financiamiento local.⁸ En el sector manufacturero más de la mitad de la inversión anual se destinó a inventarios y activos líquidos, renglones para los cuales existe mayor disponibilidad de financiamiento local. Otro factor que también puede ejercer alguna influencia es la actitud de las empresas en cuanto a compartir la propiedad con capitales locales. Apparentemente, existiría una mayor abertura en el sector manufacturero.

Durante el período 1957-65 se observa en el sector manufacturero una disminución de la participación de los recursos propios, así como de los fondos provenientes de los Estados Unidos y un aumento de los recursos captados localmente. En resumen, la expansión de las empresas estadounidenses en el exterior se financia fundamentalmente con recursos generados fuera de los Estados Unidos. En América Latina, la tendencia se acentúa en los sectores extractivos. De los recursos captados fuera de los Estados Unidos, los generados dentro de la empresa constituyen la mayor parte pero con una tendencia a disminuir en favor de los captados localmente. Pue-

⁸ En promedio, en el período 1957-65 en América Latina los gastos en instalaciones y equipo representan 77% de la inversión anual en minería, 86% en petróleo y sólo 45% en manufacturas.

Cuadro 11

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN DE LAS EMPRESAS ESTADOUNIDENSES POR REGIONES, SECTORES, Y ORIGEN DE LOS RECURSOS
(Composición porcentual)

| Región y sector | 1957-59 | | | 1960-62 | | | 1963-65 | | | 1957-65 | | |
|------------------------------|---------|-------|------|---------|-------|-------|---------|------|-------|---------|------|------|
| | FP* | FL* | FEU* | FP | FL | FEU | FP | FL | FEU | FP | FL | FEU |
| <i>Total de regiones</i> | 0.52 | 0.22 | 0.26 | 0.57 | 0.24 | 0.19 | 0.48 | 0.32 | 0.20 | 0.52 | 0.27 | 0.21 |
| Minería y fundición | 0.46 | 0.13 | 0.41 | 0.63 | 0.20 | 0.17 | 0.68 | 0.26 | 0.06 | 0.60 | 0.20 | 0.20 |
| Petróleo | 0.48 | 0.23 | 0.29 | 0.61 | 0.15 | 0.24 | 0.43 | 0.29 | 0.28 | 0.50 | 0.23 | 0.27 |
| Manufacturas | 0.57 | 0.24 | 0.19 | 0.53 | 0.30 | 0.17 | 0.49 | 0.35 | 0.16 | 0.51 | 0.32 | 0.17 |
| <i>Canadá, total</i> | 0.57 | 0.13 | 0.30 | 0.70 | 0.12 | 0.18 | 0.64 | 0.22 | 0.14 | 0.64 | 0.17 | 0.19 |
| Minería y fundición | 0.40 | 0.20 | 0.40 | 0.52 | 0.14 | 0.34 | 0.75 | 0.23 | 0.02 | 0.58 | 0.19 | 0.23 |
| Petróleo | 0.42 | 0.24 | 0.34 | 0.66 | 0.11 | 0.23 | 0.58 | 0.18 | 0.24 | 0.55 | 0.18 | 0.27 |
| Manufacturas | 0.77 | 0.01 | 0.22 | 0.81 | 0.11 | 0.08 | 0.63 | 0.24 | 0.13 | 0.71 | 0.15 | 0.14 |
| <i>América Latina, total</i> | 0.50 | 0.17 | 0.33 | 0.71 | 0.23 | 0.06 | 0.60 | 0.31 | 0.09 | 0.59 | 0.24 | 0.17 |
| Minería y fundición | 0.46 | 0.11 | 0.43 | 1.08 | 0.26 | -0.34 | 1.04 | 0.13 | -0.17 | 0.78 | 0.14 | 0.08 |
| Petróleo | 0.57 | 0.09 | 0.34 | -1.06 | 0.01 | 0.07 | 0.96 | 0.14 | -0.10 | 0.79 | 0.08 | 0.13 |
| Manufacturas | 0.36 | 0.40 | 0.24 | 0.38 | 0.40 | 0.22 | 0.38 | 0.40 | 0.22 | 0.38 | 0.40 | 0.22 |
| <i>Europa, total</i> | 0.44 | 0.37 | 0.19 | 0.42 | 0.30 | 0.28 | 0.40 | 0.38 | 0.22 | 0.41 | 0.35 | 0.24 |
| Minería y fundición | -1.00 | -0.50 | 0.50 | 1.25 | -0.50 | 0.25 | 0.32 | 0.23 | 0.45 | 0.44 | 0.04 | 0.52 |
| Petróleo | 0.30 | 0.44 | 0.26 | 0.33 | 0.18 | 0.49 | 0.22 | 0.40 | 0.38 | 0.27 | 0.35 | 0.38 |
| Manufacturas | 0.52 | 0.33 | 0.15 | 0.46 | 0.35 | 0.19 | 0.47 | 0.37 | 0.16 | 0.48 | 0.36 | 0.16 |
| <i>Otras regiones, total</i> | 0.58 | 0.23 | 0.19 | 0.51 | 0.29 | 0.20 | 0.38 | 0.35 | 0.27 | 0.46 | 0.31 | 0.23 |
| Minería y fundición | 0.82 | -0.18 | 0.36 | 0.48 | 0.30 | 0.22 | 0.29 | 0.41 | 0.30 | 0.40 | 0.31 | 0.29 |
| Petróleo | 0.57 | 0.23 | 0.20 | 0.55 | 0.24 | 0.21 | 0.36 | 0.28 | 0.36 | 0.47 | 0.26 | 0.27 |
| Manufacturas | 0.56 | 0.29 | 0.15 | 0.43 | 0.39 | 0.18 | 0.42 | 0.42 | 0.16 | 0.44 | 0.39 | 0.17 |

FUENTE: *Survey of Current Business*, diversos ejemplares. Elaborado por la CEPAL. * FP: Fondos propios; FL: Fondos locales y de terceros países; FEU: Fondos Provenientes de los Estados Unidos.

de suponerse que esta modalidad de financiamiento implique una tendencia a que el control de las empresas estadounidenses en el exterior comience a ser compartido por residentes de otros países.

Lo anterior muestra que la expansión de las empresas estadounidenses no depende sino en pequeña medida de los aportes de nuevos capi-

tales. El grueso de la expansión tiene su origen en las empresas ya establecidas y se basa en los recursos por ellas generados y captados. En consecuencia, las medidas destinadas a orientar la expansión de las empresas estadounidenses deben poner especial énfasis en las empresas ya establecidas y en el funcionamiento de las diferentes fuentes locales de financiamiento.

B. LAS EMPRESAS INTERNACIONALES ESTADOUNIDENSES Y LA ECONOMÍA DE ORIGEN

1. Introducción

Para el análisis de las vinculaciones entre las filiales en el exterior y la economía de origen, parece importante distinguir *i*) la relación entre el nivel de actividad de las firmas estadounidenses en el exterior y el nivel de actividad de la economía de Estados Unidos; *ii*) el movimiento de bienes entre las filiales y las sedes en los Estados Unidos; *iii*) la corriente de tecnología entre ambos grupos de firmas⁹ y, *iv*) la co-

⁹ En este renglón no se considera la tecnología incorporada en los bienes y servicios.

rriente de capitales entre las filiales y las empresas en Estados Unidos.

En una empresa¹⁰ que inicia o amplía sus actividades en el exterior habrá un aporte inicial de capital proveniente de los Estados Unidos, parte del cual servirá para la adquisición de equipo, los que en parte podrán ser adquiridos de la matriz o de otras empresas estadounidenses establecidas en los Estados Unidos o en el exterior. La producción puede requerir cierta proporción de insumos físicos y componentes

¹⁰La referencia a las "empresas estadounidenses" en esta sección se generaliza a empresas de otros países.

que no se fabrican localmente y que serán importados, en parte, desde empresas estadounidenses, una de las cuales puede ser la matriz. El diseño del equipo y de las instalaciones, el uso de determinados procesos o marcas y parte de la mantención pueden dar origen a remesas por concepto de transferencias de tecnología. Si la empresa filial hace innovaciones tecnológicas que interesen a la matriz, el proceso se desarrollará en la dirección contraria y existirá un pago de la matriz a la filial.

Parte de la producción puede ser vendida localmente y parte exportada a los Estados Unidos u otros países. Las utilidades obtenidas serán parcialmente remitidas y, en parte, reinvertidas.

La adquisición de insumos físicos y componentes que se efectúa localmente puede instar a ciertos proveedores a importar los equipos, algunos insumos y la tecnología desde los Estados Unidos, con el fin de poder cumplir las especificaciones técnicas exigidas por la empresa estadounidense local. Un proceso similar puede producirse en relación con los usuarios de los productos fabricados por la firma estadounidense. En particular, es el caso de equipos y productos intermedios nuevos. En este caso no se tratará de una modernización destinada a cumplir con las especificaciones técnicas exigidas por la empresa a la cual se provee, sino de adaptaciones destinadas a aprovechar las potencialidades de los nuevos bienes adquiridos e introducidos por la firma estadounidense.

Es posible que algunas de estas industrias locales que importaron bienes y tecnología posteriormente, aprovechando las ventajas comparativas que puedan existir en otros renglones, se conviertan en exportadoras, incluso a los Estados Unidos. Parte del financiamiento requerido para la instalación y funcionamiento de esas firmas nacionales, tecnológicamente vinculadas a las firmas estadounidenses, podrá ser obtenido en Estados Unidos y en ese momento aparecerán corrientes financieras indirectamente originadas por la presencia de las filiales.

Estas últimas, además de recurrir al capital propio, buscarán financiamiento externo a la empresa que podrá provenir de la propia matriz o de instituciones financieras de Estados Unidos, de terceros países o locales. Como consecuencia de lo anterior, surgirá cierto grado de interdependencia entre el comportamiento de los capitales de riesgo invertidos en las empresas y los créditos destinados a financiar su operación normal.

Además de la influencia tecnológica sobre las firmas locales, las filiales podrán participar financieramente en las firmas. Según sea el grado

de participación y la estructura de propiedad de esas empresas, podrán influir en la gestión, lo que a su vez puede traducirse en importaciones o exportaciones de bienes y servicios y en adquisición de tecnología desde el país de origen.

Paralelamente a esta relación entre firmas estadounidenses y firmas nacionales, se producirá la misma influencia entre firmas estadounidenses. En efecto, la presencia de firmas terminales estadounidenses estimulará la venida de otras firmas de ese país que pasarán a producir localmente las partes y equipos que en una primera etapa exportaban desde Estados Unidos. Este proceso podrá ser acelerado por el establecimiento de índices de nacionalización mayores que los que serían compatibles con las posibilidades de producción de las empresas locales establecidas.

Al mismo tiempo que se establece esta autoinducción en sentido vertical, tendrá lugar una autoinducción horizontal, pues la utilización de ciertos bienes requerirá la disponibilidad de otros bienes o servicios complementarios que no siempre podrán ser proporcionados localmente. Un ejemplo típico sería la relación entre la producción automotriz, la fabricación de maquinaria para la construcción de caminos y los servicios de ingeniería para el diseño y construcción de la nueva infraestructura urbana e interurbana.

La magnitud de la autoinducción dependerá, en parte, de la capacidad de reacción local frente a las necesidades que surgirán como consecuencia de los nuevos bienes o servicios inicialmente introducidos por las firmas del exterior.

En resumen, las corrientes de bienes y servicios incluirán principalmente exportaciones de equipos, componentes y materias primas hacia las filiales y a firmas no estadounidenses tecnológicas o financieramente ligadas a ellas, en importaciones de bienes desde esas empresas y en los fletes y seguros respectivos. Las corrientes financieras consistirán básicamente en aporte de capitales de riesgo (inversión directa) y créditos, y las respectivas remesas de lucros, dividendos e intereses. Las transferencias de tecnología se traducirán en ingresos por venta y por pago de la tecnología, que pueda desarrollarse en el exterior, en las filiales o firmas tecnológicas o financieramente vinculadas.

Las diferentes transacciones mencionadas son registradas (en una proporción que puede suponerse significativa) por el Departamento de Comercio de Estados Unidos, con los errores, omisiones y ajustes estadísticos inherentes a este tipo de contabilidad. La dificultad mayor, desde el punto de vista del análisis, no proviene de

Cuadro 12

COMPARACIÓN ENTRE EL CRECIMIENTO DE LAS INVERSIONES ESTADOUNIDENSES EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN EL EXTERIOR Y EL CRECIMIENTO DE LA CAPACIDAD PRODUCTIVA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN LOS ESTADOS UNIDOS

(Índices: 1950 = 100, 1960 = 100)

| Índices | 1950 | 1960 | 1961 | 1962 | 1963 | 1964 | 1965 | 1966 | 1967 | 1968 | Tasa anual de crecimiento | | |
|--|------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|---------------------------|-----------|-----------|
| | | | | | | | | | | | 1950-1968 | 1950-1960 | 1960-1968 |
| Inversiones estadounidenses en manufacturas en el exterior ^a | 100 | 345 100 | 376 109 | 414 120 | 466 135 | 528 153 | 604 175 | 690 200 | 756 219 | 821 238 | 12.4 | 13.2 | 11.5 |
| Inversiones estadounidenses en manufacturas en América Latina ^a | 100 | 196 100 | 220 112 | 251 128 | 284 145 | 323 165 | 380 194 | 427 218 | 461 235 | 514 262 | 9.5 | 7.0 | 12.8 |
| Inversiones estadounidenses en manufacturas en Brasil ^a | 100 | 320 100 | 337 105 | 380 119 | 412 129 | 415 130 | 449 140 | 525 164 | 555 173 | 634 198 | 10.8 | 12.3 | 8.9 |
| Capacidad de producción de las manufacturas en Estados Unidos ^b | 100 | 161 100 | 167 104 | 172 107 | 179 111 | 187 116 | 195 121 | 209 130 | 224 139 | 232 144 | 4.8 | 4.9 | 4.7 |

FUENTES: ^a *Survey of Current Business*, varios años.^b *Statistical Abstract of the United States, 1968*, pág. 719.

aquellas transacciones que no fueron explícitamente identificadas, sino del hecho de que de aquellas que fueron registradas, sólo una fracción puede asociarse claramente a la presencia de las filiales en el exterior. No se dispone de información que permita identificar las transacciones de aquellas firmas no estadounidenses que por sus vinculaciones de orden tecnológico o financiero con filiales estadounidenses, fueron estimuladas a establecer relaciones con empresas u organismos estadounidenses. Pero el problema existe no sólo con relación a las transacciones provocadas por la presencia de las filiales, sino también respecto a operaciones en que ellas participan directamente.

Los movimientos que se pueden asociar cuantitativamente con la presencia de firmas americanas en el exterior son los que el Departamento de Comercio de Estados Unidos registra bajo la denominación genérica de "inversión privada directa en el exterior", y que corresponde a la efectuada en aquellas empresas agrupadas bajo la denominación de estadounidenses.

Esta información, sin embargo, no permite obtener una visión completa de la interacción entre las empresas en el exterior y la economía estadounidense. Entre otras causas, pueden citarse como ejemplo las siguientes. En primer lugar, los financiamientos adquiridos por empresas estadounidenses del exterior en instituciones financieras gubernamentales de Estados Unidos aparecen registrados como aportes públicos. Sin embargo, su importancia depende del nivel de actividad de las empresas y de sus políticas de financiamiento. En segundo lugar, la compra, por parte de residentes de Estados Unidos, de acciones de empresas estadounidenses en el exterior, que anteriormente no estaban

en poder de estadounidenses, se registra en el balance de pagos como aporte privado de capitales a las empresas estadounidenses. Claramente, las filiales no recibirán nuevos fondos por este mecanismo. En tercer lugar, la inversión de cartera —compra de acciones y aportes de financiamientos destinados a empresas no estadounidenses del exterior— no aparece en la inversión directa. Esta inversión se relaciona con la inversión directa y da origen a corrientes físicas y monetarias que influyen en la economía estadounidense.

2. Nivel de actividad de las filiales y de la economía estadounidense

Interesa conocer la magnitud relativa que tiene la actividad de las filiales en el exterior en relación con la economía del país de origen, tanto en lo que se refiere a la situación en la actualidad como al dinamismo en el período reciente y a las perspectivas futuras.

Estas comparaciones no permiten evaluar la influencia que la actividad de las filiales ejerce sobre la economía de Estados Unidos; sólo muestran la relación en los volúmenes de actividad. El análisis de la interdependencia entre filiales y país de origen sólo puede realizarse a través del estudio de las corrientes de bienes, tecnología y capitales que se efectúan entre las empresas del exterior y las residentes en el país. Ese análisis será el objeto de los párrafos siguientes.

La inversión total en el exterior en el sector manufacturero entre 1950 y 1968 crece a una tasa casi tres veces superior (12.4% y 4.8% promedio anual, respectivamente) a la capacidad de producción de la industria en los Esta-

Cuadro 13

ESTADOS UNIDOS: CRECIMIENTO DE LAS VENTAS EN EL EXTERIOR Y DE LA PRODUCCIÓN EN EL INTERIOR

| | Tasa anual de crecimiento de la producción industrial ^a | | | Tasa anual de crecimiento de las ventas en el exterior ^b | | |
|-------------------------|--|-----------|-----------|---|-----------|-----------|
| | 1958-1961 | 1961-1965 | 1958-1965 | 1957-1961 | 1961-1965 | 1957-1965 |
| Manufacturas | 5.4 | 7.2 | 6.5 | 8.2 | 14.1 | 11.0 |
| Alimentos | 3.9 | 2.7 | 3.1 | 6.8 | 6.0 | 6.4 |
| Papel | 5.4 | 5.7 | 5.6 | 4.7 | 14.7 | 9.5 |
| Productos de caucho | 3.5 | 9.6 | 6.9 | 5.3 | 8.4 | 6.9 |
| Química | 9.2 | 9.0 | 9.0 | 12.7 | 15.2 | 13.9 |
| Metálicos básicos | 4.2 | 8.6 | 6.7 | 4.9 | 15.2 | 9.9 |
| Productos metálicos | 4.8 | 8.8 | 7.0 | | | |
| Maquinaria no eléctrica | 6.8 | 10.7 | 9.0 | | | |
| Maquinaria eléctrica | 8.6 | 8.6 | 8.6 | 2.2 | 15.3 | 8.6 |
| Material de transporte | 5.4 | 9.4 | 7.6 | 9.2 | 15.7 | 12.4 |

^a Calculado a base de Naciones Unidas *The Growth of World Industries*, 1967, pág. 241.

^b Calculado a base de *Survey of Current Business*, noviembre 1966, pág. 719.

Cuadro 14
GASTOS EN INSTALACIONES Y EQUIPOS DE LAS EMPRESAS ESTADOUNIDENSES EN SU PAÍS DE ORIGEN Y EN EL EXTERIOR
(Millones de dólares)

| Sector | Manufacturas total sectores elegidos | Productos alimenticios | Papel y productos similares | Productos químicos | Productos de caucho | Metales primarios y elaborados ^a | Maquinaria no eléctrica | Maquinaria eléctrica | Material de transporte | Minería y petróleo |
|-------------|--------------------------------------|------------------------|-----------------------------|--------------------|---------------------|---|-------------------------|----------------------|------------------------|--------------------|
| <i>1960</i> | | | | | | | | | | |
| A | 7 600 | 920 | 750 | 1 600 | 230 | 1 010 | 1 100 | 680 | 1 310 | 3 630 |
| B | 1 185 | 97 | 78 | 237 | 68 | 133 | 132 | 104 | 336 | 1 893 |
| % B/A | 15.5 | 15.5 | 10.4 | 14.8 | 29.6 | 13.2 | 12.0 | 15.3 | 25.6 | 52.1 |
| <i>1961</i> | | | | | | | | | | |
| A | 7 340 | 980 | 680 | 1 620 | 220 | 920 | 1 100 | 690 | 1 130 | 3 740 |
| B | 1 528 | 116 | 71 | 277 | 91 | 169 | 190 | 141 | 473 | 1 892 |
| % B/A | 20.8 | 11.8 | 10.4 | 17.1 | 41.4 | 18.4 | 17.3 | 20.4 | 41.9 | 50.6 |
| <i>1962</i> | | | | | | | | | | |
| A | 7 840 | 1 030 | 710 | 1 650 | 250 | 1 060 | 1 240 | 690 | 1 210 | 3 820 |
| B | 1 702 | 113 | 70 | 329 | 87 | 142 | 185 | 158 | 618 | 2 224 |
| % B/A | 21.7 | 11.0 | 10.0 | 19.9 | 34.8 | 13.4 | 14.9 | 22.9 | 51.0 | 58.2 |
| <i>1963</i> | | | | | | | | | | |
| A | 8 160 | 970 | 720 | 1 610 | 240 | 1 100 | 1 240 | 690 | 1 590 | 3 960 |
| B | 2 028 | 132 | 134 | 436 | 98 | 204 | 330 | 164 | 530 | 2 287 |
| % B/A | 24.9 | 13.6 | 18.6 | 27.1 | 40.8 | 18.5 | 26.6 | 23.8 | 33.3 | 57.8 |
| <i>1964</i> | | | | | | | | | | |
| A | 9 940 | 1 060 | 940 | 1 970 | 270 | 1 410 | 1 640 | 660 | 1 990 | 4 550 |
| B | 2 712 | 157 | 166 | 621 | 109 | 299 | 415 | 212 | 733 | 2 486 |
| % B/A | 27.3 | 14.8 | 17.7 | 31.5 | 40.4 | 21.2 | 25.3 | 32.1 | 36.8 | 54.6 |
| <i>1965</i> | | | | | | | | | | |
| A | 12 070 | 1 170 | 1 130 | 2 470 | 350 | 1 660 | 1 990 | 880 | 2 500 | 5 140 |
| B | 3 554 | 182 | 213 | 870 | 164 | 356 | 594 | 218 | 957 | 2 934 |
| % B/A | 29.4 | 15.6 | 18.8 | 35.2 | 46.9 | 21.4 | 29.8 | 24.8 | 38.3 | 57.1 |
| <i>1966</i> | | | | | | | | | | |
| A | 15 202 | 1 440 | 1 460 | 2 960 | 430 | 1 802 | 2 990 | 1 130 | 2 990 | 5 910 |
| B | 4 435 | 205 | 271 | 1 159 | 188 | 463 | 765 | 265 | 1 119 | 3 553 |
| % B/A | 29.2 | 14.2 | 18.6 | 39.2 | 43.7 | 25.7 | 25.6 | 23.5 | 37.4 | 60.1 |

FUENTE: *Survey of Current Business*, septiembre de 1962, pág. 21; septiembre de 1965, pág. 30 y septiembre de 1966, pág. 33. A = gasto efectuado en los Estados Unidos; B = Gasto efectuado en el exterior (incluye adquisiciones de activo fijo).
^a Excluye productos primarios de hierro y acero.

dos Unidos. En América Latina, donde la expansión es más lenta que en otras regiones, crece a una tasa igual al doble (9.5%) que en los Estados Unidos. (Véase el cuadro 12.)

Entre 1957 y 1965 el crecimiento de las ventas en el exterior fue algo menos del doble que el de la producción industrial en los Estados Unidos. La diferencia entre ambas tasas de crecimiento aumenta entre 1961 y 1965. En todas las ramas la expansión en el exterior es mayor o igual que en los Estados Unidos. Las de mayor crecimiento en los Estados Unidos son, en general, las que experimentaron mayor crecimiento fuera (química, maquinaria no eléctrica y material de transporte). La tasa de crecimiento de las ramas que más crecen en los Estados Unidos es inferior al promedio de la tasa de crecimiento del conjunto de las manufacturas en el exterior. (Véase el cuadro 13.)

La rama de alimentos, que es la que menos crece en los Estados Unidos, se conduce de igual manera en el exterior. El cociente entre la tasa de crecimiento en el exterior y la tasa de crecimiento en el interior aparece mayor para las dos ramas que crecen menos en los Estados Unidos, alimentos y papel (2.1 y 1.7, respectivamente). El cociente más bajo se da en la maquinaria eléctrica y los productos de caucho. Cabe, pues, concluir que si bien el grado de complejidad tecnológica puede explicar la tasa de crecimiento, tanto dentro como fuera de los Estados Unidos, no parece justificar la relación entre ambas tasas.

Para apreciar la importancia relativa que tiene la actividad en el exterior puede recurrirse a la comparación entre el gasto en instalaciones y equipo efectuado en el exterior y en los Estados Unidos. Para el conjunto de las ramas manufactureras sobre las cuales se dispone de información, el gasto en el exterior que representaba 15.5% en 1960 del gasto efectuado en los Estados Unidos, sube a 29.2% en 1966. En las ramas de minería y petróleo combinadas, la relación se elevó de 52.1% en 1960 a 60.1% en 1966. Tanto en 1960 como en 1966 en el grupo de productos de caucho los gastos en el exterior representaban un porcentaje mayor de los gastos internos (29.6 y 43.7%, respectivamente). En 1966 le siguen los productos químicos y material de transporte, para los cuales los gastos efectuados en el exterior representaban 39.2 y 37.4%, respectivamente. (Véase el cuadro 14.)

En las informaciones anteriores debe tenerse presente que se está comparando a las empresas estadounidenses con actividad en el exterior con el conjunto de la industria de ese país. Si la comparación se hiciese solamente entre filiales

Cuadro 15

RELACIÓN ENTRE EL ACTIVO EN EQUIPOS EN EL EXTERIOR Y EN LOS ESTADOS UNIDOS, 1966

(Porcentajes)

| | Estimación alta | Estimación media | Estimación baja |
|--------------------------------|-----------------|------------------|-----------------|
| Total del sector manufacturero | 17 | 14 | 12 |
| Productos alimenticios | 9 | 8 | 6 |
| Papel | 11 | 10 | 8 |
| Química | 17 | 14 | 12 |
| Productos de caucho | 31 | 26 | 22 |
| Productos metálicos | 13 | 11 | 9 |
| Maquinaria no eléctrica | 16 | 14 | 11 |
| Maquinaria eléctrica | 15 | 12 | 10 |
| Material de transporte | 30 | 25 | 21 |
| Minería y petróleo | 55 | 46 | 38 |

FUENTE: *Survey of Current Business*, noviembre de 1966.

y matrices se obtendrían valores superiores para los gastos en el exterior en relación con los gastos internos. Por otra parte, se está comparando a la *élite*, en cuanto a tamaño y recursos destinados a actividades de investigación y desarrollo (las empresas internacionales norteamericanas) con el universo de las empresas industriales de los Estados Unidos.

Aplicando determinadas hipótesis es posible estimar la importancia relativa de la existencia de equipos en el exterior y en los Estados Unidos. Para 1966 se estima que la existencia de equipo en el exterior representaría un 14% de la de los Estados Unidos para la industria manufacturera; en minería y petróleo sería 46%.¹¹ (Véase el cuadro 15.)

Suponiendo que en los próximos años se mantuvieran las tendencias del período reciente, podría estimarse que en 1980 el gasto en equipo efectuado por las filiales en el exterior sería superior al efectuado por la industria nacional en los Estados Unidos (estimación de 131%). La situación variaría en los diferentes sectores manufactureros. En los productos químicos los

¹¹ Sea $\alpha = \frac{dEx/Ex}{dEd/Ed}$ Relación entre la tasa de crecimiento de las existencias de equipo fuera y dentro de los Estados Unidos, y

Sea $\beta = \frac{dEx}{dEd}$ La relación entre los incrementos fuera y dentro de los Estados Unidos. El cociente entre las existencias fuera y dentro resulta de dividir α entre β .

gastos en el exterior superarían en mayor medida a los efectuados dentro de los Estados Unidos. Al otro extremo se encontraría el grupo alimentos para el cual en 1980 sería del orden de un tercio. Para minería y petróleo serían algo inferiores a los efectuados dentro de los Estados Unidos. (Véase el cuadro 16.)

Las estimaciones de la relación entre la existencia de equipo en el exterior y dentro de los Estados Unidos indican, para el conjunto de la industria manufacturera, que la existencia fuera del país sería del orden de dos tercios de la que queda dentro. La química es la única rama en que sería mayor la existencia foránea que la interna. En minería y petróleo la relación sería del mismo orden que la estimada para el conjunto de la industria manufacturera (dos tercios).

Con excepción, tal vez, de los productos alimenticios puede suponerse que la mayoría de las grandes empresas que actúan en el exterior se encontraría en 1980 con que por lo menos la mitad de su volumen total de actividad se origi-

naría fuera de los Estados Unidos. Este desplazamiento del centro de gravedad del volumen de producción hacia el exterior, implica que la evolución económica de los demás países tendrá una importancia creciente para esas unidades productivas que ejercen un papel decisivo en la orientación de la economía estadounidense. Para los demás países supone un aumento de su poder de negociación frente a las empresas internacionales estadounidenses, sobre todo si coordinan su acción en el orden regional.

3. La corriente de bienes

La influencia de la actividad productora de las filiales sobre las exportaciones de los Estados Unidos depende, entre otras cosas, del coeficiente de importación de las filiales, el ritmo de crecimiento de la producción en el exterior, la rapidez con que se modifica el tipo de producto fabricado, su actividad como distribuidores de productos fabricados por la matriz, y el efecto neto sobre la capacidad de importar de los países.

Se estima que las exportaciones por conducto de las filiales representaban en el promedio del último decenio una proporción del orden de 25% de las exportaciones de manufacturas estadounidenses. Como la producción de las filiales crece con rapidez mucho mayor que las exportaciones de manufacturas estadounidenses, las efectuadas a través de las filiales tienden a representar una proporción cada vez mayor de las exportaciones totales. Suponiendo que se mantuvieran las tendencias del pasado, para 1980 representarían alrededor del 63% de las exportaciones totales de manufacturas desde los Estados Unidos.

Con ello, parte importante de las exportaciones estadounidenses se sustraerían a los conductos habituales del comercio internacional, lo que ayudaría a mitigar el efecto de una eventual pérdida de capacidad de competencia de algunas manufacturas estadounidenses en el mercado internacional. La decisión de importar productos de los Estados Unidos se tomaría tácitamente al instalarse las filiales estadounidenses en el país.

Así pues, una proporción creciente de las exportaciones de manufacturas de los Estados Unidos se canaliza a través de las grandes empresas estadounidenses, que son las que tienen actividades en el exterior. Esas empresas no sólo responden de una parte importante del esfuerzo de investigación y desarrollo efectuado por la industria estadounidense, que explicaría la estruc-

Cuadro 16

PROYECCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DEL GASTO ANUAL Y DEL ACTIVO EN EQUIPOS EN EL EXTERIOR EN RELACIÓN CON EL EXISTENTE EN LOS ESTADOS UNIDOS, 1980

(Porcentajes)

| | Gasto anual en el exterior | Activo de equipos en el exterior | | |
|-------------------------|---------------------------------------|-------------------------------------|-----------------|----------------|
| | | Activo de equipos en Estados Unidos | | |
| | Gasto anual en los Estados Unidos (%) | Hipótesis alta | Hipótesis media | Hipótesis baja |
| Total de manufacturas | 131 | 77 | 65 | 54 |
| Productos alimenticios | 32 | 21 | 18 | 15 |
| Papel | 72 | 44 | 37 | 30 |
| Productos químicos | 367 | 158 | 132 | 110 |
| Productos de caucho | 109 | 78 | 65 | 54 |
| Productos metálicos | 121 | 64 | 53 | 44 |
| Maquinaria no eléctrica | 150 | 95 | 80 | 67 |
| Maquinaria eléctrica | 63 | 40 | 34 | 28 |
| Material de transporte | 88 | 70 | 59 | 49 |
| Minería y petróleo | 84 | 77 | 64 | 53 |

FUENTE: CEPAL, a base de *Survey of Current Business*, varios números.

Cuadro 17

EXPORTACIONES DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS ESTADOUNIDENSES
Y VENTAS DE SUS FILIALES, POR REGIÓN DE DESTINO
(En porcentajes del total mundial)

| Región | 1957 | 1959 | 1961 | 1962 | 1963 | 1964 | 1965 |
|---|------|------|------|------|------|------|------|
| <i>América Latina</i> | | | | | | | |
| Exportaciones | 28.5 | 24.6 | 20.5 | 18.2 | 16.4 | 16.5 | 16.8 |
| Ventas | 11.5 | 11.7 | 13.1 | 13.1 | 12.1 | 12.4 | 12.0 |
| <i>Canadá</i> | | | | | | | |
| Exportaciones | 22.8 | 24.7 | 20.2 | 20.0 | 20.3 | 20.9 | 24.7 |
| Ventas | 43.9 | 40.1 | 33.5 | 32.8 | 31.8 | 30.5 | 31.6 |
| <i>Europa</i> | | | | | | | |
| Exportaciones | 15.9 | 17.1 | 24.5 | 24.3 | 25.5 | 26.9 | 29.4 |
| Ventas | 35.1 | 38.9 | 44.2 | 44.4 | 45.3 | 45.3 | 45.0 |
| <i>América Latina Canadá y Europa</i> | | | | | | | |
| Exportaciones | 68.5 | 66.6 | 65.3 | 62.6 | 62.2 | 64.4 | 70.9 |
| Ventas | 90.6 | 90.7 | 90.9 | 90.2 | 89.3 | 88.4 | 88.6 |

FUENTE: Exportaciones: UNCTAD, *Handbook of international trade and development*, 1969. Secciones 5, 6 y 7 de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI).

Ventas: *Survey of Current Business*, noviembre de 1966. No se incluyen los productos alimenticios.

tura de las exportaciones,¹² sino que tiende a constituir el medio de transmisión de esas exportaciones al resto del mundo.

La evolución de las ventas de las filiales y de las exportaciones desde los Estados Unidos presentan características diferentes en las distintas regiones. América Latina ha remplazado, en parte, las importaciones desde los Estados Unidos por la producción local de las filiales estadounidenses; en Canadá y Europa el aumento

de las ventas de las filiales ha coexistido con el aumento de las importaciones desde los Estados Unidos, aunque estas últimas han crecido a una tasa más baja. Entre 1957 y 1965, América Latina perdió importancia como mercado para las exportaciones de manufacturas estadounidenses y mantuvo casi la misma que tenía como mercado para las filiales estadounidenses. En Canadá se dio la situación contraria. Sólo Europa aumentó su importancia como mercado tanto para las exportaciones de los Estados Unidos como para las ventas de las filiales estadounidenses. En 1957 absorbía 15.9% de las exportaciones estadounidenses de manufacturas y 35.1% de las ventas totales de las filiales estadounidenses en el exterior. En 1965 absorbía 29.4% y 45% respectivamente. (Véanse los cuadros 17 y 18.)

¹² C. P. Kindelberger, *Foreign trade and the national economy*, Yale University Press, 1962. R. Vernon, "International investment and international trade in the product cycle" *Quarterly Journal of Economics*, mayo de 1966; D. S. Keasing, "Labor skills and international trade: Evaluating many trade flows with a single measuring device", *Review of Economics and Statistics*, agosto de 1965.

Cuadro 18

ESTADOS UNIDOS: TASA DE CRECIMIENTO DE LA EXPORTACIÓN DE MANUFACTURAS
Y VENTAS DE LAS FILIALES MANUFACTURERAS, 1957-1965

| Región | Productos químicos | | Maquinaria y material de transporte | | Otros | | Total | |
|----------------|--------------------|--------|-------------------------------------|--------|-------------|--------|-------------|--------|
| | Exportación | Ventas | Exportación | Ventas | Exportación | Ventas | Exportación | Ventas |
| América Latina | 0.8 | 13.8 | — 2.0 | 14.0 | — 3.5 | 9.2 | — 2.2 | 12.3 |
| Canadá | 5.6 | 8.2 | 6.8 | 6.9 | 2.4 | 7.0 | 5.2 | 7.1 |
| Europa | 11.2 | 16.2 | 13.9 | 14.9 | 10.6 | 15.1 | 12.3 | 15.2 |
| Total mundial | 6.8 | 13.9 | 4.7 | 11.8 | 1.8 | 10.3 | 4.1 | 11.6 |

FUENTE: Exportaciones: UNCTAD, *Handbook of international trade and development statistics*, 1969. Comprende las secciones 5, 7 y 6 y 8 de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional.
Ventas: *Survey of Current Business*, noviembre de 1966. (Los datos se presentan según la clasificación propia del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.)

Cuadro 19

DISTRIBUCIÓN DE LAS VENTAS DE LAS FILIALES ESTADOUNIDENSES
DEL SECTOR MINERO (SIN PETRÓLEO)
(En porcentaje del total de las ventas)

| | Año | Total | Canadá | América Latina | Europa ^a |
|------------------------------------|------|-------|--------|----------------|---------------------|
| Exportaciones a los Estados Unidos | 1957 | 44 | 54 | 44 | 6 |
| | 1963 | 40 | 47 | 47 | 4 |
| | 1964 | 36 | 45 | 37 | ^b |
| | 1965 | 36 | 43 | 40 | 2 |
| Exportaciones a otros países | 1957 | 40 | 29 | 45 | 69 |
| | 1963 | 42 | 30 | 40 | 76 |
| | 1964 | 42 | 28 | 46 | 80 |
| | 1965 | 41 | 28 | 42 | 82 |
| Exportaciones totales | 1957 | 84 | 83 | 89 | 74 |
| | 1963 | 82 | 77 | 87 | 80 |
| | 1964 | 79 | 73 | 84 | 80 |
| | 1965 | 77 | 72 | 82 | 83 |
| Ventas locales | 1957 | 16 | 17 | 11 | 26 |
| | 1963 | 18 | 23 | 13 | 20 |
| | 1964 | 21 | 27 | 16 | 20 |
| | 1965 | 23 | 28 | 18 | 17 |

FUENTE: *Survey of Current Business*, noviembre 1966.

^a Es escasa la actividad de las empresas mineras estadounidenses.

^b Menos de 500 000 dólares.

Para analizar la influencia de las filiales sobre las importaciones de los Estados Unidos es necesario distinguir entre los productos primarios y los manufacturados. En el primer caso, las filiales fueron a los países en busca de fuentes de abastecimiento, y por lo tanto, será importante la parte de la producción destinada a la exportación. En cuanto a las manufacturas, las empresas van a los países en busca de poder adquisitivo y, con escasas excepciones, las empresas se han orientado hasta ahora, al mercado interno. (Véanse los cuadros 19 y 20.)

Las filiales estadounidenses que actúan en la minería en América Latina exportan alrededor del 80% de su producción, destinándola por

partes iguales a los Estados Unidos y terceros países. La explotación hacia los Estados Unidos representa aproximadamente 80% de las importaciones totales de los Estados Unidos de esos productos. Las filiales que actúan en el sector manufacturero vendieron más del 90% de su producción en los mercados locales de América Latina y cerca de 80% en Canadá y Europa. Las exportaciones del Canadá están dirigidas principalmente a los Estados Unidos y representan alrededor de 50% de las importaciones totales de este país desde el Canadá. Las exportaciones de las filiales europeas se destinan principalmente al mercado regional europeo. Las importaciones de productos manufacturados de sus filiales en el exterior por los Estados Unidos representan una cuarta parte de las importaciones totales de manufacturas hechas por los Estados Unidos, y están constituidas en gran proporción por las del Canadá, siendo bajos los porcentajes que representan las importaciones desde las filiales en comparación con los totales importados de las demás regiones.

Cuadro 20

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIÓN DE
MANUFACTURAS DESDE LAS FILIALES

(Porcentaje de las importaciones totales de cada sector)

| | Total 1957 | Canadá | Total 1965 |
|-------------------------|------------|--------|------------|
| Papel y celulosa | 46 | 50 | 49 |
| Productos químicos | 34 | 64 | 22 |
| Productos de caucho | 19 | 50 | 5 |
| Maquinaria no eléctrica | 19 | 24 | 14 |
| Maquinaria eléctrica | 16 | 44 | 7 |
| Material de transporte | 22 | 25 | 23 |
| Total | 33 | 48 | 25 |

FUENTE: *Survey of Current Business*, noviembre de 1966.

4. La corriente de tecnología

Dando por sentado que la rápida expansión de las empresas estadounidenses en el mercado de otros países se explica en parte por la supremacía tecnológica de ese país, interesa conocer el

Cuadro 21

ESTADOS UNIDOS: BALANCE DE PAGOS TECNOLÓGICO
CON EL RESTO DEL MUNDO

(Millones de dólares)

| | 1957 | 1958 | 1959 | 1960 | 1961 | 1962 | 1963 | 1964 | 1965 |
|----------|------|------|------|------|------|------|------|-------|-------|
| Ingresos | 378 | 414 | 514 | 650 | 711 | 837 | 927 | 1 057 | 1 225 |
| Egresos | 48 | 51 | 52 | 67 | 80 | 100 | 111 | 127 | 133 |
| Saldo | 330 | 363 | 462 | 583 | 631 | 737 | 816 | 930 | 1 092 |

FUENTE: OCDE, *Politique nationale de la science: États-Unis*, elaborado sobre la base de los datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

papel que esas empresas desempeñan como canal de transmisión de tecnología.

Los pagos entre empresas constituyen sólo una medida parcial de los conocimientos transferidos entre ellas, pues no incluyen la tecnología incorporada a los bienes y servicios y suele ser arbitrario el criterio de valoración de la tecnología transferido entre matriz y filiales. En esa valoración puede desempeñar un papel no despreciable la legislación de los países respecto a remesas por concepto de utilidades y de importación de tecnología. A pesar de las limitaciones señaladas, la información disponible respecto a pagos entre empresas por concepto de transferencia de tecnología constituye la manera más adecuada para evaluar el papel que desempeñan en este proceso las firmas estadounidenses en el exterior.

En 1965 los ingresos por venta de tecnología de los Estados Unidos eran aproximadamente nueve veces mayores que los gastos efectuados por las empresas de ese país en adquirir tecnología del exterior. Entre 1957 y 1965 los ingresos crecieron a una tasa de 15.8% anual y los gastos a 13.6% anual. Es decir, el saldo del balance de pagos tecnológico no sólo es muy grande sino también creciente. (Véase el cuadro 21.)

La venta de tecnología a firmas independien-

tes representa apenas 25% de las ventas totales de tecnología y crecieron, entre 1957 y 1965, a una tasa de 10% anual. En cambio, los pagos efectuados por importación de tecnología a firmas no estadounidenses representan 50% de la importación total de la tecnología y crecen a 14.7% al año. Es decir, las firmas estadounidenses tienen un saldo favorable en sus relaciones tecnológicas con las empresas de otros países, pero el cociente entre ingresos y egresos tiende a disminuir. (Véase el cuadro 22.)

En el mismo período la venta de tecnología a las filiales (75% del total) creció a una tasa anual de 18.5% y las compras a 12.6%. Tanto desde el punto de vista de los Estados Unidos como de los demás países, importa distinguir entre ambos canales. El grado de control que la matriz ejerce sobre la tecnología vendida a la filial es mucho mayor que cuando la firma es independiente y, en el mejor de los casos, esa tecnología reforzará la capacidad de competencia del país en que está ubicada la filial pero sólo en relación con terceros países menos desarrollados. En cambio, la compra de tecnología por una firma independiente puede reforzar la capacidad de competencia de la industria del país que la adquiere incluso en relación con los Estados Unidos. Asimismo las innovaciones tecnológicas introducidas por una filial tenderán

Cuadro 22

BALANCE DE PAGOS TECNOLÓGICO ENTRE LAS EMPRESAS ESTADOUNIDENSES
Y LAS DE OTROS PAÍSES

(Millones de dólares)

| | 1957 | 1958 | 1959 | 1960 | 1961 | 1962 | 1963 | 1964 | 1965 |
|--|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Ingresos por ventas a firmas extranjeras | 140 | 168 | 166 | 247 | 248 | 257 | 267 | 301 | 301 |
| Egresos por compras a firmas extranjeras | 22 | 25 | 28 | 40 | 46 | 43 | 50 | 60 | 66 |
| Saldo | 118 | 143 | 138 | 207 | 202 | 214 | 217 | 241 | 235 |

FUENTE: OCDE, *Politique nationale de la science: États-Unis*, elaborado sobre la base de los datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

Cuadro 23

ESTADOS UNIDOS: BALANCE DE PAGOS TECNOLÓGICO ENTRE MATRICES Y FILIALES
(Millones de dólares)

| | 1957 | 1958 | 1959 | 1960 | 1961 | 1962 | 1963 | 1964 | 1965 |
|--------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Ingresos por ventas a filiales | 238 | 246 | 348 | 403 | 463 | 580 | 660 | 756 | 924 |
| Egresos por compras a filiales | 26 | 26 | 24 | 27 | 34 | 57 | 61 | 67 | 67 |
| Saldo | 212 | 220 | 324 | 376 | 429 | 523 | 599 | 689 | 857 |

FUENTE: *Politique nationale de la science: États-Unis*, elaborado a base de los datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

a reforzar en general la capacidad de competencia de los Estados Unidos y no del país en que está instalada la filial. (Véase el cuadro 23.)

La distribución regional de la venta de tecnología a las filiales puede proporcionar alguna indicación sobre el contenido tecnológico de los productos. Sin embargo, para este objeto es necesario analizar separadamente los dos "productos" que se incluyen en la venta de tecnología: el constituido por los derechos de patente y licencias de fabricación, y el que corresponde a servicios de administración. Puede suponerse que el primero refleja más directamente la transferencia de "tecnología de producción" y el segundo la "tecnología de gestión". A título de hipótesis, puede suponerse que en los países más desarrollados el tipo de producto vendido por las filiales será más complejo tecnológicamente que en los demás países. Esto se traduciría en una relación más elevada de exportación de tecnología de producción a ventas de filiales. En cambio, la necesidad de tecnología de gestión sería

mayor en los países menos desarrollados, lo que haría que la relación exportación de tecnología de gestión a ventas de filiales fuese mayor.

Las informaciones disponibles tienden a validar la hipótesis anterior. Las filiales de Japón, el Reino Unido y el resto de Europa serían las más absorbedoras de tecnología de producción, con relación a las ventas, y las de Canadá, América Latina y el resto del mundo las más absorbedoras de tecnología de gestión. En las regiones más desarrolladas, la proporción de ventas de las filiales es inferior a la exportación, desde los Estados Unidos, de tecnología de producción hacia las filiales. En las regiones menos desarrolladas, la proporción de las ventas es inferior a la proporción de exportación de tecnología de gestión. (Véase el cuadro 24.)

La distribución regional de la adquisición de tecnología desde las filiales sugiere la hipótesis de que las filiales instaladas en países en desarrollo casi no realizan labor alguna de investigación y desarrollo, lo que no ayuda a progre-

Cuadro 24

DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE LAS VENTAS DE LAS FILIALES Y DE LA EXPORTACIÓN DE TECNOLOGÍA A LAS FILIALES
(En porcentajes del total)

| | Canadá | América Latina | Reino Unido | Resto de Europa | Japón | Resto del mundo |
|---|--------|----------------|-------------|-----------------|-------|-----------------|
| Ventas 1964 | 31.0 | 13.2 | 18.3 | 26.4 | 1.9 | 9.2 |
| Exportación de tecnología de producción | 18.2 | 12.9 | 23.3 | 34.7 | 4.2 | 6.7 |
| Exportación de tecnología de gestión | 33.1 | 13.7 | 15.6 | 24.2 | 1.9 | 11.5 |
| Exportación total de tecnología | 26.8 | 13.5 | 18.8 | 28.6 | 2.8 | 9.5 |
| Ventas 1965 | 31.7 | 12.9 | 44.3 | | 11.1 | |
| Exportación de tecnología de producción | 20.1 | 11.9 | 58.5 | | 9.5 | |
| Exportación de tecnología de gestión | 29.5 | 15.6 | 41.3 | | 13.6 | |
| Exportación total de tecnología | 25.3 | 13.9 | 48.9 | | 11.9 | |

FUENTE: Véase el cuadro 21. Elaborado por la CEPAL.

Cuadro 25

DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE LAS VENTAS DE LAS FILIALES Y DE LA EXPORTACIÓN DE TECNOLOGÍA HACIA LOS ESTADOS UNIDOS, 1964

(En porcentajes del total)

| | Canadá | América Latina | Reino Unido | Resto de Europa | Japón | Resto del mundo |
|---|--------|----------------|-------------|-----------------|-------|-----------------|
| Ventas de filiales | 31.0 | 13.2 | 18.3 | 26.4 | 1.9 | 9.2 |
| Exportación de tecnología desde filiales hacia Estados Unidos | 20.7 | — | 23.5 | 52.9 | 2.9 | — |

FUENTE: Véase el cuadro 21. Elaborado por la CEPAL.

sar a la industria local y, por lo tanto, aumentar la distancia tecnológica entre el país de origen y aquel en que actúa la filial. (Véase el cuadro 25.)

De lo anterior cabría inferir que no tendría fundamentos la aspiración de superar una situación de menor desarrollo tecnológico relativo basándose principalmente en la presencia de las firmas internacionales y menos aún la de alcanzar, por este medio, una posición competitiva en el mercado internacional de manufacturas.

Entre 1957 y 1965 la exportación de tecnología a través de las filiales crecía a algo más de tres veces el ritmo con que lo hacía la exportación de bienes, algo menos de dos veces más rápidamente que el ingreso por concepto de utilidades sobre el capital invertido en el exterior y casi dos y media veces el ritmo de expansión de los recursos destinados por la industria estadounidense a actividades de investigación y desarrollo.¹³ De mantenerse en los próximos años las tendencias señaladas, en 1980 el saldo de balance de pagos tecnológico representaría 18% de las exportaciones de bienes, 69% del ingreso por concepto de utilidad sobre el capital invertido en el exterior, 55% de los recursos propios que la industria estadounidense destina a investigación y desarrollo y 26% de los fondos totales destinados a investigación y desarrollo industrial en los Estados Unidos. En consecuencia, la expansión de las filiales en el exterior generaría recursos por el solo concepto de transferencia de tecnología por un valor que sería más de la mitad de los que la industria estadounidense estaría invirtiendo para mantener su supremacía tecnológica.

La presencia de las filiales en el exterior proporciona también a la industria estadounidense

información sobre la evolución de las necesidades tecnológicas del mercado mundial y le brinda un contacto permanente con las innovaciones introducidas por las empresas de los países en que actúan, que son aquellas con las cuales compiten en el mercado mundial.

En síntesis, las filiales en el exterior constituyen una motivación importante para el desarrollo tecnológico de la industria estadounidense, le proporcionan indicaciones valiosas para su orientación, contribuyen a financiarlo, lo transfieren al exterior y actúan como canal eficiente para captar el desarrollo logrado por los países en que actúan.

5. La corriente de capitales

En esta sección se analizan las corrientes de capital asociadas a la inversión privada directa de los Estados Unidos en el exterior. Se incluyen el aporte de capital del sector privado a las empresas establecidas en el exterior y controladas por residentes de los Estados Unidos y la remesa de utilidades desde estas empresas hacia ese país, pero no entran en el análisis las inversiones de cartera en empresas no estadounidenses ni los aportes de las instituciones públicas de los Estados Unidos, aunque se destinen a empresas de esa nacionalidad en el exterior.

Algunos de los movimientos que no se tomarán en cuenta están evidentemente relacionados con la inversión directa. Más aún, puede ocurrir que los movimientos netos asociados a la inversión directa en un determinado sector y región tengan un signo diferente del movimiento neto de los capitales que no serán introducidos en el análisis, cuya transferencia, sin embargo, fue inducida por la inversión directa. En otras palabras, no sólo no se medirá el efecto neto total, directo o indirecto de la transferencia de capitales entre los Estados Unidos y el exterior, sino que, además, no existe ninguna seguridad

¹³ La información sobre el gasto efectuado por la industria en investigación y desarrollo proviene de: National Science Foundation USA, *National patterns of R-D Resources, 1953-1968*.

Cuadro 26

DIFERENCIA ENTRE EL APORTE DE CAPITALES Y LA REMESA DE UTILIDADES, 1960-1968

(Millones de dólares)

| | <i>Total</i> | <i>Minería</i> | <i>Petróleo</i> | <i>Manufac- turas</i> | <i>Diversas</i> |
|--------------------|--------------|----------------|-----------------|---------------------------|-----------------|
| Todas las regiones | -9 964 | -2 148 | -7 922 | 949 | -806 |
| Canadá | - 646 | 61 | 278 | - 934 | - 51 |
| América Latina | -6 745 | -2 080 | -4 285 | 376 | -757 |
| Europa | 4 796 | - 59 | 3 165 | 1 399 | 291 |
| Otras | -7 368 | - 107 | -7 079 | 108 | -289 |

FUENTE: *Survey of Current Business*, octubre de 1969. Elaborado por la CEPAL.

Cuadro 27

SALDO ENTRE EL APORTE DE CAPITALES Y LAS REMESAS, 1960-1968

(Porcentaje de la inversión en 1960)

| | <i>Total</i> | <i>Minería</i> | <i>Petróleo</i> | <i>Manufac- turas</i> | <i>Diversas</i> |
|--------------------|--------------|----------------|-----------------|---------------------------|-----------------|
| Todas las regiones | - 31.3 | - 71.7 | - 73.3 | + 8.6 | -11.5 |
| Canadá | - 5.8 | + 4.6 | + 10.4 | -19.4 | - 2.2 |
| América Latina | - 80.6 | -157.7 | -137.3 | +24.7 | -31.5 |
| Europa | + 71.7 | -120.4 | +179.5 | +36.8 | +17.1 |
| Otras | -130.9 | - 35.2 | -217.1 | +12.0 | -24.8 |

FUENTE: Cuadros anteriores y *Survey of Current Business*, agosto de 1961. Elaborado por la CEPAL.

de que el signo que se obtenga del análisis sea el mismo que se obtendría si fuesen tomados en cuenta todos los capitales en cuyo movimiento influyó la presencia de firmas estadounidenses en el exterior. (Véanse los cuadros 26 y 27.)

Entre 1960 y 1968 la remesa de utilidades de las filiales estadounidenses en el exterior superó en 10 000 millones de dólares a los aportes de capital desde los Estados Unidos a las mismas filiales. Esta cifra representa aproximadamente un tercio del capital invertido por los Estados Unidos en el exterior en 1960. Aproximadamente 80% de este saldo favorable a los Estados Unidos se origina en el petróleo y representa aproximadamente 73% del capital invertido en el sector al comienzo del período. El único sector en el cual los aportes de capital superaron a las remesas es el manufacturero, donde el saldo favorable representa aproximadamente 9% de la inversión en el sector en 1960.

Europa es la única región en que los aportes de capital superan a las remesas de utilidades. El saldo favorable a esa región representaba aproximadamente 72% de la inversión estadounidense en Europa en 1960.

En América Latina, el saldo desfavorable—aproximadamente 6 700 millones de dólares—representa un 81% de la inversión acumulada hasta 1960. El sector de manufacturas es el úni-

co en que el saldo es favorable: representaba 25% de la inversión que existía en ese sector en 1960. Los saldos desfavorables en minería y petróleo de América Latina superaban a la inversión en 158% y 137% en el mismo año. (Véanse los cuadros 26 y 27.) Como en Argentina, Brasil y México la inversión en los sectores extractivos tiene escasa importancia, los saldos, aunque desfavorables, representan menos del 1% de las exportaciones en el período. Para el resto de los países, en cambio, el saldo desfavorable ha llegado a constituir un 11% de las exportaciones totales. (Véase el cuadro 28.)

En lo que toca a las perspectivas futuras, pueden hacerse los siguientes supuestos: *i*) mantenimiento de tasas elevadas de crecimiento de la inversión en el sector manufacturero; *ii*) tasas bajas de crecimiento en los sectores extractivos, en particular en América Latina; *iii*) disminución de la tasa de rentabilidad en los sectores extractivos de América Latina, Asia y África, a consecuencia de una mayor participación de los países en la comercialización de los recursos naturales, y *iv*) participación creciente de los residentes de otros países en la propiedad de las empresas estadounidenses que actúan en el exterior, la que estaría motivada por la estructura de financiamiento de la expansión, por

Cuadro 28

TASA ANUAL DE CRECIMIENTO, RENTABILIDAD Y SALDO DE CAPITALES
EN ARGENTINA, BRASIL Y MÉXICO, 1960-1968

| | <i>Argentina</i> | | <i>Brasil</i> | | <i>México</i> | |
|--|---------------------------|----------------------|---------------------------|----------------------|---------------------------|----------------------|
| | <i>Todos los sectores</i> | <i>Manufac-turas</i> | <i>Todos los sectores</i> | <i>Manufac-turas</i> | <i>Todos los sectores</i> | <i>Manufac-turas</i> |
| Tasa de rentabilidad media (%) | 12.0 | 13.1 | 8.8 | 10.2 | 8.1 | 8.7 |
| Tasa de crecimiento medio anual (%) | 10.6 | 16.6 | 5.7 | 8.9 | 7.9 | 12.4 |
| Saldo aporte-remesas (millones de dólares) | -123.0 | 48.0 | -71.0 | -17.0 | -108.0 | 143.0 |

FUENTE: *Survey of Current Business*, varios números. Elaboración de la CEPAL.

el desplazamiento del centro de gravedad de la producción y por la presión creciente de los gobiernos de los demás países.

En conjunto, estas hipótesis llevan a pensar que tenderá a disminuir el saldo favorable a

los Estados Unidos a mediano y largo plazo, lo que no obsta para que, a corto plazo, y dada la precaria situación del balance de pagos de los Estados Unidos, esta entrada neta de divisas represente un apoyo nada despreciable.

C. LAS EMPRESAS ESTADOUNIDENSES Y LOS PAÍSES EN QUE ACTÚAN

1. *Introducción*

Como se ha mostrado en el capítulo anterior, las empresas estadounidenses crecen más rápidamente en el exterior que en los Estados Unidos. Si se postula el comportamiento racional de las empresas, es de suponer que será más interesante para ellas la expansión hacia el exterior que la orientada al mercado de su país de origen, pero para penetrar en el mercado de otros países deben tener alguna ventaja respecto a las empresas locales. Si, como se demostrará más adelante, no sólo consiguen entrar en esos mercados sino que crecen más rápidamente que las empresas locales, esa ventaja no puede ser circunstancial, sino que debe tratarse de una superioridad permanente que abarque los diferentes elementos que definen la eficiencia de una empresa. Por último, es necesario que los gobiernos de los países en que esas empresas tienen ventajas, consideren conveniente su entrada a los respectivos mercados.

La empresa se define fundamentalmente por el producto fabricado, la tecnología, la gestión, el capital y el acceso a los mercados internacionales. Estos factores entran en proporciones variables según sea su tamaño, la posición que ocupe en el país de origen y otras características, pero lo que importa es que se trata de una combinación de factores. Algunos pueden ser más atractivos que otros desde el punto de vista del país que la acoge. Sin embargo, el país deberá hacer una evaluación del conjunto.

Para evaluar las ventajas que representa para la economía de un país la introducción al mercado de empresas internacionales habrá que comparar una a una las posibilidades de importar cada factor aisladamente o incorporado en la combinación constituida por la empresa. En la hipótesis de que fuese viable la importación individual podrían presentarse tres casos diferentes: i) la comparación resulta favorable a la importación individual para todos ellos. Es decir, se concluye que conviene más obtener licencias de fabricación; pagar derechos por la utilización de procesos de producción y marcas comerciales; fabricar con empresas nacionales; traer personal calificado del exterior; establecer convenios de asesoramiento para la gestión de las empresas; contratar préstamos para financiar las inversiones; y vincularse a consorcios comerciales internacionales para la exportación. En este caso no interesa aceptar a la empresa internacional. ii) La comparación resulta favorable a la importación de todos los factores incorporados a la empresa internacional. Tampoco hay duda en este caso. La empresa internacional sería interesante. iii) Para algunos factores, aparece más atractiva la importación incorporada a la empresa, para otros parece más conveniente la importación aislada. Por ejemplo, puede concluirse que el mecanismo más eficiente para la incorporación de tecnología y de gestión es la presencia en el mercado de firmas internacionales, pero al mismo tiempo, demostrarse que resulta más económica la adquisición de

créditos que la entrada de capitales asociados a la empresa. Si el beneficio que se obtiene de importar tecnología incorporada a la empresa fuera comparable con el costo en que se incurre al recibir capital en la forma de inversión en lugar de adquirir créditos, sería posible tomar una decisión basada en un criterio estricto de costo-beneficio.

De hecho, este procedimiento no es práctico porque las opciones que se comparan no son independientes entre sí. El comportamiento de las fuentes de crédito dependerá de la actitud que se tome en relación con las empresas. Lo mismo ocurriría con los eventuales exportadores de tecnología y con los agentes que podrían comercializar la producción en el exterior.

Este es el primero de los obstáculos que surge para evaluar, en términos económicos, la conveniencia de aceptar la entrada de empresas internacionales. En el razonamiento anterior se suponía implícitamente que la presencia de las empresas no tenía ningún efecto sobre los factores locales de producción y sobre el comportamiento de los agentes económicos del país. Se trataba de decidir cuál era el medio más económico de satisfacer cierta demanda de determinados productos, de tecnología, de gestión, de capital, de divisas y de canales de comercialización. La interrogante sería válida si los diversos medios de satisfacer esa demanda tuviesen el mismo efecto sobre el medio económico del país o bien, si teniendo efectos diferentes, éstos pudiesen ser identificados, evaluados y luego introducidos en la comparación de costo de las distintas opciones.

Si el país no tiene una estrategia claramente definida, o bien, si disponiendo de ella no posee la cohesión interna necesaria para ponerla en práctica, la presencia de las firmas internacionales puede tender a modificar la canasta de consumo, alterar el comportamiento de los agentes financieros, inhibir o estimular el desarrollo tecnológico local, según fueran las condiciones previas a su entrada, y contribuir a redefinir la demanda de los diversos factores de producción y la forma en que se distribuye el ingreso generado en la actividad productora entre los distintos grupos sociales. En síntesis, representar un papel importante en la definición del patrón de desarrollo del país. Las modificaciones que puedan provocar dependerán de la situación preexistente, del tipo de actividad o sectores en los cuales entren y de la importancia que alcancen en esos sectores.

Una vez que las empresas internacionales están establecidas es posible analizar el efecto económico que tienen sobre el medio en el que

actúan, pero no reconstituirse el que habría resultado en su ausencia. Es decir, se conoce el volumen de salarios e impuestos pagados por las empresas internacionales, las exportaciones e importaciones generadas, y las inversiones efectuadas, pero se desconoce la situación que prevalecería si el país no las hubiera recibido.

En consecuencia, a menos de que el país sepa claramente qué patrón de desarrollo podría seguir sin las empresas internacionales, y que pueda traducirlo en magnitudes comparables con las que caracterizarían al desarrollo con las empresas internacionales, no parece posible definir la actitud que deba adoptar frente a ellas sobre la base de criterios estrictamente económicos.

Es posible analizar la conveniencia de aceptar o no la presencia de una firma cualquiera; suponer que se trata de un proyecto marginal respecto a la estructura económica del país, calcular así los costos de oportunidad de los recursos locales que se asignarían a ese proyecto, y obtener una evaluación rigurosa de la relación entre los beneficios y costos económicos del proyecto.

Sin embargo sería insostenible la hipótesis de marginalidad para evaluar la conveniencia económica de todas las firmas internacionales que en conjunto contribuyen a caracterizar la estructura económica de muchos países. Implicaría aceptar que la estructura de los precios relativos, la distribución del ingreso entre los estratos sociales y entre regiones, las funciones de consumo de la población, y el comportamiento y la importancia relativa del sector público, no dependen del patrón de desarrollo, que, en muchos países, está conformado por la presencia de las empresas internacionales. En los países en que ello ocurre, pretender evaluar la presencia de esas firmas equivale aproximadamente a intentar emitir un juicio sobre la conveniencia económica del modelo global de desarrollo, lo que, evidentemente, sólo es posible en la medida en que se introduzcan juicios valorativos de carácter político. No por ello deja de ser conveniente analizar los efectos económicos que tiene sobre los países la presencia de las empresas internacionales, siempre que se tenga en cuenta que las conclusiones que se puedan obtener del análisis cuando las empresas internacionales son uno de los agentes principales del sistema serán insuficientes para emitir un juicio global sobre la conveniencia o inconveniencia de la presencia de esas firmas.

En la práctica, suelen surgir conflictos de intereses entre las empresas y el medio en que actúan. La naturaleza y la intensidad de esos conflictos varían según los sectores de actividad y la importancia relativa que alcancen respecto

a las empresas locales. En general, el origen de esas divergencias varía según se trate de los sectores extractivos o del sector manufacturero, quizá porque la acción de las empresas internacionales en los sectores extractivos se identifica con un modelo de desarrollo que los países desean superar; el que se basa en la división internacional del trabajo entre países proveedores de materias primas y países productores de manufacturas. La presencia de esas empresas en el sector manufacturero, en cambio, corresponde a la voluntad de industrializarse de los países. Pueden existir diferencias de opinión sobre la orientación y las modalidades de industrialización, pero se reconoce que las empresas internacionales industriales representan una de las posibilidades de llevar adelante ese proceso.

Sin embargo, hay fuentes comunes de conflicto en ambos sectores, como son el control por extranjeros de determinadas decisiones que afectan al país, la magnitud de las remesas de utilidades generadas localmente, la captación de recursos financieros locales y las políticas de personal de las empresas.

En el sector extractivo las tensiones se derivan de tres hechos:¹⁴ a) el mejoramiento de la eficiencia de las empresas no se transfiere a los consumidores locales (como podría ocurrir teóricamente en el sector manufacturero) sino a los que compran el producto exportado. Esto implicará diferencias de opinión respecto a las técnicas de producción, escala de salarios, compras de insumos locales, etc. b) La empresa atiende a otra estructura del mercado mundial que el país. Como desarrolla actividades en diferentes países, la empresa definirá su nivel de producción y de precios en función de las condiciones de la oferta en sus diversas plantas, teniendo en cuenta su participación en el mercado que ella abastece. Para el país sólo interesa la curva de costo de sus plantas y la participación que ellas tienen en el mercado. Tanto la forma de esa curva como la participación en ese mercado pueden ser diferentes para el conjunto de la empresa. Este hecho adquiere mayor importancia cuando los países plantean la necesidad de comenzar a exportar productos industriales. c) La diversificación de los riesgos asociados a la actividad en el exterior puede ser un factor importante en las decisiones de inversión de las empresas. Naturalmente, este factor no interesa al gobierno local. Este hecho, unido a los anteriores, se traducirá en diferencias de opinión en cuanto a los

¹⁴ Un análisis riguroso de los posibles conflictos en el sector extractivo aparece en Leland L. Johnson, *US private investment in Latin America: Some questions of national policy*, The Rand Corporation RII-4092-ISA, julio de 1964.

programas de expansión de la producción y de intensificación del grado de elaboración local.

En el sector manufacturero, las empresas suelen enfrentar la competencia de empresas nacionales. La mayor eficiencia de las empresas internacionales —que es lo que justifica su entrada en el mercado nacional, desde el punto de vista del conjunto del país— les permitirá desplazar a empresas nacionales tanto del mercado de productos como del mercado de factores. Para esas empresas nacionales la presencia de las firmas internacionales será un factor negativo.

Para las empresas que proveen a las firmas internacionales o que emplean los productos fabricados por ellas, su presencia se traducirá posiblemente en mejores condiciones de precio, calidad y seguridad que las que tenían antes. Los sectores desfavorecidos tenderán a recalcar el proceso de desnacionalización de la industria; los que aprovechan las economías externas que proporcionan las empresas internacionales destacarán el aporte tecnológico y de gestión.

Ambos argumentos son válidos y están íntimamente relacionados entre sí. Lo que permite a las empresas internacionales crecer más rápidamente que las nacionales —denominado proceso de desnacionalización— es justamente el hecho de disponer de capitales, tecnología y organización superiores a los de las empresas del país. Ese aporte es una condición necesaria para la desnacionalización. En el terreno estrictamente económico, este proceso no hace sino reflejar la superioridad de las empresas internacionales, que es lo que insta a los gobiernos a estimular su entrada a los mercados nacionales.

Este capítulo tiene por objeto comparar la velocidad del proceso de desnacionalización en diferentes países, interpretar el significado de ese proceso y también analizar el comportamiento de las empresas internacionales en la exportación de manufacturas. Este último aspecto tiene particular importancia en cuanto: i) las empresas internacionales tienen un papel destacado en la estructura industrial de muchos países; ii) reúnen condiciones técnicas muy favorables para competir en el mercado internacional y, iii) pueden llegar a ser fuente de conflicto cuando la distribución de tareas entre las filiales de distintos países no sea compatible con los intereses de los gobiernos respectivos.

2. Comparación entre el nivel de actividad de las filiales y el crecimiento de la industria de los países en que actúan

Si la industria de los diferentes países en que actúan las empresas estadounidenses crece más

Cuadro 29

CRECIMIENTO DE LAS FIRMAS MANUFACTURERAS EN EL EXTERIOR Y CRECIMIENTO DE LA INDUSTRIA DE LOS DIFERENTES PAÍSES

| País | Tasa anual de crecimiento de las ventas de filiales en cada país | | | Tasa anual de crecimiento de la producción industrial de cada país | | | Tasa de crecimiento de las ventas de las filiales estadounidenses | | |
|---------------------|--|-----------|-----------|--|-----------|-----------|---|-----------|-----------|
| | | | | | | | Tasa de crecimiento de la producción industrial | | |
| | 1957-1961 | 1961-1965 | 1957-1965 | 1957-1961 | 1961-1965 | 1957-1965 | 1957-1961 | 1961-1965 | 1957-1965 |
| Argentina | 23.0 | 13.7 | 18.0 | 0.5 | 5.7 | 3.1 | 46.00 | 2.40 | 5.81 |
| Brasil | 8.6 | 4.7 | 6.6 | 12.5 | 2.0 | 7.1 | 0.69 | 2.35 | 0.93 |
| México | 6.8 | 16.9 | 11.7 | 8.4 | 7.4 | 7.9 | 0.81 | 2.28 | 1.48 |
| Venezuela | 8.8 | 13.2 | 11.0 | 8.4 | 9.4 | 8.8 | 1.05 | 1.40 | 1.25 |
| Canadá | 1.7 | 12.3 | 6.9 | 1.7 | 9.9 | 5.7 | 1.00 | 1.24 | 1.21 |
| África del Sur | 2.9 | 15.3 | 8.9 | 5.1 | 10.9 | 7.9 | 0.57 | 1.40 | 1.13 |
| Francia | 13.2 | 21.0 | 16.9 | 4.7 | 4.7 | 4.7 | 2.81 | 4.47 | 3.60 |
| Alemania occidental | 19.4 | 17.7 | 18.5 | 7.4 | 5.9 | 6.7 | 2.62 | 3.00 | 2.76 |
| Italia | 23.0 | 25.0 | 24.0 | 10.1 | 6.4 | 8.2 | 2.28 | 3.91 | 2.93 |
| Reino Unido | 11.2 | 10.3 | 10.8 | 3.3 | 4.0 | 3.6 | 3.39 | 2.58 | 3.00 |
| Japón | 15.0 | 25.0 | 19.8 | 15.5 | 10.3 | 12.9 | 0.97 | 2.43 | 1.53 |
| Australia | 7.8 | 20.0 | 13.9 | 4.5 | 7.4 | 5.9 | 1.73 | 2.70 | 2.36 |
| Filipinas | 8.0 | 11.8 | 9.9 | 6.4 | 5.9 | 6.1 | 1.25 | 2.00 | 1.62 |

FUENTE: Datos de ventas de las filiales: *Survey of Current Business*, noviembre de 1966. Datos de producción industrial: Naciones Unidas, *Statistical Yearbook* 1965-1968. Elaborado por la CEPAL.

lentamente que la actividad de éstas se dirá que hay un proceso de desnacionalización.¹⁵ Para efectuar esta comparación en forma rigurosa debería disponerse de indicadores que representasen el mismo concepto para las empresas y para la actividad industrial local, pero no se dispone de ninguno que cumpla exactamente esta condición. En estas circunstancias se recurrirá al crecimiento de las ventas para medir la expansión de las empresas y el crecimiento de la producción para medir el crecimiento de la industria. Como no se dispone de informaciones sectoriales, se trabajará con los valores correspondientes al conjunto del sector manufacturero. El cálculo se efectuará para todos los países para los cuales se dispone de informaciones. (Véase el cuadro 29.)

Con la sola excepción del Brasil, las empresas estadounidenses crecieron, entre 1957 y 1965, más rápidamente que la industria de los países en que actuaban. El proceso de desnacionalización parece ser especialmente acelerado en el caso de los países europeos. En todos ellos, las empresas estadounidenses se expandieron a una tasa del orden de tres veces la del crecimiento industrial. En la gran mayoría de los países, el proceso se aceleró en la segunda mitad del período. Esta aceleración se debió mucho más al aumento de la tasa de crecimiento de las empresas estadounidenses que a la disminución del ritmo de crecimiento de la producción industrial de los países.

En la Argentina, por ejemplo, en el período 1957-1961, cuando la actividad de las filiales estadounidenses crecía a razón de 23% anual, la producción manufacturera casi no crecía (0.5%). Así pues, el estancamiento de la industria coexistía con el mayor auge de las ventas de las empresas estadounidenses. Fenómenos semejantes, aunque con menor intensidad, se dieron en otros países. (Véase nuevamente el cuadro 29.)

Los antecedentes del cuadro 29 muestran que la dinámica de las empresas estadounidenses no está condicionada necesariamente por los mismos factores que actúan sobre las empresas nacionales. Mientras para éstos suele ser un factor decisivo de recesión la restricción de las fuentes locales de crédito, las empresas internacionales pueden recurrir a las matrices. Las limitaciones

¹⁵ En rigor, sólo existiría un proceso de desnacionalización si la actividad de todas las firmas extranjeras, no sólo de las estadounidenses, creciera con rapidez mayor que la de las firmas nacionales. Podría darse el caso de que las firmas estadounidenses crecieran más lentamente que el conjunto de la actividad industrial del país, pero que las firmas extranjeras en total se expandiesen más aceleradamente que la industria local.

de la capacidad de importar actúan con más fuerza sobre las empresas nacionales que sobre las empresas internacionales en general, y el hecho de fabricar productos nuevos les permite resistir mejor los períodos de crecimiento lento o estancamiento del poder adquisitivo de los consumidores.

Sólo en Argentina se produce el hecho de que el incremento de la actividad industrial de un período a otro se asocie con una caída importante en las ventas de las empresas estadounidenses. En general, por el hecho de haber resistido mejor durante las épocas de recesión o lento crecimiento, las empresas internacionales enfrentan en mejores condiciones los períodos siguientes de expansión.

La sola comparación de las tasas de crecimiento es insuficiente para evaluar este proceso de desnacionalización. Es necesario conocer la participación que las empresas estadounidenses tienen en la actividad industrial. El hecho de que en el Japón, por ejemplo, las empresas estadounidenses crezcan 1.5 veces lo que crece la producción industrial y que en Canadá esta relación sea de 1.21 podría sugerir un proceso de desnacionalización más agudo en el Japón que en el Canadá, pero las ventas de las empresas internacionales en el Japón representan un porcentaje ínfimo de la producción total y en el Canadá llegan casi al 50%.

Los indicadores disponibles para evaluar la participación de las empresas estadounidenses en la producción de los países son más defectuosos aún que los que se tenían para cotejar las tasas de crecimiento. Sólo es posible un cálculo conjetural, del cual debe resultar en una subestimación bastante burda.

El valor de las ventas de las empresas estadounidenses se comparará con el valor bruto de la producción industrial de los países. Se cree que estos indicadores deben originar una subestimación por las razones siguientes: *i*) en las ventas de las empresas manufactureras no se incluye la refinación de petróleo que sí aparece en la producción industrial; *ii*) en el valor bruto de la producción, las ventas intermedias pueden aparecer contabilizadas más de una vez. Dado que una proporción importante de las ventas de las firmas estadounidenses —mayor de la que corresponde a la producción total— se concentra en los bienes de uso final, este hecho conduciría a una subestimación de la importancia relativa de las ventas y, *iii*) el valor de la producción puede incluir un aumento de existencias que las abulte.

Suponiendo que el error que se cometa sea una proporción aproximadamente constante de

la estimación en los distintos países se podrá, por lo menos, comparar la situación entre ellos.

Se observa que en los países europeos, donde la desnacionalización parecía más rápida, la participación relativa es aún pequeña. En el otro extremo está Canadá con un ritmo muy lento de desnacionalización, pero con un valor absoluto muy alto de participación.¹⁰ En el Japón coincide un ritmo bajo de desnacionalización con una participación pequeña. El caso opuesto se da en Australia con una participación de 18% y un ritmo de desnacionalización relativamente alto.

Estas proporciones, además de constituir estimaciones muy burdas, se refieren al conjunto de la actividad industrial. Para los países no es indiferente el sector en que actúan las empresas internacionales. La desnacionalización de algunos sectores les parece más grave que la de otros y que si la actividad de esas empresas se distribuyese entre todos los sectores en la misma proporción en que lo hace a la producción to-

¹⁰ En *Foreign ownership and the structure of Canadian industry*, Privy Office of Canada, Ottawa, 1968, pág. 422, se indica que en la industria manufacturera el porcentaje controlado por residentes en Estados Unidos fue de 44% en 1964.

Cuadro 30

RELACIÓN ENTRE EL VALOR DE LAS VENTAS DE LAS EMPRESAS ESTADOUNIDENSES Y EL VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL DE LOS PAÍSES

| Año | País | Por ciento |
|-----------|---------------------|------------|
| 1963 | Argentina | 11 |
| 1965 | Brasil | 11 |
| 1965 | México | 17 |
| 1965 | Canadá | 38 |
| 1965 | Alemania occidental | 4 |
| 1963 | Reino Unido | 8 |
| 1965 | Japón | 11 |
| 1964-1965 | Australia | 18 |
| 1965 | Filipinas | 13 |
| 1963-1964 | África del Sur | 10 |

FUENTE: Valor de las ventas: *Survey of Current Business*, noviembre de 1966. Valor bruto de la producción industrial y tipos de cambio para convertirla a dólares: Naciones Unidas, *Statistical Yearbook*, 1968.

tal del país (las cifras del cuadro 30 indicarían no sólo la participación en el conjunto, sino también en cada sector) lo que, en la práctica, no ocurre. Para demostrarlo, en el cuadro 31 se compara la distribución de las ventas de las firmas estadounidenses con la distribución del valor agregado total.

Cuadro 31

DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS VENTAS DE LAS EMPRESAS ESTADOUNIDENSES Y DEL VALOR AGREGADO TOTAL POR REGIONES
(Porcentaje del total)

| | Alimen- tos | Papel | Productos químicos | Produc- tos de caucho | Metálicos y maquina- ria | Otros | Total |
|--|----------------|-------|-----------------------|-----------------------------|--------------------------------|-------|-------|
| <i>Canadá</i> | | | | | | | |
| Ventas de las empresas esta- dounidenses | 11.6 | 10.2 | 13.7 | 3.5 | 50.2 | 10.8 | 100.0 |
| Valor agregado total | 15.6 | 8.6 | 9.2 | 1.5 | 38.7 | 26.4 | 100.0 |
| <i>América Latina</i> | | | | | | | |
| Ventas de las empresas esta- dounidenses | 19.2 | 3.1 | 24.9 | 7.3 | 33.6 | 11.9 | 100.0 |
| Valor agregado total | 28.8 | 2.5 | 15.3 | 1.7 | 23.4 | 28.3 | 100.0 |
| <i>Europa</i> | | | | | | | |
| Ventas de las empresas esta- dounidenses | 8.5 | 0.8 | 14.7 | 3.0 | 62.6 | 10.4 | 100.0 |
| Valor agregado total | 12.3 | 3.0 | 11.2 | 1.4 | 42.2 | 30.0 | 100.0 |

FUENTE: Ventas: *Survey of Current Business*, noviembre de 1966. Valor agregado: Naciones Unidas, *The Growth of World Industry*, 1967, Vol. 1, 1969.

La estructura sectorial de las ventas es diferente en las distintas regiones y difiere, en cada una de ellas, de la estructura productiva total. Los sectores de productos metálicos y maquinaria, productos químicos y productos de caucho, absorben sistemáticamente una proporción mayor de las ventas que del valor agregado total del país. Lo contrario ocurre sistemáticamente con alimentos y otros, entre los cuales el sector textil desempeña un papel importante. En consecuencia, la desnacionalización es sectorialmente selectiva. Estudios recientes efectuados en Europa¹⁷ indican que las filiales estadounidenses tendrían una participación de 95% en el mercado europeo de circuitos integrados, 80% en calculadores electrónicos, 40% en bióxido de titanio y 30% en el sector de automotores. Todos esos sectores experimentaron tasas de crecimiento elevadas en el último decenio. Estudios referentes al sector de plásticos¹⁸ que es uno de los que ha experimentado las mayores tasas de crecimiento de los últimos años, señalan que en el Canadá 65% de la producción del sector proviene de filiales estadounidenses, un porcentaje mínimo, en Alemania occidental y Japón, 5% en Francia, 10% en Italia, 30% en los Países Bajos, 26% en el Reino Unido y algo menos de 5% bajo el control exclusivo de empresas estadounidenses en Suecia.

En América Latina las ventas de las filiales estadounidenses del sector químico eran de 1 690 millones de dólares en 1965.¹⁹ El valor de esa producción en el mismo año se estima en 3 270 millones de dólares.²⁰ En consecuencia, alrededor de 52% del valor de producción del sector químico en América Latina proviene de ventas de firmas estadounidenses. Mientras estas ventas crecían a una tasa media anual de 15.4% entre 1959 y 1965, la producción se expandía a 9.8%. La producción del sector manufacturero en su conjunto crecía a 5.6% anual.

Los antecedentes expuestos muestran que las firmas manufactureras estadounidenses en el exterior crecen más rápidamente que la industria de los países en que actúan, y que este proceso suele concentrarse en los sectores más dinámicos. Habría que analizar las consecuencias de este proceso tanto para las empresas como para

¹⁷ Informe inédito de la Comisión presidida por Jean Rey, destinada a estudiar la inversión estadounidense en Europa. *Le Monde*, 23 de julio de 1970, suplemento económico.

¹⁸ OCDE, *Matières plastiques*, Ecarts Technologiques, París, 1969, págs. 57 y 58.

¹⁹ *Survey of Current Business*, noviembre de 1966.

²⁰ CEPAL, *Las industrias químicas en América Latina y su evolución en los años 1959-1967* (E/CN.12/848).

los gobiernos, pues la reacción de unas y otros dependerá de tales repercusiones.

3. Comportamiento de las firmas estadounidenses en relación con la exportación de manufacturas

Interesa analizar el comportamiento de las empresas internacionales con respecto a la exportación de manufacturas por distintas razones.

En primer lugar están representando un papel cada vez más importante en los sectores industriales de diferentes países, por lo cual la exportación de manufacturas desde ellos depende en proporción creciente del comportamiento de esas empresas. En determinados sectores, en general los más dinámicos de los países menos desarrollados, esas empresas tienen en sus manos casi el total de la producción y precisamente en esos países se plantea con mayor intensidad la necesidad de acrecentar la exportación de manufacturas.

Por otro lado, las condiciones de tamaño, tecnología, gestión y canales de comercialización determinan que estas empresas estén en condiciones técnicas iguales o más favorables que las nacionales para competir en el mercado internacional. Así pues, no sólo tienen una participación importante, por el volumen de sus ventas, sino que constituyen el grupo de empresas en mejores condiciones para exportar. Para estas empresas, además de los incentivos habituales con que los países estimulan la exportación, las autoridades disponen de otro mecanismo de presión que es el que se refiere a la remesa de utilidades. El éxito que se obtenga con esta presión, dependerá de la posición relativa en que cada país se encuentre. En otras palabras, las normas que los países adopten a este respecto deben ser congruentes con la importancia que los países asignen a la presencia de las empresas internacionales y con los objetivos generales de la estrategia de industrialización.

Uno de los aspectos importantes de la estrategia industrial es el que se refiere a los niveles de protección frente a las importaciones. Estos niveles han sido uno de los factores determinantes de la entrada de las firmas internacionales en los diferentes mercados. Si para sustituir importaciones las empresas internacionales que se establecen en un país requieren de protección aduanera, significa que sus costos no son competitivos con los de los productos importados y, en consecuencia, sólo podrán exportar con subsidios que compensen esas diferencias. Además, el nivel y la selectividad de la estructura arancelaria determinarán el grado en que las empresas internacionales podrán especializar la pro-

ducción de las distintas plantas. Una protección alta o indiscriminada instará a las filiales a fabricar todo el surtido de productos posible, con la consiguiente pérdida de poder de competencia en el mercado internacional. En consecuencia, la política de protección que se aplique será uno de los factores determinantes en la conducta de las empresas internacionales frente a la exportación.²¹

Los procesos de integración regional, que están destinados a ampliar los mercados, estimular la especialización y, por consiguiente, disminuir los costos de producción, constituyen un estímulo adicional para el establecimiento de las empresas internacionales. La corriente de exportación de productos manufacturados entre los países miembros de la región estará parcialmente determinada por la distribución de las filiales en los distintos países. Así, países que por sí solos no habrían ofrecido ningún atractivo a las empresas internacionales podrán interesarles como sede de plantas destinadas a abastecer a la región.

La mayor flexibilidad y la total independencia de las empresas internacionales respecto a los intereses particulares de los países, les da una ventaja evidente con respecto a las firmas nacionales en la conquista de esos mayores mercados. Por lo tanto, las políticas que los países adopten frente a las empresas internacionales tendrán una repercusión inmediata sobre la evolución y el contenido de los procesos de integración regional.

Es conocida la relación entre el dinamismo de la exportación de manufacturas y su grado de complejidad tecnológica. De ahí que el dinamismo de la exportación de los diferentes países dependa, en parte, del tipo de producto que las empresas internacionales decidan fabricar en cada uno de ellos o en cada una de las regiones. Ahora bien, el tipo de producto fabricado en gran escala y destinado a la exportación, puede ser decisivo en el efecto de difusión de tecnología desde las empresas internacionales hacia el medio industrial en que actúan. Si se consolidara lo que parece ser la tendencia de las firmas internacionales a exportar desde los países menos desarrollados los modelos parcialmente superados, destinados a los mercados de reposición, o los productos nuevos más simples o los componentes más simples de productos complejos, que se integran en los países de origen, se tendrían que reconsiderar parcialmente los análisis que atribuyen a las empresas internacionales la fun-

ción de promover el progreso tecnológico de los países. El comportamiento de las empresas internacionales respecto al tipo de producto fabricado y exportado puede así tener una repercusión importante sobre el papel que ésta desempeñan en relación con la superación del nivel tecnológico del país en que actúan.

Como se señaló anteriormente, una de las posibles fuentes de conflicto entre las empresas internacionales y los gobiernos reside en el hecho de que las filiales instaladas en un determinado país definan su comportamiento en función de los intereses generales de la firma y basándose en las condiciones existentes en el conjunto de los países en que ésta actúa. En ciertos casos, las decisiones definidas por ese proceso pueden no coincidir con las que se habrían tomado si la filial hubiese tenido en cuenta exclusivamente las condiciones locales y sus intereses como firma independiente. Si las dos decisiones coincidiesen, pero aun así entrasen en contradicción con los intereses del gobierno, el problema de fondo dejaría de ser el hecho de formar parte de una empresa internacional.

La decisión de exportar o concentrarse en el mercado interno, es justamente uno de los casos en que puede plantearse la situación antes descrita. Esto significa que el comportamiento de las empresas internacionales, frente a la exportación, puede permitir evaluar el efecto real que tiene para la economía de los países el hecho de que determinadas definiciones sean adoptadas por centros de decisión que actúan con un sistema de coordenadas diferente del que emplean los países.

El objeto de esta sección es analizar, en el nivel de generalidad permitido por las escasas informaciones disponibles, la situación que se presenta en las diversas regiones en que actúan las empresas estadounidenses en relación con la exportación de manufacturas.

A diferencia de lo que ocurre en los sectores extractivos, las empresas manufactureras se han concentrado, hasta ahora, en los mercados internos de las diferentes regiones. En el cuadro 32 se observa que las empresas petroleras vendían en América Latina un 41% de su producción²² en 1957 y exportaban el resto; las de minería vendían en la región un 17%, y un 21% las del sector agrícola. En cambio, las del sector manufacturero sólo exportaban 4%.

En todas las regiones las empresas manufactureras estadounidenses se concentran en el mer-

²¹ Véase, Joel Bergsman, *Brazil, industrialization and trade policies*, Oxford University Press, 1970, capítulo III.

²² En Canadá, Europa y Oceanía, las actividades de refinación de petróleo predominan sobre las de extracción. Esto explica el alto porcentaje vendido localmente.

Cuadro 32

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL ENTRE VENTAS LOCALES Y EXPORTACIÓN
EN LOS DIFERENTES SECTORES Y REGIONES, 1957

| | Todas las regiones | Canadá | América Latina | Europa | África | Asia | Oceanía |
|------------------------------------|--------------------|--------|----------------|--------------|--------------|-----------------|--------------|
| <i>Total sectores</i> | | | | | | | |
| Ventas locales | 73 | 83 | 59 | 84 | 79 | 49 | 93 |
| Exportaciones a los Estados Unidos | 10 | 12 | 21 | 2 | 9 | 8 | 1 |
| Exportaciones a otros países | 17 | 5 | 20 | 14 | 12 | 43 | 6 |
| <i>Petróleo</i> | | | | | | | |
| Ventas locales | 66 | 94 | 41 | 92 | 99 | 41 | 98 |
| Exportaciones a los Estados Unidos | 10 | 6 | 31 | ^a | ^a | 8 | — |
| Exportaciones a otros países | 24 | ... | 28 | 8 | 1 | 51 | 2 |
| <i>Agricultura</i> | | | | | | | |
| Ventas locales | 37 | 97 | 21 | 100 | — | 13 ^a | |
| Exportaciones a los Estados Unidos | 38 | 3 | 44 | ... | 96 | 87 ^a | |
| Exportaciones a otros países | 25 | ... | 35 | ... | 4 | ^a | |
| <i>Minería</i> | | | | | | | |
| Ventas locales | 16 | 17 | 13 | 26 | 21 | 46 | |
| Exportaciones a los Estados Unidos | 44 | 54 | 42 | 6 | 32 | 22 | |
| Exportaciones a otros países | 40 | 29 | 45 | 67 | 47 | 31 | |
| <i>Manufacturas</i> | | | | | | | |
| Ventas locales | 84 | 84 | 96 | 78 | 92 | 80 | 93 |
| Exportaciones a los Estados Unidos | 6 | 10 | 2 | 3 | ^a | 6 | ^a |
| Exportaciones a otros países | 10 | 6 | 2 | 19 | 8 | 14 | 7 |

FUENTE: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, *US Business Investment in Foreign Countries, 1960*.
Elaborado por la CEPAL.

^a Menos de 500 000 dólares.

cado interno. En Europa, que es donde más exportan, 78% de la producción se vendía en 1957 en los países en que estaban establecidas las firmas. El menor porcentaje se dio en ese año en América Latina y la situación parece haberse mantenido sin grandes modificaciones hasta 1965.

En el Canadá, la exportación se dirige preferentemente a los Estados Unidos, pero no así en las demás regiones. En Europa, puede suponerse que parte importante de las exportaciones está vinculada a la existencia de agrupaciones regionales, en particular, del mercado común.

La composición de los productos exportados varía según las regiones. En América Latina predominaban en 1965 los productos alimentici-

os y químicos. Estos últimos eran principalmente de origen vegetal, sometidos a procesos tan simples de elaboración que casi no cabe clasificarlos como manufacturas. La exportación representaba un 22% de las ventas de alimentos, 11% de las de papel y 10% de las de productos químicos. En todos los demás, el porcentaje era inferior.

En el Canadá, casi 50% de la exportación consistía en productos papeleros, exportándose 60% de las ventas. Les seguían en importancia los metálicos básicos, destacando entre ellos el aluminio, cuya exportación representaba 39% de las ventas. Tanto en este caso como en el de América Latina, la exportación de manufacturas esta-

Cuadro 33
DESTINO DE LAS VENTAS DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS
(Distribución porcentual)

| | <i>Ventas locales</i> | | | | <i>Exportaciones a los Estados Unidos</i> | | | | <i>Exportaciones a otros países</i> | | | |
|--------------------|-----------------------|------|------|------|---|------|------|------|-------------------------------------|------|------|------|
| | 1957 | 1962 | 1963 | 1965 | 1957 | 1962 | 1963 | 1965 | 1957 | 1962 | 1963 | 1965 |
| Todas las regiones | 84 | 82 | 82 | 82 | 6 | 4 | 4 | 4 | 10 | 14 | 14 | 14 |
| Canadá | 84 | 83 | 82 | 81 | 10 | 10 | 10 | 11 | 6 | 7 | 8 | 8 |
| América Latina | 96 | 91 | 92 | 93 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 8 | 6 | 5 |
| Europa | 78 | 77 | 77 | 77 | 3 | 1 | 1 | 1 | 19 | 22 | 22 | 22 |
| Otras regiones | 89 | 94 | 93 | 93 | 2 | 2 | 1 | 2 | 9 | 4 | 5 | 5 |

FUENTE: Cuadro 32 y *Survey of Current Business*, noviembre de 1966. Elaborado por la CEPAL.

Cuadro 34
DISTRIBUCIÓN DE LAS VENTAS DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS, 1965
(Porcentajes de las ventas totales)

| | <i>Total de los sectores</i> | <i>Productos alimenticios</i> | <i>Papel</i> | <i>Productos químicos</i> | <i>Productos de caucho</i> | <i>Metálicos y productos metálicos</i> | <i>Maquinaria no eléctrica</i> | <i>Maquinaria eléctrica</i> | <i>Material de transporte</i> | <i>Otros productos</i> |
|----------------------------------|------------------------------|-------------------------------|--------------|---------------------------|----------------------------|--|--------------------------------|-----------------------------|-------------------------------|------------------------|
| <i>Total</i> | | | | | | | | | | |
| Ventas totales | 82 | 87 | 53 | 84 | 91 | 75 | 77 | 88 | 84 | 83 |
| Exportación a los Estados Unidos | 4 | 3 | 35 | 2 | 0 | 8 | 3 | 1 | 3 | 3 |
| Exportación a otros países | 14 | 10 | 12 | 14 | 9 | 17 | 20 | 11 | 13 | 14 |
| <i>Canadá</i> | | | | | | | | | | |
| Ventas totales | 81 | 90 | 40 | 88 | 98 | 61 | 87 | 93 | 89 | 87 |
| Exportación a los Estados Unidos | 11 | 2 | 47 | 5 | 1 | 17 | 7 | 2 | 6 | 8 |
| Exportación a otros países | 8 | 8 | 13 | 7 | 1 | 22 | 6 | 5 | 5 | 5 |
| <i>América Latina</i> | | | | | | | | | | |
| Ventas locales | 93 | 78 | 89 | 90 | 99 | 96 | 94 | 98 | 100 | 97 |
| Exportación a los Estados Unidos | 2 | 5 | 3 | 2 | — | — | 1 | 0 | 0 | 2 |
| Exportación a otros países | 5 | 17 | 8 | 8 | 1 | 4 | 5 | 2 | 0 | 1 |
| <i>Europa</i> | | | | | | | | | | |
| Ventas locales | 77 | 92 | 92 | 76 | 78 | 82 | 68 | 84 | 73 | 74 |
| Exportación a los Estados Unidos | 1 | 1 | — | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 |
| Exportación a otros países | 22 | 7 | 8 | 23 | 22 | 17 | 30 | 15 | 26 | 25 |
| <i>Otras regiones</i> | | | | | | | | | | |
| Ventas locales | 93 | 73 | 95 | 91 | 96 | 97 | 95 | 90 | 96 | 95 |
| Exportación a los Estados Unidos | 2 | 9 | — | 3 | — | — | 1 | 2 | — | 1 |
| Exportación a otros países | 5 | 18 | 5 | 6 | 4 | 3 | 4 | 8 | 4 | 4 |

FUENTE: *Survey of Current Business*, noviembre de 1966. Elaborado por la CEPAL.

Cuadro 35

IMPORTANCIA DE LAS EXPORTACIONES DE LAS FILIALES MANUFACTURERAS ESTADOUNIDENSES
RESPECTO A LA PRODUCCIÓN Y A LAS EXPORTACIONES TOTALES, 1965

| País | Filiales manufactureras | | | Total país | |
|---------------------------------------|--------------------------|---------------------------|----------------------------|--|----------------------------|
| | Millones de dólares | | Porcen- taje | Millones de dólares | Porcen- taje |
| | Ventas totales (1) | Exporta- ciones (2) | Relación (2)/(1) (3) | Exportación manufac- turera (4) | Relación (2)/(4) (5) |
| Canadá | 13 445 | 2 537 | 19 | 5 280 | 48 |
| Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo | 1 580 | 557 | 35 | 8 800 | 6 |
| Francia | 2 685 | 440 | 17 | 7 330 | 6 |
| Alemania occidental | 4 356 | 1 160 | 27 | 15 920 | 7 |
| Italia | 1 272 | 184 | 14 | 5 610 | 3 |
| Reino Unido | 7 510 | 1 887 | 25 | 11 180 | 17 |
| Japón | 920 | 72 | 8 | 7 830 | 1 |

FUENTE: *Survey of Current Business*, noviembre de 1966.

ba constituida principalmente por recursos naturales con grados variables de elaboración. En Canadá, sin embargo, junto a los recursos naturales aparecen, aunque con menor ponderación, exportaciones de maquinaria y automóviles, destinadas, aproximadamente, la mitad a Estados Unidos y la mitad a terceros países (véanse los cuadros 33 y 34).

En Europa, el principal producto de exportación de las empresas internacionales son los automóviles, exportándose una cuarta parte de las ventas. Les siguen en importancia la maquinaria no eléctrica, con un tercio de las ventas, y los productos químicos, con un cuarto.

En las otras regiones la situación es parecida a la de América Latina, aunque tienen mayor importancia los productos con mayor elaboración (productos químicos, maquinaria eléctrica y automóviles). La exportación desde las filiales establecidas en el Japón representaba algo menos de un tercio de la exportación total de las filiales instaladas en la región.

La proporción de las exportaciones en las ventas totales y su importancia relativa en las exportaciones totales varía según el país. Figuran en primer lugar Bélgica, los Países Bajos y Luxemburgo, donde las exportaciones representan 35% de las ventas (véase el cuadro 35). Luego vienen Alemania occidental y el Reino Unido, con 27 y 25%, respectivamente. La concentración en el mercado interno parece mayor en el Japón, donde las exportaciones sólo representan 8% de las ventas.

En el Canadá las exportaciones provenientes de las filiales manufactureras alcanzan una proporción de 48%. Luego viene el Reino Unido

con 17%. En el Japón esas exportaciones sólo representan 1% del total.

La relación entre exportaciones de las filiales y exportaciones totales depende de la participación de las filiales en la producción total. Para saber si las empresas estadounidenses tienen mayor o menor tendencia a exportar que las demás empresas de cada país, puede compararse la relación (véase la columna 5 del cuadro 35), entre las exportaciones de las filiales y las exportaciones totales, con la proporción de la producción industrial del país que se origina en las filiales estadounidenses. Si la primera fuese mayor que la segunda, se podría afirmar que las filiales tienen mayor tendencia a exportar que las empresas nacionales. Aunque las estimaciones disponibles para esta segunda relación son muy burdas, parece posible afirmar, al menos para los cuatro países indicados en el cuadro 36, que

Cuadro 36

PARTICIPACIÓN DE LAS FILIALES EN LAS
EXPORTACIONES Y EN LA PRODUCCIÓN
(Porcentajes)

| País | Exportación de las filiales sobre exportación total (1) | Ventas de las filiales sobre producción total (2) |
|---------------------|--|--|
| Canadá | 48 | 38 |
| Alemania occidental | 7 | 4 |
| Reino Unido | 17 | 8 |
| Japón | 1 | 1 |

FUENTE: *Survey of Current Business*, noviembre de 1966.

las filiales tienen tanta vocación exportadora como las firmas locales o más.

Si se supone que el valor de la relación (2) del cuadro 36 constituye una estimación razonable, se concluiría que las filiales exportan un porcentaje de su producción que duplica el de las firmas nacionales en el Reino Unido y Alemania occidental; que es algo mayor en el Canadá y exactamente igual en el Japón. Si se supone que la relación (2) representa un subestimación del orden de 30%, la participación de la exportación en las filiales aún sería mayor en el Reino Unido y Alemania occidental, ligeramente inferior en el Canadá y se reduciría en alrededor de 30% en el Japón.

El hecho de que la proporción que las filiales destinan a la exportación no sea menor (sino tal vez mayor) de la que destinan las firmas nacionales, implica que cuando se les critica por no aumentar las exportaciones, se está objetando el que no aprovechen plenamente sus posibilidades de exportación que se suponen mayores que las de las firmas nacionales, sobre todo en los países menos desarrollados, donde se sabe que las firmas nacionales tienen dificultad en competir en el mercado internacional.

Es posible que en los últimos años la situación se haya modificado con respecto a 1965. Cabe señalar, por ejemplo, la creciente competencia que las firmas estadounidenses reciben de los productos japoneses, no sólo en el mercado internacional sino en los propios Estados Unidos. Aparentemente, este hecho estaría instando a las empresas estadounidenses a desplazar determinadas líneas de producción, o etapas del proceso productivo que requieren uso intensivo de mano de obra, hacia países de mano de obra barata. Por otra parte, a medida que se amplían los mercados de las filiales en el exterior, aumentan las posibilidades de establecer escalas de producción compatibles con el mercado internacional. Otro factor importante parece ser la creciente competencia entre empresas internacionales por actuar en los países en vías de desarrollo. Empresas que antes gozaban de situaciones casi monopólicas y que podían producir con escalas antieconómicas, se están viendo forzadas a ampliar sus instalaciones con vistas a la exportación y a intensificar la especialización de las filiales para entrar a los mercados regionales. Este proceso se ve fuertemente estimulado por los incentivos que los gobiernos están otorgando, en medida creciente, para la exportación de manufacturas. Además de los incentivos, los gobiernos parecen estar comenzando a presionar directamente a las empresas internacionales para que aumenten las exportaciones y puedan así

compensarse las remesas de utilidades y las importaciones de partes. Estas crecen proporcionalmente a las ventas de esas empresas, es decir, con una velocidad mayor que la producción total de la industria y, sobre todo, que las exportaciones de los países. Las empresas, por su parte, están tomando conciencia de que la limitación del sector externo de los países repercutirá sobre ellas en la forma de restricciones a la remesa de utilidades. De ahí que al ayudar a resolver ahora los problemas de balance de pagos, se garantiza (dentro de ciertos límites) la posibilidad de remitir utilidades en el futuro.

El rápido crecimiento de las ventas de las empresas internacionales en mercados de lenta expansión se traduce al cabo de algunos años en problemas de saturación, que pueden tener una salida en el mercado externo. Por último, los países en desarrollo que hasta ahora exportaban las materias primas, están comenzando a exigir su transformación en el país para exportar así productos semielaborados y elaborados, lo que está forzando a las empresas internacionales a trasladarse hacia las fuentes de recursos naturales y a establecer instalaciones elaboradoras en esos países.

En resumen, podrían señalarse los siguientes comportamientos característicos de las empresas internacionales con relación a la exportación de manufacturas:

a) Establecimiento de fábricas destinadas a abastecer el mercado regional al que pertenece el país en cuestión. Sería, posiblemente, el caso del Canadá y el Reino Unido con relación a la Comunidad Británica de Naciones; de Argentina, Brasil y México, con respecto a la ALALC; de la India en el Asia sudoriental y de numerosas empresas establecidas en los países del mercado común europeo.²³

b) La instalación de empresas en países que se caracterizan por una mano de obra abundante y barata. Estas fábricas abastecerían el mercado del país de origen y otros mercados tradicionales de la empresa internacional. En este caso, no importaría el tamaño del mercado local y su grado de industrialización. Así ocurre en Corea del Sur, Hong Kong, Taiwan, India, los países menos desarrollados de Europa, Portugal, España, Grecia y Turquía. Las empresas internacionales no han adoptado este criterio, hasta ahora, con respecto a América Latina. En Asia sudoriental, la acción de las empresas pa-

²³ En el Brasil, Olivetti, Mercedes Benz, Pirelli, IBM, Burroughs, Singer, Bosch y otras empresas abastecen el mercado de la ALALC. Una gran proporción de las empresas que participan en los acuerdos sectoriales de complementación de la ALALC son internacionales.

rece haberse concentrado en productos electrónicos, ópticos y de vestuario.²⁴

c) Establecimiento de fábricas en países vecinos al país de origen, cuya producción se destinaría parcialmente al mercado de origen. Se trataría de un verdadero proceso de integración industrial en que se tomarían en cuenta, simultáneamente, factores como costo de la mano de obra, legislación tributaria, distancias y costo de transporte. Sería principalmente el caso de Canadá, y en mucho menor medida de México, para las firmas estadounidenses, y de España, Portugal, Yugoslavia, Grecia y Turquía para las europeas. Aparte de los sectores tradicionales de uso intensivo de mano de obra, el proceso parece estarse dando también en la industria automotriz.²⁵

d) Instalaciones en países que disponen de importantes recursos naturales, escasos en el mercado mundial, y que manifiestan un decidido interés por transformar localmente esos recursos, antes de su exportación. Numerosas empresas internacionales, por ejemplo, están manifestando interés en establecer instalaciones siderúrgicas en países como Australia y el Brasil,²⁶ para la

²⁴ En los últimos cuatro años cuarenta firmas japonesas se han instalado en Taiwan, y Rollei-Werke (Alemania occidental) está invirtiendo 12.6 millones de dólares en Singapur. Una filial de Corning Works envía componentes a Corea donde se transforman en circuitos integrados. La Società Generale Semiconduttori —el mayor fabricante italiano de componentes electrónicos— está construyendo una fábrica en Singapur, donde también tendrán instalaciones la Philips y Plessey, la firma inglesa más importante en electrónica. Generadores y compresores para los autos de la Ford serán fabricados por Tokyo Shibaura Electric y Diesel Kiki, firmas japonesas.

²⁵ Por ejemplo, acuerdo automotriz entre el Canadá y los Estados Unidos; programas de integración de la Chrysler, en motores, entre las filiales mexicanas y estadounidenses, y fábrica de la Daimler Benz en Yugoslavia, que exporta partes y piezas a Alemania occidental.

²⁶ US Steel, August Thyssen-Hutte (Alemania occidental) y Yawatta Iron-Steel (Japón). En semimanufacturas de cobre está el caso de Phelps-Dodge con proyectos para Tailandia y Zambia. En aluminio, la

exportación a los mercados de origen de las empresas y al mercado mundial.

e) Establecimiento de fábricas en países en desarrollo con un gran mercado interno y cierto grado de desarrollo industrial, destinadas a abastecer ese mercado y parte del mercado mundial con productos cuya fabricación va dejando de interesar a los países desarrollados. Se trataría de los productos más simples de la firma internacional o de productos que, a consecuencia del desarrollo tecnológico, han sido parcialmente superados, pero que tendrían una demanda garantizada del mercado de reposición.²⁷

f) Empresas destinadas principalmente a abastecer el mercado local. Se instalarían en países que ni presentan condiciones favorables para actuar como centros de distribución regional, ni disponen de mano de obra abundante y barata, ni tienen abundantes recursos naturales.

La orientación y velocidad con que se produzcan estos distintos tipos de evolución y la forma en que se distribuyan entre países y empresas los beneficios derivados de la exportación dependerán de la decisión con que actúen los gobiernos aisladamente y como parte de agrupaciones regionales.²⁸

firma canadiense Alcan está considerando un proyecto en Guyana.

²⁷ Válvulas electrónicas y máquinas perforadoras exportadas desde Brasil por Phillips e IBM respectivamente. Determinadas piezas fundidas, adquiridas por Volvo en Portugal. Bombas inyectoras exportadas por filiales de India a Alemania occidental. Acuerdos de intercambio de componentes para carros de ferrocarril entre Egipto y complejo industrial de la Fiat italiana.

²⁸ Los casos citados anteriormente provienen de entrevistas efectuadas en el Brasil a las principales empresas internacionales que allí actúan; Jack Baranson, *Automotive industries in developing countries*, Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, 1969; Jack Baranson, *The export of manufactures from developing countries. An interim Report*, Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, 1969; *Time*, 21 de septiembre de 1970; *Le Monde*, suplemento económico, 11 de agosto de 1970; y "Japan, Special Survey" en *The Economist*, 27 de mayo y 3 de junio de 1967.

D. INTERPRETACIÓN DEL PROCESO DE EXPANSIÓN DE LAS EMPRESAS ESTADOUNIDENSES EN EL EXTERIOR Y SUS REPERCUSIONES PARA AMÉRICA LATINA

1. *El proceso de expansión de las empresas estadounidenses en el exterior*

Para fines de análisis, se podrían distinguir tres regiones diferentes, de acuerdo con la importancia del proceso de desnacionalización y la existencia o no de empresas capaces de compe-

tir con las empresas estadounidenses: i) aquella en que se dan simultáneamente un proceso de desnacionalización y empresas capaces de competir con las estadounidenses, como Europa; ii) la que se caracteriza por la existencia de grandes empresas que compiten con éxito con las firmas estadounidenses en el mercado interna-

cional y que al mismo tiempo les han prácticamente impedido la entrada a su mercado interno, específicamente el Japón, y *iii*) las regiones donde un importante proceso de desnacionalización no enfrenta gran resistencia de empresas nacionales capaces de competir ni en el mercado interno ni en el externo. Sería el caso, en general, de América Latina, África, Asia y, en grado un poco menor, de Canadá, Australia y África del Sur.

El enfrentamiento es diferente en las tres regiones. Las empresas europeas compiten con las estadounidenses en su propio mercado y en el mercado internacional. Las japonesas se reservan para sí el crecimiento de su mercado interno y compiten en el mercado internacional. Las empresas de las otras regiones difícilmente compiten en su propio mercado. Esto no les impide sobrevivir, pero no en la condición de competidores.

J.J. Servan-Schreiber²⁹ se refiere fundamentalmente a la situación europea y centra su análisis en la conquista, por parte de las empresas estadounidenses, del mercado interno de los países europeos. El tamaño de esas empresas y su consiguiente poder financiero y de gestión, así como su capacidad de innovación tecnológica, les permite conquistar proporciones crecientes de los mercados europeos, particularmente en los sectores tecnológicamente complejos.

Pero al plantear el problema desde este ángulo, se pierde de vista un factor decisivo para explicar el comportamiento de las grandes empresas estadounidenses cual es la pérdida de participación relativa en el mercado mundial que estaban sufriendo esas empresas desde comienzos del decenio de 1950. El menor crecimiento de la economía estadounidense, comparado con el de la japonesa y el del mercado común europeo, constituía un "desafío" para las grandes empresas estadounidenses que, pese a su poderío, veían cómo las empresas competidoras les ganaban terreno en el mercado mundial.

Interesa analizar esa motivación para comprender la reacción de las empresas europeas y, sobre todo, de las japonesas, que aparentemente son las que más han aumentado su participación en el mercado mundial en los últimos veinte años. En otras palabras, el flojo crecimiento de la economía estadounidense, sobre todo en el decenio de 1950, se tradujo en una disminución de la participación de las grandes empresas estadounidenses en el mercado mundial, lo que les obligó a buscar mercados de rápido cre-

cimiento que les permitiesen compensar, al menos parcialmente, el lento crecimiento de su mercado de base.

Evidentemente, ésta fue sólo una de las causas. El establecimiento de los mercados regionales les daba la opción de instalarse en el exterior o perder hasta los mercados de exportación. La expansión no implicaba sacrificio económico en términos de rentabilidad y podía llevarse a cabo con recursos financieros captados, en una proporción importante, en los propios países. No se sabe en qué medida este desplazamiento hacia el exterior de las empresas les ha permitido recuperar su posición en el mercado mundial. Lo que sí se sabe es que persiste la diferencia entre el ritmo de crecimiento de la economía estadounidense y la japonesa, y que la expansión de las empresas estadounidenses se acelera fuera de los Estados Unidos.

Para medir la participación de las empresas estadounidenses en el mercado mundial de los diferentes productos, no basta comparar el crecimiento de las empresas. El alto grado de diversificación de las grandes sociedades de capital y las diferencias de velocidad con que se produce este proceso en las distintas empresas, unidos a las variaciones del grado de concentración en los distintos países, impiden establecer una relación unívoca entre la elevación de la tasa de crecimiento de una empresa y su mayor participación en el mercado mundial de determinado producto.

Otro camino para cuantificar el fenómeno, menos específico que el anterior, y sujeto a otro tipo de objeciones, es la comparación de indicadores económicos para los distintos países y con diferentes niveles de agregación. El primero de ellos sería el crecimiento del producto nacional bruto.

Cuadro 37

CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO EN LOS ESTADOS UNIDOS, PAISES EUROPEOS Y EL JAPÓN

(Tasas anuales de crecimiento)

| | 1953- 1960 | 1960- 1968 | 1953- 1968 |
|---------------------|---------------|---------------|---------------|
| Estados Unidos | 2.5 | 4.8 | 3.7 |
| Francia | 4.7 | 5.6 | 5.1 |
| Alemania occidental | 8.1 | 4.4 | 6.1 |
| Italia | 6.5 | 4.4 | 5.4 |
| Reino Unido | 2.9 | 2.7 | 2.8 |
| Japón | 8.8 | 10.8 | 9.9 |

FUENTE: Naciones Unidas, *Statistical Yearbook*, 1969.

^a Para los Estados Unidos y Francia fue calculado a precios de mercado, y a costo de factores para los demás países, salvo para el Japón, en que se trata del producto nacional bruto a precios de mercado.

²⁹ J.J. Servan Schreiber, *El Desafío americano*, Plaza y James, Barcelona, 1968.

Cuadro 38
PARTICIPACIÓN DE DETERMINADOS PAÍSES EN
EL TOTAL DE LA EXPORTACIÓN DE LOS PAÍSES
CON ECONOMÍA DE MERCADO
(Porcentajes)

| | 1953 | 1960 | 1968 |
|---------------------|------|------|------|
| Estados Unidos | 20.9 | 18.1 | 16.1 |
| Francia | 5.4 | 6.1 | 6.0 |
| Alemania occidental | 6.3 | 10.1 | 11.7 |
| Italia | 2.0 | 3.2 | 4.8 |
| Reino Unido | 9.6 | 9.0 | 7.0 |
| Japón | 1.7 | 3.6 | 6.1 |

FUENTE: Naciones Unidas, *Statistical Yearbook*, 1969.

En el cuadro 37 se observa que la diferencia es muy marcada en el período 1953-60 y que subsiste solamente en relación con Francia y, en especial con el Japón en el período 1960-68. Esta situación se proyecta en el comercio exterior de los países. (Véase el cuadro 38.)

Los principales competidores de los Estados Unidos aportaban, en 1953, 25% de las exportaciones mundiales, en comparación con 20.9% de los Estados Unidos. En 1960, la relación era de 32% a 18.1%, en 1968 de 35.6% a 16.1%. La exportación del Japón, que en 1953 representaba 8% de la de los Estados Unidos, en 1968 llegaba a 38%. La tasa de crecimiento de las exportaciones del mercado común europeo, entre 1953 y 1968, fue aproximadamente el doble de la de los Estados Unidos (10.3% y 5.3%) y la del Japón fue más del triple (16.7%). Se da la misma situación en los productos manufacturados.

El cuadro 39 muestra que los Estados Unidos disminuyeron su participación en los productos químicos menos que en maquinaria y material de transporte y manufacturas diversas, pero aún así, bajó de una cuarta a una quinta parte de la exportación total. En maquinaria y material de transporte, así como en manufacturas diversas, Europa occidental prácticamente mantiene su posición y Japón aumenta su participación en un monto semejante a la caída de los Estados Unidos.

Al efectuar la comparación por productos, tomando a Alemania occidental (el país europeo de mayor crecimiento en el período), el Japón y los Estados Unidos (véanse los cuadros 40 y 41) se aprecia también que baja marcadamente la participación de los Estados Unidos. La de Alemania occidental aumenta entre 1960 y 1968 sólo en caucho sintético y plástico; en todos los demás disminuye. La participación del Japón no sólo se eleva considerablemente en todos ellos, sino que consigue superar la participación de los Estados Unidos en dos. El caso más notable es el del acero. Mientras el Japón aumentaba su

Cuadro 39
PARTICIPACIÓN EN LAS EXPLORACIONES TOTALES DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS
DE LOS PAÍSES CON ECONOMÍA DE MERCADO^a
(Porcentajes)

| Sector | Año | Estados Unidos | Europa occidental | Japón | Exportación de países con economía de mercado |
|--|------|----------------|-------------------|-------|---|
| Productos químicos ^b | 1955 | 25.5 | 60.0 | 2.1 | 100 |
| | 1960 | 26.3 | 62.9 | 2.5 | 100 |
| | 1967 | 20.6 | 65.4 | 5.0 | 100 |
| Maquinaria y material de transporte ^c | 1955 | 36.9 | 58.0 | 1.7 | 100 |
| | 1960 | 29.2 | 63.9 | 3.9 | 100 |
| | 1967 | 25.3 | 59.5 | 7.7 | 100 |
| Manufacturas diversas ^d | 1955 | 14.4 | 58.3 | 6.4 | 100 |
| | 1960 | 13.3 | 59.9 | 8.1 | 100 |
| | 1967 | 10.2 | 59.9 | 9.9 | 100 |

FUENTE: UNCTAD, *Handbook of International Trade and Development Statistics 1969* (Nº de venta: E/F 69.II.D. 15).

^a Corresponde a las denominadas Clases económicas I y II.

^b Sección 5 de la CUCI.

^c Sección 7 de la CUCI.

^d Secciones 6 y 8 de la CUCI.

Cuadro 40

TASA ANUALES DE CRECIMIENTO DE CIERTOS PRODUCTOS

| Producto | Alemania occidental | | | Japón | | | Estados Unidos | | |
|---------------------|---------------------|-----------|-----------|--------------|-----------|--------------|----------------|-----------|-----------|
| | 1953-1960 | 1960-1968 | 1953-1968 | 1953-1960 | 1960-1968 | 1953-1968 | 1953-1960 | 1960-1968 | 1953-1968 |
| Caucho sintético | 44.0 | 14.3 | 27.0 | — | 42.0 | — | 7.8 | 5.0 | 6.3 |
| Plásticos y resinas | — | 16.2 | — | — | 25.0 | — | — | 11.3 | — |
| Cemento | 7.4 | 3.7 | 5.5 | 14.4 | 9.9 | 12.0 | 3.2 | 2.6 | 2.9 |
| Acero bruto | 9.4 | 2.4 | 5.6 | 16.4 | 14.8 | 15.5 | -1.5 | 3.5 | 1.1 |
| Radio receptores | 6.9 | 0.7 | 3.6 | 38.0 | 12.3 | 24.0 | 3.1 | 2.0 | 2.5 |
| Televisores | ^a | 2.3 | 32.0 | ^a | 12.4 | ^a | -2.3 | 7.5 | 2.7 |
| Barcos de carga | 4.2 | 2.7 | 3.4 | 17.6 | 22.0 | 20.0 | -1.1 | 1.1 | -1.0 |
| Automóviles | 23.0 | 5.3 | 13.1 | 27.0 | 23.0 | 25.0 | 1.0 | 3.9 | 2.6 |

^a Más de 50%.

producción a una tasa anual de 15.5%, los Estados Unidos lo hacían en 1.1%. Con ello la participación del Japón en la producción mundial se elevó de 3.3% a 12.6% mientras la de los Estados Unidos caía de 43.1% a 22.6%.

La comparación no es del todo válida, pues no se incluyen algunos productos de compleja tecnología, en que los Estados Unidos parecen mantener su ventaja relativa, como las computadoras y los aviones supersónicos. Por otra parte, cierta proporción de la producción de Alemania occidental puede provenir de firmas estadounidenses. (Para el Japón, esta proporción puede suponerse despreciable.)

En cualquier caso, para los bienes incluidos en la comparación y comparando al Japón con los Estados Unidos, los datos anteriores muestran que, a menos que la concentración industrial haya disminuido mucho en el Japón y aumentado en forma importante en los Estados Unidos, las más grandes firmas estadounidenses productoras de esos bienes han perdido participación en el mercado mundial y lo contrario ha ocurrido con las mayores empresas japonesas. De mantenerse en los próximos años las tasas de crecimiento del período 1960-68, el Japón superaría en 1980 a los Estados Unidos en la producción de todos los bienes comparados.

Parece útil explorar más de cerca la posibilidad de que, a pesar del aceleradísimo ritmo de crecimiento de las filiales estadounidenses en el exterior, las empresas estadounidenses, en su conjunto, hubiesen crecido menos que sus principales competidoras europeas. En el caso de las japonesas, parece innecesaria la comprobación, pues las empresas japonesas crecían más rápidamente que las filiales estadounidenses.

Entre 1957 y 1965, las ventas de las filiales manufactureras estadounidenses en el exterior crecieron a 11% al año, la industria de ese país

al 4.7%, la alemana al 6.7% y las ventas de las empresas estadounidenses en Alemania occidental al 18.5%. Es decir, las filiales crecieron más del doble que la industria estadounidense, poco más de una y media veces que la industria alemana y las filiales con actividades en Alemania occidental casi triplicaron la tasa de aumento de la industria de ese país. Supóngase que las matrices estadounidenses y las más grandes firmas alemanas se expandieran a la misma tasa que sus respectivas industrias, es decir, 4.7% y 6.7%, y que los activos de las filiales estadounidenses representaban 20% del activo de las matrices. (En la sección II se estimó una relación de 14% para el conjunto de la industria manufacturera.) Entonces, las más grandes firmas estadounidenses en conjunto (matrices y filiales) habrían crecido a 6% anual, en circunstancias que sus competidoras alemanas lo hacían a 6.7%. Esto implica que mientras las firmas alemanas se veían amenazadas por las filiales estadounidenses, las empresas estadounidenses, en conjunto, tenían exactamente la misma visión respecto a las firmas alemanas. Lo que para las europeas era un proceso nítido de desnacionalización, para las estadounidenses era un proceso creciente de enajenación del mercado mundial.³⁰

Para comprender mejor este proceso en que empresas que compiten bien en los mercados nacionales, se sientan amenazadas en el orden mundial, es necesario introducir la dimensión tecnológica. Varios de los sectores en que actúan las empresas estadounidenses son los de mayor complejidad tecnológica (sectores de punta).

³⁰ Si se supone que, tanto en los Estados Unidos como en Alemania occidental, las empresas más grandes crecen *K* (mayor que uno) veces más rápido que la industria de sus respectivos países aumenta la diferencia entre la tasa de crecimiento de las empresas alemanas y las estadounidenses.

Cuadro 41
PARTICIPACIÓN DE LOS PAÍSES EN LA PRODUCCIÓN MUNDIAL
(Porcentajes)

| Producto | Alemania occidental | | | Japón | | | Estados Unidos | | |
|----------------------------------|---------------------|------|------|-------|------|------|----------------|------|------|
| | 1953 | 1960 | 1968 | 1953 | 1960 | 1968 | 1953 | 1960 | 1968 |
| Caucho sintético ^a | 0.6 | 4.0 | 5.6 | — | 1.2 | 9.0 | 84.9 | 72.3 | 51.4 |
| Plásticos y resinas ^a | — | 14.5 | 14.9 | — | 8.2 | 15.7 | — | 42.1 | 30.7 |
| Cemento ^a | 8.4 | 7.9 | 6.5 | 4.9 | 7.1 | 9.3 | 25.0 | 17.7 | 13.4 |
| Acero bruto ^a | 7.7 | 9.8 | 7.8 | 3.3 | 6.4 | 12.6 | 43.1 | 26.0 | 22.6 |
| Radio receptores ^b | 10.4 | 8.3 | 5.2 | 5.4 | 25.8 | 38.2 | 50.9 | 31.7 | 21.6 |
| Televisores ^b | 0.5 | 10.9 | 6.7 | 0.2 | 18.1 | 23.6 | 76.3 | 28.3 | 25.9 |
| Barcos de carga ^c | 16.1 | 13.1 | 8.0 | 10.9 | 20.7 | 50.8 | 10.4 | 5.8 | 2.6 |
| Automóviles ^b | 4.7 | 12.5 | 11.0 | 1.4 | 4.6 | 14.5 | 69.8 | 47.7 | 37.9 |

FUENTE: Naciones Unidas, *Statistical Yearbook, 1969*. Elaborado por la CEPAL.

^a Miles de toneladas.

^b Miles de unidades.

^c Miles de toneladas de porte bruto.

Se trata de actividades en que los Estados Unidos tienen un cuasi monopolio del conocimiento. Por ello, los países, sobre todo los europeos, se sienten amenazados no sólo económicamente, sino en su soberanía política. Surgen razonamientos del tipo: "Países que no disponen de una industria propia de computadoras mal pueden aspirar a la independencia política". Se supone implícitamente la eventualidad de que los intereses del país entren en contradicción con los de los Estados Unidos, en cuyo caso ese "monopolio del conocimiento" constituirá una ventaja para los Estados Unidos. Mientras eso no ocurra, en el prosaico mundo de las relaciones económicas internacionales, las ramas de producción, los sectores más complejos valen según su ponderación en la pauta de exportación, el volumen de producción o las utilidades generadas. Ahora bien, las exportaciones de computadoras y máquinas de contabilidad de los Estados Unidos corresponden aproximadamente a un 40% de sus importaciones de textiles y las exportaciones de aviones y partes son del mismo orden de magnitud que sus importaciones de acero (1968). Las exportaciones de aviones al Japón representan un 15% de las importaciones de acero desde ese país.

Las empresas estadounidenses, aparentemente, están encontrando cada vez mayores dificultades para competir en el mercado internacional de productos de tecnología difundida no sólo en el mercado de terceros países, sino en su propio mercado interno. Esta es otra razón que explica la búsqueda por parte de las más grandes empresas, que son las que tienen posibilidad de hacerlo, de condiciones de producción en el exterior que les permitan competir en el mercado internacional y en su propio mercado. Esta

expansión al exterior, que puede ser una solución desde el punto de vista de las grandes empresas, puede contribuir a debilitar el conjunto de la economía estadounidense. En las condiciones actuales, lo que es favorable para las empresas estadounidenses más grandes puede no serlo para las demás empresas del país.

Cabría preguntarse cómo puede coexistir un control casi absoluto sobre los sectores de punta y una incapacidad creciente para competir en los sectores manufactureros de tecnología difundida. (No necesariamente los sectores tradicionales.³¹ Mientras los Estados Unidos es capaz de concebir equipos de televisión y telecomunicaciones que permiten observar el descenso de la nave Apolo en la luna, en su balance de pagos con el Japón el renglón equipo de telecomunicaciones acusa un déficit de 450 millones de dólares, casi 5 veces la exportación de aviones y equipos de aeronavegación de los Estados Unidos al Japón.)

Entre los factores que pueden aclarar este punto, hay uno que es preciso destacar. Mientras los Estados Unidos destinaban cuantiosos recursos financieros y humanos a aquellos proyectos que permitían mantener su ventaja en los sectores avanzados, países como el Japón orientaban esos mismos recursos a modernizar su industria, en general, y a innovar en muchos sectores.

De mantenerse en los próximos años las mismas tendencias tendría que acelerarse la expansión hacia el exterior de las firmas estadouni-

³¹ Para apreciar claramente que las ventajas comparativas del Japón no se relacionan sólo con las manufacturas ligeras, en el apéndice estadístico, cuadro III, se comparan las exportaciones e importaciones de maquinaria entre los Estados Unidos y el Japón.

denses para que éstas pudiesen mantener su posición en el mercado mundial. Esto tenderá, posiblemente, a aumentar la presión sobre los mercados nacionales de las firmas europeas y, eventualmente, adquirirán mayor intensidad las acciones destinadas a que las empresas japonesas acepten compartir el boyante mercado de su país con las firmas extranjeras.

Por su parte, las firmas europeas y japonesas podrán acelerar un proceso, que hasta ahora no ha tenido mucha significación en el sector manufacturero, y que consiste en pasar a competir en el mercado mundial con filiales en lugar de hacerlo exclusivamente con exportaciones, entrando así en una etapa que las empresas estadounidenses iniciaron en forma sistemática en el decenio de 1950. Un primer paso para avanzar en esa dirección puede ser el proceso cada vez más intenso de fusión de empresas que tiene lugar en Europa y el Japón. El aumento del tamaño de esas empresas puede ser tanto o más importante para permitir su instalación en el exterior y competir en el mercado internacional, que para defender sus mercados internos.

Posiblemente en el mercado de los países en desarrollo tendrá lugar la competencia más intensa entre las filiales estadounidenses, europeas y japonesas.³² La inversión directa y de cartera (incluso reinversiones) de los Estados Unidos en los países en desarrollo ha crecido entre 1964 y 1968 a una tasa media anual de 15.4%. La del Japón en el mismo período, se ha expandido a 32% y la de Alemania occidental, a 50% al año. En este último caso, esa tasa refleja un aumento de más de 300%, entre 1967 y 1968. (Entre 1964 y 1967 la tasa fue de 13.5%.)³³

La supremacía de las firmas estadounidenses en los sectores de más compleja tecnología, que parece haber sido uno de los factores decisivos en la conquista de los mercados europeos, podrá dejar de tener esa importancia y hasta convertirse en una desventaja para esas empresas en la conquista de los mercados de los países menos desarrollados, que suelen ser más sensibles al costo del producto que a su contenido tecnológico.

³² En este momento ya actúan en América Latina las principales firmas europeas y japonesas. A título de ejemplo, se citan las principales firmas alemanas establecidas en América Latina: Bayer, Hoescht y BASF en el sector químico; Volkswagen y Daimler Benz en el sector automotriz; Siemens y Bosch en equipo eléctrico. SKF en rodamientos; Mannesmann, Krupp y Thyssen en siderurgia; Metallgesellschaft y Degussa en minería y metalurgia; Demag en maquinaria; Hochtief y Philipp Holzman en construcción.

³³ Naciones Unidas, *La financiación externa del desarrollo económico*, Nueva York, 1970.

2. Repercusiones para América Latina

Del análisis anterior se desprende que es razonable esperar en los próximos años una intensificación de la competencia entre las firmas estadounidenses, europeas y japonesas por la conquista de los mercados respectivos y de terceros países. Una de las regiones en que se dará esa competencia será América Latina. En el caso de las empresas internacionales estadounidenses se tratará principalmente de compensar, por este medio, el menor ritmo de crecimiento de la economía de los Estados Unidos, y poder así mantener su participación en el mercado mundial. Las europeas y las japonesas intentarán por esta vía defenderse de la presión que las estadounidenses ejercen sobre sus propios mercados. Puede suponerse que esta presión tenderá a intensificarse en el caso del Japón, país que hasta ahora había adoptado la actitud de reservar el mercado interno para sus propias empresas. La expansión a través de filiales les permitirá garantizar la exportación de equipos y componentes y les facilitará la de aquellos productos que aún no son fabricados por las filiales en el exterior.

Una primera consecuencia de este proceso de competencia creciente entre filiales de las empresas internacionales será el posible debilitamiento de la posición de las empresas, individualmente, en relación con los países en que ellas pretenden actuar. Hasta ahora, el mercado de inversiones extranjeras se caracterizaba por el hecho de que las empresas internacionales podían permitirse escoger, con absoluta libertad, aquellos países que ofreciesen las mayores franquicias. Por su parte, los gobiernos competían entre sí en la búsqueda de fórmulas que les permitiesen atraer una mayor proporción de las inversiones extranjeras.

Por la necesidad creciente de las firmas de efectuar inversiones en el exterior, la consolidación de las agrupaciones regionales en las cuales se busca igualar las condiciones ofrecidas al capital extranjero y la mayor preocupación de los gobiernos por el proceso de desnacionalización de sus industrias, puede ocurrir que en el mercado de la inversión extranjera la relación de fuerzas se incline gradualmente a favor de los gobiernos de los países en que actúan las empresas.

El fortalecimiento de la capacidad de negociación de los países obligaría a las empresas a tomar una posición cada vez más flexible en lo que toca a las condiciones que les impongan los países o las agrupaciones regionales. Existen ya algunas manifestaciones de esta capacidad de

adaptación de las empresas internacionales tanto en los sectores extractivos como manufactureros. Las empresas aceptan una participación minoritaria y condiciones bastante más restrictivas que las que prevalecían en el pasado. Se asocian con empresas públicas, mixtas o privadas, pertenecientes a países con diferentes sistemas económicos (incluso con empresas que funcionan bajo el régimen de autogestión obrera en Yugoslavia). Lo anterior significa que las empresas están cada vez más dispuestas a desempeñar las funciones que los países les definan dentro del modelo de desarrollo que éstos hayan decidido adoptar.

Hasta ahora en América Latina el ritmo de expansión de las empresas internacionales manufactureras ha representado un papel casi decisivo en la determinación de la tasa de crecimiento de la industria y su política de diversificación ha condicionado en gran medida la estructura de la oferta industrial. En la política de inversiones del sector público ha influido la necesidad de crear la infraestructura necesaria para apoyar la expansión de los sectores más dinámicos. Además, se han desarrollado mecanismos financieros destinados a ampliar, aunque sea transitoriamente, la demanda de los bienes producidos en esos sectores. Las empresas internacionales manufactureras han desempeñado y continúan desempeñando uno de los papeles centrales en el modelo de industrialización de América Latina. Esa situación no es condición necesaria para que las empresas estén dispuestas a invertir en los países de América Latina. Es evidente, por ejemplo, que cuando ellas producen determinados bienes en países de economías parcial o totalmente centralizadas, la función que están cumpliendo es la de proveer algunos productos de una canasta de consumo, definida por un modelo en cuya orientación tienen escasas posibilidades de influir. Por su parte, cuando esos países requieren la presencia de las empresas internacionales puede suponerse que lo hacen porque consideran que están en condiciones de producir esos bienes con una eficiencia mayor que la que tendrían las empresas locales. La diferencia fundamental estaría, entonces, en que en un caso las propias empresas definen el tipo y el volumen de los bienes por producir y en el otro, el país determina la escala y las características de esa producción. No es posible emitir un juicio *a priori* sobre las ventajas o desventajas que pueda tener cada una de estas modalidades.

El único criterio de evaluación sería el grado de coherencia entre los objetivos económicos y políticos que el país se plantea y los resultados que obtiene con la modalidad que decide adop-

tar. Lo que interesa destacar aquí es que las empresas internacionales están dispuestas a aceptar condiciones mucho más restrictivas que lo que se creía hasta ahora.

Aunque se piense que el comportamiento de las empresas internacionales pueda modificarse en determinados aspectos y circunstancias en los próximos años, para definir la política que debe aplicarse frente a esas empresas, importa conocer las principales características del comportamiento que han tenido hasta ahora. En primer lugar, cabe considerar la estructura del financiamiento en que se ha apoyado la expansión de esas empresas en el exterior. En la sección I se vio que el 83% de los fondos utilizados por las empresas manufactureras estadounidenses en el exterior provenía de capitales generados en los propios países en que actuaban. Esto significa que el dinamismo de estas empresas está condicionado, principalmente, por la forma en que utilizan las utilidades generadas en el país y por el acceso que tienen al mercado local de capitales. En consecuencia, si los países desean estimular o inhibir o reorientar la expansión de las empresas internacionales lo que deberán hacer es centrar su atención, fundamentalmente, en las modalidades de utilización del ahorro generado internamente.

En lo que se refiere al aporte tecnológico de las empresas internacionales, los países en desarrollo deberían tener presente que hasta ahora éste ha consistido en la transferencia de técnicas conocidas y ampliamente difundidas en los países desarrollados y no en el desarrollo de la capacidad para perfeccionarlas o crear nuevos procesos y productos. Mientras se trate de producir para el mercado interno bienes que anteriormente se importaban, esa modalidad es satisfactoria, pero si los países de América Latina pretenden alcanzar en determinados sectores niveles de excelencia que les permitan competir en el mercado mundial de manufacturas, la tecnología así adquirida será absolutamente insuficiente. Las empresas internacionales no efectúan investigación tecnológica en los países menos desarrollados y si llegasen a efectuarla, no habría ninguna garantía de que se fortalecería la capacidad de competencia de esos países en el mercado internacional. Es muy probable que las innovaciones se transfirieran a las matrices y mejoraría así la capacidad de competencia del país de origen de las empresas.

Las empresas internacionales pueden constituir un canal eficiente de transferencia de tecnología para satisfacer las necesidades de consumo en el mercado interno, pero difícilmente pueden constituir la base de una industria que pretenda

competir en el mercado de productos manufacturados de los países desarrollados.

No obstante, las empresas internacionales podrían desempeñar un papel de cierta importancia en la exportación de productos manufacturados de América Latina. Es muy posible que tiendan a intensificarse en los próximos años las exportaciones de las filiales manufactureras en el exterior y parte importante de esas exportaciones se destinará probablemente al mercado regional al que pertenece el país en cuestión (a la ALALC en el caso de América del Sur). También abordarán la fabricación de productos que hayan dejado de interesar a las filiales establecidas en los países desarrollados para el mercado de la ALALC y el de los países desarrollados. Serían, en general, los productos más simples de las líneas de producción de las empresas y en parte se destinarían al mercado de reposición.

Otras filiales se establecerán en América Latina por el menor costo de la mano de obra para dedicarse en general al montaje de productos con considerable contenido de insumos importados. Por último, no hay que olvidar las exportaciones de productos naturales parcial o totalmente elaborados, en países con abundancia de esos recursos, que se destinarían en su mayor parte a los países desarrollados.

Las perspectivas que ofrecen esos productos no parecen garantizar el cumplimiento de los objetivos que suelen asignarse a la exportación de manufacturas, a saber, aumentar el dinamismo y la estabilidad de las exportaciones, estimular la tecnología en la industria local, aumentar su eficiencia y elevar el grado de autonomía de los países en el manejo de su comercio exterior.

Si se mantienen en los próximos años las tendencias del pasado, el ritmo de crecimiento de las exportaciones dentro de las agrupaciones regionales latinoamericanas sería inferior al crecimiento del comercio de manufacturas en los países desarrollados. En los productos más simples, o en los destinados al mercado de reposición, podría tal vez alcanzarse el objetivo de expansión cuantitativa, pero su fabricación no constituiría un incentivo tecnológico demasiado poderoso. En cuanto a los productos o componentes caracterizados por uso intensivo de mano de obra, parece precaria la posición relativa de América Latina con respecto a los países de Asia Sudoriental. Además, si se pretende lograr aumentos importantes de productividad y por consiguiente de salarios, difícilmente podrá plantearse una estrategia de exportaciones basada en el menor costo relativo de la mano de obra latinoamericana. Tampoco puede considerarse de-

masiado intensa la irradiación tecnológica que pueda tener hacia otros sectores industriales la fabricación de esos tipos de productos.

La exportación de recursos naturales con un grado avanzado de elaboración constituye tal vez la categoría que presenta las perspectivas más favorables en cuanto a volumen de exportación. Pero ahí es precisamente donde hay mayor posibilidad de sustituir a empresas internacionales con empresas nacionales, aunque con tecnología parcialmente importada.

Basar la exportación de manufacturas en decisiones adoptadas por empresas internacionales no parece el camino más adecuado para lograr una mayor autonomía y estabilidad en el manejo del comercio exterior. La estrategia de exportación de las empresas internacionales toma en cuenta las condiciones de producción y de demanda de los diferentes países en que actúan. Siendo así, cuando en un país la mayor parte de las exportaciones de manufacturas proviene de empresas internacionales, esa situación no puede describirse como estable ni tampoco como característica de un manejo autónomo del comercio exterior.

Lo anterior no obsta para que los países estimulen al máximo las actividades exportadoras de las empresas internacionales. Hay condiciones favorables para estimular a las empresas internacionales a ampliar sus exportaciones. Pero si se sostiene que al delegar en las empresas internacionales la responsabilidad principal de acrecentar y diversificar las exportaciones de productos elaborados no será posible alcanzar plenamente los beneficios que los países esperan obtener de la modificación de la estructura de sus exportaciones.

Otro aspecto estudiado en las secciones anteriores que parece conveniente tener presente es la vinculación entre el proceso de desnacionalización de la industria y el signo y magnitud de la diferencia entre el aporte de capitales de las empresas internacionales y la respectiva remesa de utilidades. Mientras mayor sea la tasa de crecimiento de la inversión en las empresas internacionales, más probable será el fenómeno de desnacionalización. Al mismo tiempo, definida una tasa de rentabilidad aceptable para esas empresas, ese aumento de la tasa de crecimiento de la inversión aumentará la posibilidad de que los aportes de capital se igualen o lleguen a superar la remesa de utilidades. Es decir, el efecto sobre el balance de pagos, por ese concepto, puede ser menos desfavorable, o hasta favorable. Ahora bien, si el proceso de desnacionalización sigue su curso, llegará un momento

en que prácticamente desaparecerán las oportunidades que tienen las empresas internacionales de reinvertir en el país. En ese instante se agravará notablemente la situación del balance de pagos porque las empresas internacionales no tendrán otra alternativa que remitir la totalidad de sus utilidades.

El efecto global sobre el balance de pagos dependerá de la actitud que las empresas tomen frente a la exportación, en la cual, como ya se

ha mencionado, influirá la política que los países adopten a este respecto.

El presente estudio se ha limitado a analizar el comportamiento de las empresas internacionales, sin proporcionar ninguna sugerencia concreta respecto a la política que pudiese parecer más conveniente para los países, ya que esa "conveniencia" dependerá exclusivamente de los objetivos económicos, políticos y sociales que adopten los gobiernos.

APENDICE ESTADISTICO

Cuadro I

LOS DERECHOS DE PATENTE Y LA ASISTENCIA TÉCNICA EN PORCENTAJE DE LAS UTILIDADES REMITIDAS

(Por ciento)

| | | Total | Petróleo | Manufacturas | Varios |
|---------------------------|-----------|-------|------------------|--------------|--------|
| <i>Todas las regiones</i> | | | | | |
| | 1961 | 17 | | | |
| | 1962 | 19 | | | |
| | 1963 | 21 | | | |
| | 1964 | 21 | | | |
| | 1965 | 23 | 8 | 52 | 32 |
| | 1966 | 26 | 7 | 59 | 41 |
| | 1967 | 25 | 8 | 61 | 34 |
| | 1968 | 26 | 7 | 65 | 38 |
| Promedio | 1961-1964 | 20 | | | |
| Promedio | 1965-1968 | 25 | 7 | 59 | 36 |
| Promedio | 1961-1968 | 23 | | | |
| <i>Canadá</i> | | | | | |
| | 1965 | 26 | 7 | 46 | 21 |
| | 1966 | 28 | 13 | 47 | 21 |
| | 1967 | 31 | 13 | 63 | 19 |
| | 1968 | 32 | 9 | 66 | 25 |
| Promedio | 1965-1968 | 29 | 11 | 55 | 21 |
| <i>América Latina</i> | | | | | |
| | 1965 | 17 | 6 | 64 | 48 |
| | 1966 | 16 | 5 | 59 | 47 |
| | 1967 | 16 | 7 | 51 | 36 |
| | 1968 | 19 | 7 | 55 | 49 |
| Promedio | 1965-1968 | 17 | 6 | 56 | 45 |
| <i>Europa</i> | | | | | |
| | 1965 | 48 | 171 | 52 | 30 |
| | 1966 | 63 | 725 | 68 | 42 |
| | 1967 | 56 | 650 | 62 | 31 |
| | 1968 | 59 | 1 075 | 68 | 29 |
| Promedio | 1965-1968 | 56 | 452 ^a | 63 | 33 |
| <i>Otras regiones</i> | | | | | |
| | 1965 | 12 | 6 | 54 | 29 |
| | 1966 | 14 | 5 | 60 | 70 |
| | 1967 | 14 | 5 | 70 | 68 |
| | 1968 | 12 | 4 | 61 | 70 |
| Promedio | 1965-1968 | 13 | 5 | 61 | 59 |

FUENTE: OCDE, *Politiques Nationales de la Science. Etats Unis*, París, 1968, pág. 347. *Survey of Current Business*, varios números. Elaborado por la CEPAL.

^a Anomalía explicada en el texto.

Cuadro II
LOS DERECHOS DE PATENTE Y LA ASISTENCIA TÉCNICA COMO PORCENTAJE
DE LAS UTILIDADES TOTALES

(Por ciento)

| | | <i>Total</i> | <i>Petróleo^a</i> | <i>Manufacturas</i> | <i>Varios</i> |
|---------------------------|-----------|--------------|-----------------------------|---------------------|---------------|
| <i>Todas las regiones</i> | | | | | |
| | 1961 | 12 | | | |
| | 1962 | 14 | | | |
| | 1963 | 14 | | | |
| | 1964 | 15 | | | |
| | 1965 | 17 | 7 | 28 | 20 |
| | 1966 | 18 | 7 | 31 | 24 |
| | 1967 | 19 | 7 | 36 | 23 |
| | 1968 | 18 | 7 | 33 | 24 |
| Promedio | 1961-1964 | 14 | | | |
| Promedio | 1965-1968 | 18 | 7 | 32 | 23 |
| Promedio | 1961-1968 | 16 | | | |
| <i>Canadá</i> | | | | | |
| | 1965 | 15 | 5 | 24 | 14 |
| | 1966 | 17 | 8 | 26 | 16 |
| | 1967 | 18 | 8 | 30 | 15 |
| | 1968 | 18 | 6 | 30 | 18 |
| Promedio | 1965-1968 | 17 | 7 | 28 | 16 |
| <i>América Latina</i> | | | | | |
| | 1965 | 13 | 5 | 27 | 28 |
| | 1966 | 12 | 5 | 25 | 28 |
| | 1967 | 13 | 6 | 37 | 26 |
| | 1968 | 14 | 7 | 29 | 29 |
| Promedio | 1965-1968 | 13 | 6 | 29 | 28 |
| <i>Europa</i> | | | | | |
| | 1965 | 38 | -71 | 32 | 18 |
| | 1966 | 39 | -37 | 39 | 26 |
| | 1967 | 41 | -39 | 41 | 22 |
| | 1968 | 39 | -32 | 39 | 20 |
| Promedio | 1965-1968 | 38 | -40 | 38 | 22 |
| <i>Otras regiones</i> | | | | | |
| | 1965 | 10 | 6 | 25 | 16 |
| | 1966 | 11 | 5 | 27 | 26 |
| | 1967 | 13 | 5 | 30 | 29 |
| | 1968 | 10 | 4 | 26 | 28 |
| Promedio | 1965-1968 | 10 | 5 | 27 | 25 |

FUENTE: OCDE *Politiques Nationales de la Science, Etats Unis*, París, 1968, pág. 347. *Survey of Current Business*, varios números. Elaborado por la CEPAL.

^a El signo negativo de los datos correspondientes a Europa se debe a que las empresas declararon pérdida en esos años.

Cuadro III

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE MAQUINARIA ENTRE ESTADOS UNIDOS Y JAPÓN, 1968

(Miles de dólares)

| <i>Sección CUCI</i> | <i>Exportaciones de los Estados Unidos al Japón</i> | <i>Importaciones de los Estados Unidos desde el Japón</i> | <i>Saldo</i> |
|--|---|---|--------------|
| 7 Maquinaria y material de transporte | 636 827 | 1 233 373 | —586 546 |
| 71 Maquinaria excepto la eléctrica | 393 737 | 226 795 | 166 942 |
| 711 Maquinaria generadora de fuerza | 73 059 | 20 684 | 52 375 |
| 712 Maquinaria agrícola | 12 088 | 1 192 | 10 896 |
| 714 Maquinaria de oficina (incluidas las computadoras) | 84 027 | 44 477 | 39 550 |
| 715 Maquinaria para trabajar metal | 60 889 | 20 367 | 40 522 |
| 717 Maquinaria para la industria textil y del cuero | 9 994 | 62 742 | — 52 748 |
| 718 Maquinaria para industrias especiales | 28 184 | 7 562 | 20 622 |
| 719 Maquinaria no eléctrica | 125 495 | 69 772 | 55 723 |
| 72 Maquinaria eléctrica | 116 179 | 672 212 | —556 033 |
| 722 Maquinaria eléctrica generadora de fuerza | 18 930 | 42 723 | — 23 793 |
| 723 Maquinaria de distribución eléctrica | 1 414 | 28 326 | — 26 912 |
| 724 Equipo de telecomunicaciones | 24 763 | 476 281 | —451 518 |
| 725 Equipo electrodoméstico | 1 676 | 16 200 | — 14 524 |
| 726 Equipo médico | 2 613 | 1 262 | 1 351 |
| 729 Maquinaria eléctrica no especificada | 66 784 | 107 420 | — 40 636 |
| 73 Material de transporte | 126 912 | 324 365 | —197 453 |
| 731 Material ferroviario rodante | 291 | 2 431 | — 2 140 |
| 732 Vehículos automotores para carreteras | 21 971 | 290 513 | —268 542 |
| 733 Vehículos de carreteras que no sean automotores | 248 | 14 440 | — 14 192 |
| 734 Aeronaves | 102 605 | 14 096 | 88 509 |
| 735 Barcos y botes | 1 797 | 2 885 | — 1 088 |

FUENTE: Naciones Unidas, *Commodity Trade Statistics, 1968*, Nueva York, 1969.

EVOLUCIÓN Y PERSPECTIVAS DE LAS RELACIONES ENTRE AMÉRICA LATINA Y LA COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA

A. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL COMERCIO ENTRE AMÉRICA LATINA Y LA COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA

El intercambio con la Comunidad Económica Europea (CEE) ocupa el segundo lugar, después de los Estados Unidos, en el comercio exterior total del conjunto de los países del área latinoamericana. En 1966-1968, la CEE absorbió el 20% de las exportaciones y suministró el 19% de las importaciones totales latinoamericanas. En los últimos años esta participación ha continuado aumentando.

Para algunos países el mercado de la CEE tiene una importancia mayor todavía pues absorbe una proporción que oscila entre el 25 y el 40% de las exportaciones de Argentina, Brasil, Chile, Ecuador, El Salvador, Honduras, Perú y Uruguay.

Después de haber alcanzado una tasa anual de crecimiento de 8.3% entre 1958-1960 y 1963-1965 ese comercio bajó a 3.7% anual entre 1963-1965 y 1966-1968. En 1967 se registró la tasa más baja de crecimiento y en 1968, por primera vez, se produjo una declinación en el valor de las exportaciones destinadas a la CEE, que en gran parte estuvo determinada por el fuerte descenso que experimentaron las exportaciones de Argentina y en menor medida por las de Chile, Ecuador y México.

Este aflojamiento del comercio de América Latina con los países de la Comunidad parece haber tenido un carácter transitorio, como pudo apreciarse en 1969 y 1970. En el primero de esos años, las cifras indican que se alcanzó una notable recuperación a la que contribuyó el restablecimiento de las exportaciones de países como la Argentina y el significativo aumento de las de otros países, particularmente de las del Brasil. A juzgar por las cifras de importación de la CEE desde los países latinoamericanos, el aumento durante 1969 fue del orden de 18%, mientras que en 1968 se había registrado un descenso de 4.7% con respecto a 1967. (Véase el cuadro 42.)

El año 1970 fue también muy propicio, siempre a juzgar por las estadísticas de la CEE, ya que las ventas de América Latina a esa región aumentaron en 13.5%. Particularmente notables fueron los aumentos de la Argentina (21.1%)

y de Brasil (17%), con una expansión mucho menor para los demás salvo México y Ecuador.

La evolución de las importaciones latinoamericanas desde la CEE en el período 1958-1968 difiere apreciablemente de la que tuvieron las exportaciones. Entre 1958-1960 y 1963-1965 las importaciones latinoamericanas procedentes de la CEE aumentaron a razón de apenas 1.6% anual, tasa que corresponde al período de mayor expansión de las ventas latinoamericanas a esa región. En el período de 1963-1965 a 1965-1968 las importaciones de los países latinoamericanos desde la CEE se incrementaron a un ritmo anual de 7.4%, coincidiendo con el debilitamiento de las exportaciones latinoamericanas a esa región. En lo que respecta a los dos últimos años, continuaron intensificándose las importaciones latinoamericanas desde la CEE con tasas de expansión de 8.6 y 13.2% respectivamente.

En general, el intercambio de América Latina con la CEE se caracteriza por un saldo positivo cuya magnitud ha ido creciendo en el último trienio. Los tres países latinoamericanos más favorecidos son Argentina, Brasil y Chile cuyos excedentes alcanzaron a 206, 179 y 221 millones de dólares respectivamente en 1969 según información latinoamericana. Por el contrario, dos países —México y Venezuela— mantienen una situación estructuralmente deficitaria.

La composición de las exportaciones latinoamericanas no ha experimentado cambios importantes en los últimos dos decenios. En las exportaciones de manufacturas se han logrado avances de significación aunque limitados todavía en cuanto a su valor y circunscritos en su mayor parte a tres o cuatro países. En el conjunto de las exportaciones de la región continúan predominando los productos primarios en bruto o con escaso grado de elaboración; en las destinadas a la CEE hay una proporción todavía más alta de alimentos y materias primas, es decir justamente aquellos productos en que la política agrícola común y el tratamiento preferencial a un grupo de países africanos y europeos amenazan más seriamente la competencia

Cuadro 42

EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y SALDO COMERCIAL ENTRE LOS PAÍSES
LATINOAMERICANOS Y LA COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA

(Millones de dólares)

| | | Datos de América Latina | | | | Datos de la CEE | | | | |
|-----------|-------------|-------------------------|---------------|-------|-------|-----------------|---------------|-------|-------|-------|
| | | Promedios | | 1968 | 1969 | Promedios | | 1968 | 1969 | 1970 |
| | | 1958- 1960 | 1966- 1968 | | | 1958- 1960 | 1966- 1968 | | | |
| ALALC | Exportación | 1 216 | 2 092 | 2 043 | ... | 1 307 | 1 690 | 1 860 | 2 042 | 2 325 |
| | Importación | 1 344 | 1 763 | 1 899 | ... | 1 504 | 2 420 | 2 349 | 2 796 | 3 176 |
| | Saldo | — 128 | 329 | 144 | ... | — 197 | — 730 | — 489 | — 754 | — 851 |
| Argentina | Exportación | 375 | 572 | 505 | 589 | 325 | 277 | 299 | 411 | 453 |
| | Importación | 305 | 271 | 276 | 383 | 402 | 662 | 560 | 660 | 799 |
| | Saldo | 70 | 301 | 229 | 206 | — 77 | — 385 | — 261 | — 249 | — 346 |
| Bolivia | Exportación | 2 | 10 | 10 | ... | 12 | 25 | 28 | 37 | 29 |
| | Importación | 9 | 29 | 31 | ... | 5 | 18 | 24 | 24 | 28 |
| | Saldo | — 7 | — 19 | — 21 | ... | 7 | 7 | 4 | 8 | 1 |
| Brasil | Exportación | 240 | 454 | 480 | 683 | 270 | 351 | 442 | 459 | 558 |
| | Importación | 262 | 342 | 447 | 504 | 292 | 546 | 583 | 732 | 857 |
| | Saldo | — 22 | 112 | 33 | 179 | — 22 | — 195 | — 141 | — 273 | — 299 |
| Chile | Exportación | 136 | 324 | 300 | 394 | 84 | 143 | 152 | 158 | 170 |
| | Importación | 81 | 144 | 137 | 173 | 141 | 297 | 308 | 421 | 496 |
| | Saldo | 55 | 180 | 163 | 221 | — 57 | — 154 | — 156 | — 263 | — 326 |
| Colombia | Exportación | 75 | 122 | 138 | 140 | 75 | 90 | 89 | 96 | 137 |
| | Importación | 80 | 100 | 94 | 101 | 89 | 123 | 123 | 146 | 172 |
| | Saldo | — 5 | 22 | 44 | 39 | — 14 | — 33 | — 34 | — 50 | — 35 |
| Ecuador | Exportación | 33 | 55 | 48 | ... | 24 | 50 | 60 | 48 | 47 |
| | Importación | 27 | 49 | 57 | ... | 44 | 81 | 66 | 60 | 52 |
| | Saldo | 6 | 6 | — 9 | ... | — 20 | — 31 | — 6 | — 12 | — 5 |
| México | Exportación | 70 | 108 | 93 | 80 | 135 | 289 | 331 | 340 | 394 |
| | Importación | 129 | 288 | 322 | 337 | 132 | 175 | 166 | 178 | 121 |
| | Saldo | — 59 | — 180 | — 229 | — 257 | 3 | 114 | 165 | 162 | 273 |
| Paraguay | Exportación | 4 | 8 | 9 | 11 | 7 | 19 | 20 | 17 | 14 |
| | Importación | 6 | 17 | 17 | 18 | 8 | 12 | 11 | 17 | 22 |
| | Saldo | — 2 | — 9 | — 8 | — 7 | — 1 | 7 | 9 | — | — 8 |
| Perú | Exportación | 95 | 217 | 232 | 247 | 65 | 154 | 135 | 153 | 140 |
| | Importación | 73 | 166 | 135 | 128 | 120 | 223 | 236 | 268 | 300 |
| | Saldo | 22 | 51 | 97 | 119 | — 55 | — 69 | — 101 | — 115 | — 160 |

| | | | | | | | | | | |
|-------------------------------------|-------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Uruguay | Exportación | 38 | 49 | 48 | 69 | 39 | 28 | 29 | 38 | 51 |
| | Importación | 36 | 31 | 28 | 38 | 42 | 54 | 46 | 37 | 66 |
| | Saldo | 2 | 18 | 20 | 31 | — 3 | — 26 | — 17 | — 19 | — 15 |
| Venezuela | Exportación | 145 | 170 | 180 | 205 | 271 | 264 | 275 | 290 | 332 |
| | Importación | 336 | 326 | 355 | 356 | 229 | 229 | 226 | 233 | 263 |
| | Saldo | — 191 | — 156 | — 175 | — 151 | 42 | 35 | 49 | 57 | 69 |
| Mercado Común Centroamericano | Exportación | 128 | 192 | 184 | ... | 73 | 124 | 125 | 128 | 153 |
| | Importación | 90 | 146 | 142 | ... | 127 | 217 | 228 | 232 | 243 |
| | Saldo | 38 | 46 | 42 | ... | — 54 | — 93 | — 103 | — 104 | — 90 |
| Costa Rica | Exportación | 29 | 26 | 24 | 34 | 18 | 23 | 23 | 30 | 39 |
| | Importación | 21 | 29 | 28 | 34 | 27 | 27 | 28 | 36 | 49 |
| | Saldo | 8 | — 3 | — 4 | — | — 9 | — 4 | — 5 | — 6 | — 10 |
| El Salvador | Exportación | 42 | 51 | 47 | 52 | 18 | 29 | 29 | 29 | 34 |
| | Importación | 25 | 37 | 34 | 37 | 42 | 54 | 55 | 59 | 66 |
| | Saldo | 17 | 14 | 13 | 15 | — 24 | — 25 | — 26 | — 30 | — 32 |
| Guatemala | Exportación | 26 | 41 | 35 | 50 | 22 | 32 | 35 | 35 | 40 |
| | Importación | 26 | 38 | 42 | 42 | 26 | 49 | 50 | 54 | 54 |
| | Saldo | — | 3 | — 7 | 8 | — 4 | — 17 | — 15 | — 19 | — 14 |
| Honduras | Exportación | 8 | 45 | 50 | ... | 7 | 12 | 12 | 18 | 17 |
| | Importación | 7 | 16 | 15 | ... | 9 | 54 | 66 | 53 | 44 |
| | Saldo | 1 | 29 | 35 | ... | — 2 | — 42 | — 54 | — 35 | — 27 |
| Nicaragua | Exportación | 21 | 29 | 28 | 29 | 8 | 28 | 26 | 16 | 23 |
| | Importación | 11 | 26 | 23 | 24 | 23 | 33 | 29 | 30 | 30 |
| | Saldo | 10 | 3 | 5 | 5 | — 15 | — 5 | — 3 | — 14 | — 7 |
| Otros países, Panamá | Exportación | — | 4 | 7 | ... | 53 | 76 | 98 | 102 | 114 |
| | Importación | 12 | 21 | 23 | ... | 5 | 11 | 12 | 26 | 34 |
| | Saldo | — 12 | — 17 | — 16 | ... | 48 | 65 | 86 | 76 | 80 |
| República Dominicana | Exportación | 16 | 8 | 6 | 5 | 16 | 24 | 27 | 28 | 41 |
| | Importación | 17 | 31 | 33 | ... | 16 | 8 | 7 | 7 | 15 |
| | Saldo | — 1 | — 23 | — 27 | ... | — | 16 | 20 | 21 | 26 |
| Cuba | Exportación | 39 | 24 | 29 | ... | 65 | 85 | 107 | 126 | 162 |
| | Importación | 65 | 89 | 124 | ... | 37 | 30 | 33 | 35 | 47 |
| | Saldo | — 26 | — 65 | — 95 | ... | 28 | 55 | 74 | 91 | 115 |
| Total 19 países (excluido Haití) | Exportación | 1 398 | 2 321 | 2 269 | ... | 1 514 | 1 999 | 2 217 | 2 426 | 2 795 |
| | Importación | 1 528 | 2 050 | 2 221 | ... | 1 689 | 2 686 | 2 629 | 3 096 | 3 515 |
| | Saldo | — 130 | 271 | 48 | ... | — 175 | — 687 | — 412 | — 679 | — 720 |

FUENTES: Para los datos de América Latina: Fondo Monetario Internacional. *Direction of Trade*, varios números y fuentes nacionales. Para los datos de la CEE: Office Statistique des Communautés Européennes, *Statistique Mensuelle de Commerce Extérieur*.

Cuadro 43

AMÉRICA LATINA: COMPOSICIÓN Y CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES TOTALES Y A LA CEE

| Secciones CUCI | Composición de las exportaciones (porcentajes del total) | | | | Tasas anuales de crecimiento 1958-1960 — 1966-1968 | |
|-------------------|---|-----------|-----------|-----------|--|----------|
| | Totales | | A la CEE | | Totales | A la CEE |
| | 1958-1960 | 1966-1968 | 1958-1960 | 1966-1968 | | |
| 0 y 1 | 45.2 | 43.0 | 52.5 | 51.1 | 3.7 | 6.0 |
| 2 y 4 | 18.0 | 18.4 | 26.0 | 23.3 | 4.8 | 5.0 |
| 3 | 28.0 | 23.6 | 9.0 | 7.2 | 2.4 | 3.5 |
| 5 | 1.0 | 1.9 | 1.0 | 1.0 | 12.6 | 7.0 |
| 6 y 8 | 7.1 | 12.2 | 11.6 | 16.9 | 11.7 | 11.6 |
| 7 | 0.3 | 1.0 | 0.1 | 0.3 | 24.5 | 18.9 |
| Total (0-9) | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 4.6 | 6.4 |

FUENTE: Naciones Unidas: *Boletín mensual de estadística*, abril de 1970.

de exportaciones similares de los países latinoamericanos. (Véase el cuadro 43.)

Las secciones 6 y 8 que, en la clasificación CUCI, comprenden productos manufacturados, pero que en las exportaciones latinoamericanas corresponden en su mayor parte a metales no ferrosos en formas no elaboradas (cobre, estaño, platino, plomo y zinc en barras, lingotes, planchas, etc.) aumentaron notablemente su participación porcentual en las exportaciones totales, debido principalmente al alza de los precios de estos productos con respecto a 1958-1960. En el caso de las exportaciones a la CEE, la mayor

participación relativa de estos productos fue casi el único cambio importante en la composición de las exportaciones a la Comunidad en el período 1958-1969 — 1966-1968. También se destacan en el cuadro 43 las diferencias en las tasas de crecimiento de las exportaciones por grupos de productos. Las exportaciones de alimentos y materias primas (secciones 0, 1, 2 y 4) así como los combustibles (sección 3), destinadas a la CEE, crecieron en el período considerado a un ritmo más elevado que las exportaciones totales. En cambio en los productos químicos y material de transporte (secciones 5 y 7

Cuadro

COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA: IMPORTACIONES POR PRINCIPALES PRODUCTOS
(Miles de

| Producto | 1958 | | 1962 | | 1966 | |
|---------------------------|-------------------|---------|-------------------|---------|-------------------|---------|
| | América Latina | EAMA | América Latina | EAMA | América Latina | EAMA |
| Café | 299 246 | 161 236 | 313 257 | 119 394 | 407 120 | 152 525 |
| Cacao | 32 047 | 75 638 | 17 279 | 59 828 | 11 998 | 76 150 |
| Plátanos | 66 871 | 48 507 | 66 784 | 28 744 | 126 824 | 56 205 |
| Carne bovina | 38 725 | 1 005 | 44 374 | 695 | 118 130 | 1 620 |
| Trigo | 30 958 | — | 81 336 | — | 45 610 | — |
| Maíz | 66 935 | 1 142 | 122 201 | — | 235 280 | — |
| Harina de carne y pescado | 16 315 | 33 | 73 682 | — | 96 693 | 223 |
| Petróleo | 178 309 | 10 352 | 197 471 | 15 294 | 143 203 | 16 003 |
| Algodón | 132 204 | 53 033 | 216 974 | 34 609 | 217 391 | 33 310 |
| Plata | 18 998 | — | 19 504 | — | 39 658 | — |
| Cobre para refinar | 80 050 | 119 447 | 49 299 | 113 794 | 74 851 | 242 314 |
| Cobre refinado | | | 105 215 | 44 937 | 169 298 | 31 627 |
| Mineral de hierro | 181 277 | 286 | 101 923 | — | 109 523 | 57 110 |
| Tabaco | 18 850 | 9 820 | 28 349 | 7 532 | 33 651 | 7 166 |
| Lana | 28 799 | 134 | 63 090 | 122 | 51 756 | 93 |
| Total | 1 189 585 | 480 633 | 1 500 738 | 424 949 | 1 881 066 | 708 346 |

FUENTE: Comunidad Económica Europea.

de la CUCI) con reducida participación porcentual en el total, ocurrió el fenómeno contrario, aunque en ellos se registraron las más altas tasas de crecimiento de las exportaciones totales, que en su mayor parte corresponden al comercio intralatinoamericano.

En general puede considerarse que las exportaciones latinoamericanas a la CEE, por grandes categorías de productos, han registrado tasas de crecimiento relativamente más altas que el promedio correspondiente al conjunto de los países desarrollados, particularmente los Estados Unidos y la Asociación Europea de Libre Intercambio, aunque en algunos casos las destinadas al Canadá y al Japón —de montos más reducidos— superan a las de la CEE. Al centrar el análisis en los productos principales exportados por América Latina a la Comunidad (véase el cuadro 44) se advierten en general tasas de expansión considerables en el decenio 1958-1969, en la mayoría de los casos superiores a las correspondientes a las ventas realizadas por los países africanos asociados. Por ejemplo, las exportaciones de café, el producto que ocupa el primer lugar en las exportaciones latinoamericanas a la CEE, aumentaron en el lapso señalado en 60% mientras que las del mismo producto procedentes de los Estados Africanos y Malgache Asociados (EAMA) sólo lo hicieron en un 2%. Una evolución muy favorable también caracterizó las exportaciones de plátanos de Amé-

rica Latina a la Comunidad que prácticamente se duplicaron entre 1958 y 1969, frente a una baja de 5% en las importaciones del mismo producto desde los países africanos asociados. El único producto tropical cuyas ventas han evolucionado en forma negativa ha sido el cacao cuyas exportaciones a la CEE bajaron 32% entre esos mismos años, lo que se debió esencialmente a caídas de la producción en los países productores sobre todo el Brasil.

En lo que toca a las exportaciones de productos de clima templado, que son los que más preocupan a los países latinoamericanos por estar sometidas a la política agrícola común, cabe señalar que entre los años extremos del período 1958-1969, las importaciones por la Comunidad de estos productos desde América Latina registraron aumentos apreciables, por lo menos para algunos de ellos: 24% para la carne bovina, 168% para el maíz y 35% para el trigo. Sin embargo, el curso de estas exportaciones no ha sido regular y ha sufrido un fuerte deterioro en los últimos años. En efecto, las importaciones de la Comunidad de carne bovina latinoamericana, después de haber progresado en forma ininterrumpida entre 1958 y 1966 (38 725 toneladas a 118 130 toneladas) bajaron en 1967 y 1968 y en 1969 apenas se recuperó el nivel de 1967. Así pues, estas exportaciones que constituyen un producto de suma importancia para el comercio de algunos países de la región, pare-

44

DESDE AMÉRICA LATINA Y LOS ESTADOS AFRICANOS Y MALGACHE ASOCIADOS (EAMA)
(dólares)

| 1967 | | 1968 | | 1969 | | Variación entre 1958 y 1969 (porcentajes) | |
|-------------------|---------|-------------------|---------|-------------------|---------|---|--------|
| América Latina | EAMA | América Latina | EAMA | América Latina | EAMA | América Latina | EAMA |
| 400 434 | 141 076 | 440 086 | 169 248 | 477 650 | 163 716 | 60.0 | 2.0 |
| 18 418 | 100 209 | 18 253 | 114 302 | 22 121 | 170 614 | — 31.0 | 126.0 |
| 146 400 | 53 820 | 126 042 | 48 671 | 133 073 | 46 031 | 99.0 | — 5.0 |
| 106 198 | 1 561 | 69 720 | 1 086 | 106 418 | 1 249 | 175.0 | 24.0 |
| 40 211 | — | 39 863 | — | 41 702 | — | 35.0 | — |
| 212 391 | — | 167 993 | 50 | 179 496 | — | 168.0 | — |
| 82 537 | 111 | 88 153 | 179 | 115 659 | 190 | 609.0 | 476.0 |
| 200 785 | 17 710 | 175 142 | 10 034 | 181 243 | 19 054 | 2.0 | 84.0 |
| 172 722 | 37 687 | 168 014 | 52 906 | 243 318 | 56 419 | 84.0 | 6.0 |
| 34 148 | — | 46 156 | 2 | 37 073 | — | 95.0 | — |
| 110 315 | 194 495 | 93 933 | 257 140 | 79 420 | 156 101 | } 418.0 | 279.0 |
| 204 293 | 80 223 | 214 298 | 85 819 | 335 469 | 294 910 | | |
| 114 942 | 55 317 | 123 918 | 49 532 | 151 469 | 55 600 | — 16.0 | 19.4 |
| 34 387 | 5 881 | 23 435 | 3 489 | 35 424 | 5 006 | 88.0 | — 49.0 |
| 36 300 | 146 | 35 083 | 23 | 30 523 | 65 | 6.0 | — 51.0 |
| 1 914 481 | 688 236 | 1 830 089 | 792 481 | 2 170 278 | 971 155 | 82.4 | 102.1 |

cen haber perdido desde los años 1966-1967 el dinamismo de años anteriores y tienden al estancamiento. Idéntica tendencia pero más acentuada aún se advierte en el maíz cuyas importaciones aumentaron entre 1958 y 1967 y bajaron en los dos años siguientes a un nivel inferior a los volúmenes alcanzados en 1962-1967. Por último en el caso del trigo conviene poner de relieve el estancamiento que se produjo de las importaciones procedentes de América Latina a contar de 1967.

La evolución de las importaciones de materias primas de uso industrial ha sido muy irregular: estancamiento casi total de las importaciones de petróleo (2% entre 1958 y 1969); aumento notable de las de algodón (84%) y expansión muy acelerada de las de cobre (418%), explicable en gran parte por el alza de precios. Por su parte, las importaciones de mineral de hierro, después de descender fuertemente entre 1958 y 1962 han seguido una tendencia creciente pero estaban todavía en 1969, por debajo del nivel alcanzado a principios del período.

La evolución registrada en 1969 y 1970, caracterizada por una neta recuperación, constituye un elemento altamente positivo, sucediendo a la fase de debilitamiento de los años 1965 a 1968. Sin embargo al examinar la tendencia negativa registrada por algunos productos, como los agrícolas de clima templado, no puede descartarse la influencia del perfeccionamiento de la política agrícola común en cuanto a numerosos productos exportados por América Latina a partir de 1966-1968. La reglamentación agrícola adoptada por la CEE parece orientada a un mayor autoabastecimiento regional habiéndose logrado ya ciertos resultados en detrimento de otros países, en particular de los latinoamericanos.

Por otra parte, el ingreso del Reino Unido y de varios otros países europeos a la Comunidad, plantea nuevos y graves problemas para el futuro de las exportaciones latinoamericanas de productos agrícolas de clima templado. En efecto, en el lapso de cinco años finalmente acordado, los nuevos países miembros deberán aplicar las reglamentaciones básicas de la política agrícola común, lo que implica esencialmente la adopción de los precios vigentes en la Comunidad, muy superiores a los del Reino Unido, y la aplicación a los productos importados de las disposiciones relativas a tarifas, gravámenes móviles y eventualmente cuotas de importación. Aunque no sea todavía posible prever las consecuencias efectivas para los nuevos países miembros de

un cambio tan profundo de las reglamentaciones existentes en materia agrícola, puede anticiparse que seguramente constituirá un fuerte estímulo para sus producciones internas, y llevará hacia un mayor intercambio en el seno de la nueva comunidad en perjuicio de las condiciones reservadas a las importaciones desde terceros países, en particular las de los países latinoamericanos que tradicionalmente han sido importantes abastecedores de este tipo de productos agrícolas al mercado inglés.

En cuanto a los productos tropicales, la evolución registrada a lo largo del último decenio permite concluir que la existencia de un régimen preferencial en beneficio de los países asociados africanos no ha obstaculizado mayormente el desarrollo de las exportaciones latinoamericanas a la Comunidad; aun más, la política de importación para estos productos se está orientando hacia una reducción de las preferencias otorgadas a los países asociados, como se ha comprobado con motivo de la renegociación de la Convención de Yaoundé.

No puede ignorarse, sin embargo, las posibles implicaciones que tendrían para los países latinoamericanos la extensión del régimen de libre importación de productos tropicales a un nuevo grupo de países africanos, actualmente miembros de la Comunidad Británica de Naciones, como consecuencia del ingreso del Reino Unido al Mercado Común. Al respecto conviene tener en cuenta que estos países, nuevamente asociados, van a disponer no solamente de un acceso preferencial al mercado de los actuales países miembros de la Comunidad sino también que los países africanos firmantes de la Convención de Yaoundé van a gozar de las mismas facilidades en el mercado inglés, donde van a competir en condiciones privilegiadas con los productos latinoamericanos.

La necesidad de replantear, a base de acuerdos específicos, que no pueden limitarse al solo aspecto comercial, las relaciones entre América Latina y la Comunidad se ha reconocido en varias oportunidades a lo largo de los dos últimos años, como se señala más adelante. En las conversaciones que se iniciaron en Bruselas en junio de 1971, los representantes de los países latinoamericanos y los de la Comunidad decidieron crear un mecanismo permanente de diálogo y entablar eventualmente una negociación con miras a discutir y preparar las bases técnicas de una cooperación más estrecha entre ambas regiones.

B. HISTORIA DE ESAS RELACIONES ENTRE 1958 Y 1968

Desde la entrada en vigor del Tratado de Roma,³⁴ y aun antes, los países latinoamericanos comenzaron a formular sus preocupaciones por las posibles consecuencias que tendrían sobre sus futuras relaciones comerciales con los seis países miembros que la integran, algunos aspectos del funcionamiento de la Comunidad y ciertos mecanismos comunitarios. Preocupaban sobre todo los posibles efectos de la política agrícola común y el tratamiento preferencial a los Estados Africanos y Malgache Asociados (EAMA), así como la extensión de acuerdos basados en ese principio discriminatorio a otros países africanos y más recientemente, a países de otras regiones como los del Mediterráneo.

En diversas ocasiones durante los últimos años, los países latinoamericanos hicieron presentaciones a la Comunidad sobre esos aspectos de la política comunitaria y procuraron señalar los elementos para una colaboración más estrecha con ella.

Por su parte, la Comunidad mostró desde un comienzo una disposición muy favorable al principio de mantener con América Latina una eficaz cooperación económica y comercial como se desprende del memorándum³⁵ que entregó a los gobiernos latinoamericanos a principios de 1958. Ese documento se refiere al deseo de la Comunidad de contribuir a desarrollar el comercio internacional y a disminuir los obstáculos al intercambio, tal cual se manifiesta en el artículo 18 del Tratado de Roma. Con esa finalidad, el memorándum señala la intención de la Comunidad de suscribir acuerdos que por su reciprocidad y ventajas mutuas contribuyan a reducir los derechos arancelarios por debajo del nivel general que prevalecerá al establecerse una unión aduanera entre sus Estados miembros.

En lo que concierne a las relaciones con América Latina, el memorándum proponía un marco general de acción y hacía algunas sugerencias en cuanto a las modalidades concretas para hacer efectiva la cooperación entre ambas regiones, basadas en el respeto a los derechos de ambas partes (principalmente el de mantener una política de integración económica de conformidad con los compromisos internacionales existentes) y en ventajas recíprocas. Para ello podrían concluirse "acuerdos de consulta" que servirían

³⁴ Véase, *Treaty establishing the European Economic Community and connected documents*, publicado por Secretariat of the Interim Committee for the Common Market and Euratom, Bruselas.

³⁵ Véase, CEE "Memorandum des Etats membres de la Communauté Européenne aux pays de l'Amérique Latine", Estrasburgo, 19 de marzo de 1958.

de marco para examinar los problemas económicos, comerciales o financieros, incluso los problemas relativos a las materias primas, que plantean o pudieran plantear las relaciones entre los países de la Comunidad y los de América Latina.

Consideraba oportuno tratar de encontrar las bases para una acción común de la Comunidad Económica Europea y de los países latinoamericanos en todo lo referente al comercio y a los precios de los productos básicos (como el café y el cacao, por ejemplo) y estimaba que el hecho de que los seis gobiernos hubieran preparado un programa para financiar los gastos de infraestructura económica y social en los países y territorios de ultramar asociados a la Comunidad, no impedía que se fomentara una política de exportación de capitales hacia América Latina. Por último, el documento informaba que el problema de las relaciones económicas, financieras y comerciales entre la Comunidad Europea y de los países latinoamericanos se estaba estudiando con la mayor atención y se esperaba una pronta confrontación de sus planteamientos al respecto con los de esos países.

En julio de 1960, los gobiernos de los países latinoamericanos contestaron el documento de la Comunidad mediante un memorándum en el cual proponían un programa, basado en la mayor liberalización del intercambio, la reducción de los derechos de aduana entre la Comunidad y América Latina y el mejoramiento de las condiciones de asistencia financiera de la CEE. El mismo documento se refería a la necesidad de crear en un país latinoamericano una oficina que sirviera de centro de información y de estudio sobre los problemas relacionados con el desarrollo económico de los países latinoamericanos.

A mediados de 1962, la Comisión de la CEE sometió a los gobiernos de los países miembros un documento titulado "Nota relativa a los componentes de un programa de acción comunitaria respecto a América Latina" en el cual se apoyaba la institución de un mecanismo relacionador y de información que contribuyera a disipar las inquietudes de los países latinoamericanos por la unificación europea. En materia de política comercial, la Comisión se limitaba a indicar el papel que correspondería a los seis países miembros en la reorganización del comercio de los productos básicos exportados por los países latinoamericanos, y aceptaba continuar apoyando una acción tendiente a estabilizar los precios de esos productos y a estudiar la posibilidad de reducir los impuestos que gravan su

consumo; asimismo se declaraba dispuesta a estudiar las condiciones necesarias para favorecer las exportaciones de productos industriales latinoamericanos.

En enero de 1963, la Comisión presentó un nuevo documento en que proponía crear una oficina de enlace en América Latina e instituir en Bruselas un grupo formado por los representantes de la Comisión y jefes de las misiones diplomáticas de los países latinoamericanos acreditados ante la Comunidad, para permitir a éstos manifestar sus puntos de vista sobre problemas de interés común y estar al tanto de la actividad comunitaria. De las varias iniciativas que le fueron sometidas, el Consejo aceptó únicamente la creación de una oficina de informaciones de la Comunidad, en Montevideo, y la realización de encuentros periódicos entre los servicios de la Comisión y las misiones diplomáticas latinoamericanas.

El primer ciclo de estas reuniones se inició en julio de 1963 y tuvo como finalidad informar a los gobiernos latinoamericanos sobre las estructuras, la política y las perspectivas de la Comunidad, así como sus posibles líneas de acción frente a América Latina. Al final de esos encuentros, los embajadores latinoamericanos presentaron un informe en el que se invitaba a la Comisión a pasar del examen de los problemas de carácter general a la discusión de algunos más concretos relacionados con la adopción del sistema preferencial en favor de los países africanos y la puesta en marcha de la política agrícola común. Se auspiciaba la coordinación de los programas de asistencia financiera y técnica y la racionalización de las iniciativas en el marco de un sistema de cooperación con las organizaciones regionales latinoamericanas.

Un segundo ciclo de reuniones se inició en febrero de 1966 con la presentación por parte del grupo de jefes de misiones de un memorándum en que expresaban de nuevo las preocupaciones latinoamericanas por los efectos que tendrían sobre sus exportaciones algunos aspectos de la política agrícola común, así como el régimen preferencial otorgado a los países africanos y formulaban proposiciones concretas en relación con productos de la zona templada, el establecimiento de contingentes arancelarios así como las modificaciones de los reglamentos agrícolas comunitarios considerados perjudiciales a los productos latinoamericanos y, en materia de productos tropicales, la eliminación de los obstáculos arancelarios y no arancelarios a las exportaciones latinoamericanas y la conclusión de acuerdos específicos por productos (café, cacao, plátano).

Al terminar ese segundo ciclo de reuniones, la Comisión redactó un informe en que recomendaba a los Estados miembros examinar la posibilidad de adoptar medidas comerciales especiales para ayudar a resolver algunos problemas que se plantean en América Latina, señalando, sin embargo, que los planteamientos en materia de aranceles podrían examinarse solamente una vez terminadas las negociaciones de la Rueda Kennedy y después de conocer el resultado de los trabajos del segundo período de sesiones de la UNCTAD.

En noviembre de 1966 se informó a las misiones latinoamericanas que el Consejo de Ministros de la CEE consideraba inoportuna la creación de una comisión mixta permanente del tipo propuesto por el grupo de embajadores latinoamericanos y cuyas funciones habrían consistido en estudiar y discutir las medidas que se adoptarían para fomentar las relaciones entre las dos zonas y examinar las relaciones o proyectos comunitarios que afectan o pudieran afectar los intereses latinoamericanos. La Comisión había considerado en su informe al Consejo de Ministros que la situación del comercio entre la CEE y América Latina no justificaba los temores manifestados por los representantes de esta región. Por otra parte, lo mismo que podía hacer la Comunidad, en vista de las negociaciones en curso en el marco de la Rueda Kennedy, los próximos trabajos de la Segunda UNCTAD, y la necesidad de respetar las disposiciones de la Convención de Yaoundé firmada con los países africanos, era seguir manteniendo relaciones permanentes con las misiones latinoamericanas.

Por otra parte, es interesante señalar que el Parlamento Europeo ha mostrado persistentemente una posición en general muy favorable y positiva hacia América Latina, y ha insistido en que se adopte una política de amplia cooperación en todos los campos, que tenga debidamente en cuenta los intereses de aquélla. Pueden citarse, a este respecto, el informe provisional de la Comisión de Comercio Exterior del Parlamento Europeo, de junio de 1963, y el informe presentado en nombre de esa Comisión, en noviembre de 1964, con el título de "La Comunidad Europea y América Latina". Este informe, en el cual se delinearón las bases de un programa de cooperación de la CEE con América Latina, dio lugar a una resolución del Parlamento Europeo, en la que se invitaba a la Comisión de la Comunidad a presentar nuevas propuestas al Consejo de Ministros con miras a organizar las relaciones entre ambas regiones.

Los gobiernos miembros de la Comunidad también se han manifestado a favor del estable-

cimiento de una política de cooperación comercial y financiera más estrecha con América Latina. El gobierno italiano acogió de manera muy positiva el memorándum dirigido en febrero de 1966 a la Comisión por el Grupo de Contacto en Bruselas, documento que atrajo igualmente la simpatía de los gobiernos de la República Federal de Alemania y del Benelux. En relación con este mismo memorándum, el gobierno italiano presentó, en noviembre de 1966, al Consejo de Ministros un informe en el cual destacaba la necesidad de elaborar un programa concreto de cooperación económica, financiera y técnica en favor de América Latina. Preconizaba medidas comerciales con miras a facilitar la importación de los productos de origen latinoamericano (tanto de los productos básicos como de los artículos manufacturados) y la coordinación de la asistencia técnica en la Comunidad, y consideraba particularmente oportuna la institución de una Comisión Mixta Permanente de Contacto, propuestas que fueron reiteradas en noviembre de 1968.

Los antecedentes que acaban de resumirse muestran que durante el primer decenio de vida comunitaria se examinaron varias iniciativas que tendían a la misma finalidad: delinear las bases de un programa de acción comunitaria constructiva que contribuyera al desarrollo económico y social de los países latinoamericanos. El hecho de que en los tres años que siguieron al memorándum de 1966, y hasta el mes de julio de 1969, no se hubieran concretado las buenas disposiciones de la Comunidad para con América

Latina parecería indicar que en el orden de prioridades de la CEE estos países ocupaban, hasta recientemente, un lugar secundario, con respecto al reservado a otros países como los del Mediterráneo, el Reino Unido o a los Estados Unidos. En el caso de los países africanos —por lo menos los EAMA— tal situación podría justificarse en virtud de la existencia de relaciones especiales entre ellos y algunos Estados miembros de la Comunidad y en el deseo lógico de esos Estados de proteger y favorecer sus intereses económicos en sus antiguas colonias. Por su parte, la CEE arguyó, luego de haber iniciado la política de extender los acuerdos de asociación a otros países africanos con los cuales no mantenía relaciones tradicionales, como con los de habla inglesa, que su interés en ellos se fundamentaba o justificaba en el hecho que los países africanos son en su mayor parte de menor desarrollo relativo.³⁶

Podría también considerarse que la escasa disposición de la Comunidad a tener en cuenta los planteamientos de los países latinoamericanos y a entrar en un diálogo formal y sistemático con éstos pueden obedecer a los problemas internos que han tenido que encarar y resolver los órganos comunitarios durante el período de transición, sobre todo en el plano de la política agrícola común y del perfeccionamiento interno.

³⁶ El argumento de la relación especial ha vuelto ahora a usarse para justificar los convenios de asociación y comerciales con casi todos los países del Mediterráneo.

C. LAS NUEVAS PERSPECTIVAS: EL INFORME MARTINO Y LA DECLARACIÓN DE BUENOS AIRES

Sin embargo, se produjo un nuevo hecho de considerable importancia que debería provocar un cambio sustantivo en la posición reticente, y aun negativa, que la Comunidad había mantenido frente a los planteamientos de los países latinoamericanos.

El 29 de julio de 1969, la Comisión presentó al Consejo de Ministros una comunicación sobre "Las relaciones con los países de América Latina"³⁷ que abría nuevas perspectivas a la cooperación entre ambas regiones. En él se reconocía la necesidad de reexaminar los diversos proble-

mas que entorpecen las relaciones comerciales y financieras entre las dos regiones y se preconizaba la adopción de una política comunitaria coordinada en favor de América Latina. Por otra parte, el informe no se limitaba a formular consideraciones generales sino que presentaba sugerencias concretas sobre las medidas que podrían adoptarse para estrechar esas relaciones.

A mediados de 1970, el Grupo *Ad Hoc* América Latina, designado por el Comité de Representantes Permanentes, presentó un primer análisis de los diferentes elementos técnicos que figuran en el informe y presentó al Consejo varias sugerencias generales y de alcance relativamente limitado que dicho órgano podría tener en cuenta al comenzar, antes del fin del año, a examinar el problema de las relaciones con América Latina. En materia comercial se proponía aplicar en

³⁷ Esta comunicación fue preparada bajo la dirección del Sr. Eduardo Martino —entonces miembro de la Comisión— y por ello es conocida comúnmente como el "Informe Martino", designación que se utiliza en el presente documento. Las referencias que aquí se hacen a esa comunicación se basan en informaciones aparecidas en distintas publicaciones.

forma acelerada a los países latinoamericanos algunas reducciones arancelarias negociadas en la Rueda Kennedy, acordarles algunas nuevas reducciones tarifarias no preferenciales, y mejorar las ofertas de la Comunidad en el marco del Sistema General de Preferencias. En el campo de la asistencia financiera sugería coordinar la ayuda bilateral de los Estados miembros y estudiar un sistema de garantía de las inversiones privadas en América Latina.

Por su parte, el Parlamento Europeo aprobó, a fines de 1969, una resolución en que se solicitaba al Consejo de Ministros promover una cooperación efectiva y permanente entre las dos regiones a fin de mejorar las condiciones del mercado para los productos latinoamericanos, y las condiciones de crédito y de asistencia técnica.³⁸ En el campo institucional, se recomendaba crear una comisión mixta de la CEE y de los países de América Latina, extender preferencias generalizadas y no discriminatorias al mayor número posible de productos agrícolas transformados y reducir gradualmente los impuestos internos que gravan el consumo de productos tropicales en varios países miembros de la CEE. También insistió el Parlamento Europeo en la necesidad de que toda política de ayuda a América Latina tenga una base auténticamente comunitaria y no se limite a la coordinación de iniciativas nacionales aisladas.

Los países latinoamericanos, considerando que había indicios —de los cuales el más significativo era el Informe Martino— de que la actitud de la Comunidad frente al problema de las relaciones entre ambas regiones estaba cambiando positivamente, resolvieron celebrar una reunión especial de la CEPAL con la finalidad de adoptar una posición común frente a la CEE, similar a la que se adoptó con respecto a los Estados Unidos en una reunión anterior de la CECLA en Viña del Mar. La conferencia, que tuvo lugar en Buenos Aires del 29 al 31 de julio de 1970, deliberó inicialmente al nivel de expertos y concluyó al nivel ministerial con la aprobación de la Declaración de Buenos Aires sobre las relaciones entre América Latina y las Comunidades Europeas, conocida como la “Declaración de Buenos Aires”.

En la parte sustantiva de ese documento, los gobiernos de los países miembros de la CECLA proponen al Consejo de Ministros de la Comunidad concertar una serie de acciones conjuntas tendientes a fortalecer sus relaciones recíprocas a cuyo efecto deberán acordarse los obje-

³⁸ Véase Documentos de Comunidad Europea Nº 12, *Las Comunidades Europeas y América Latina*, Informe del Sr. Emile de Winter.

tivos, la política y las características generales del sistema, así como sus mecanismos de consulta y negociación. Además se propone celebrar, tan pronto como sea posible, una reunión a nivel ministerial, con el objeto de decidir sobre estas materias e iniciar a la mayor brevedad conversaciones preliminares a nivel de embajadores entre representantes de los países de América Latina, de los países integrantes de las Comunidades Europeas y miembros de la Comisión.

La Declaración de Buenos Aires tiene un carácter principalmente político, en la medida que su finalidad esencial es manifestar a la Comunidad, en forma solemne, la voluntad de los países latinoamericanos de iniciar un diálogo constructivo con la Comunidad y lograr la institucionalización de las relaciones entre ambas regiones. Conviene poner de relieve que, por falta de una armonización previa de los puntos de vista de los gobiernos de los países miembros de la CECLA en cuanto a las posibles orientaciones de una cooperación más estrecha entre ellos y la Comunidad, no fue posible en Buenos Aires aprobar sugerencias suficientemente concretas al respecto.

Con miras a remediar esa situación, se aprobó una resolución que presenta un catálogo de los puntos de mayor interés que los países latinoamericanos deberían señalar a la atención de la Comunidad con motivo de las proyectadas reuniones con sus representantes. Las sugerencias, formuladas en un plano todavía muy general, abarcan los problemas vinculados con el cumplimiento de los compromisos de *statu quo*; las condiciones de acceso y de comercialización de los productos básicos y de las manufacturas y semi-manufacturas originarias de América Latina y las repercusiones de la política agrícola común sobre las exportaciones de la región. En el campo financiero, recomienda intensificar la afluencia de recursos de los países miembros de la Comunidad hacia América Latina y la mejora de sus plazos y condiciones; la atención de las necesidades especiales de los países de menor desarrollo relativo y la asignación de recursos para promover el financiamiento de las exportaciones latinoamericanas. También se formulan recomendaciones generales en materia de asistencia técnica y de colaboración industrial y técnica.

Por último, la resolución aprobada en Buenos Aires enumera una serie de temas que podrían ser objeto de acción inmediata por parte de la Comunidad, como el pronto establecimiento del sistema de preferencias generales no recíproco y no discriminatorio, de acuerdo con los planteamientos latinoamericanos formulados en el seno de la UNCTAD; la extensión de las ope-

raciones de crédito del Banco Europeo de inversiones a los países latinoamericanos, directamente o por intermedio del BID; el mejoramiento de las condiciones de acceso de esos países a los mercados de capital de los países miembros de la Comunidad; el otorgamiento de asistencia técnica en campos concretos como el de la integración y el apoyo a las posiciones latinoamericanas en los foros internacionales.

En general, se estima que por no haberse celebrado una reunión de expertos previamente a la Conferencia de Buenos Aires los países representados en ella no pudieran aprobar proposiciones suficientemente constructivas y concretas que sirvieran de base a una futura negociación con la Comunidad. Teniendo en cuenta la necesidad de propuestas, los países miembros de la CECLA decidieron realizar oportunamente nuevas reuniones para perfeccionar la preparación, por parte de América Latina, de las proyectadas reuniones con las Comunidades Europeas.

El texto de la Declaración de Buenos Aires y de la resolución anexa fue entregado a fines de septiembre de 1970 a los presidentes del Consejo y de la Comisión de la Comunidad. Una de las primeras reacciones de la Comunidad fue considerar que la reunión conjunta propuesta sólo podría concretarse cuando los problemas de la cooperación entre ambas regiones hubieran sido analizados profundamente para poder deliberar y adoptar decisiones en el plano ministerial. Por su parte, el Presidente del Consejo de Ministros de la Comunidad declaró en octubre de 1970 que la Comunidad deseaba promover una mayor cooperación con América Latina y que para ello convenía definir proyectos concretos, ofreciendo mejores condiciones de acceso para los productos latinoamericanos y asistencia técnica para explotar las riquezas naturales de la región. También señaló que el Consejo de Ministros deliberaría pronto sobre el tema de las relaciones de la Comunidad con América Latina, con la intención de progresar hacia la cooperación entre ambas regiones.³⁹

En su declaración ante el Parlamento Europeo, en septiembre de 1970, al asumir las funciones de Presidente de la Comisión de la Comunidad, el señor F. Malfatti se expresó en térmi-

³⁹ Véase *Europe*, 1º de octubre de 1970.

nos parecidos, señalando la satisfacción de la Comisión por los progresos logrados con la Declaración de Buenos Aires y la intención de examinar de manera constructiva y con mejor disposición las propuestas resultantes de esa Conferencia.⁴⁰

Por último, a base de los trabajos de la Comisión, el Consejo de Ministros aprobó en diciembre de 1970, en Bruselas, una Declaración en la cual indica haber tomado conocimiento con vivo interés de la Declaración y de la Resolución aprobadas por los países de la CECLA en Buenos Aires, y aprueba la propuesta de establecer entre ellos "una cooperación durable que permita resolver, de común acuerdo y en forma equilibrada, los problemas que se planteen en sus relaciones económicas y comerciales". Por último, el Consejo insistió en la necesidad de examinar atentamente las modalidades concretas de cooperación entre ambas regiones, sugiriendo al respecto la pronta reunión de los embajadores de los países latinoamericanos y los representantes de los Estados miembros y de la Comisión de la Comunidad. Simultáneamente, el Consejo encargó al Comité de los representantes permanentes proseguir la preparación de las reuniones proyectadas y presentarle un informe.

En general, la Declaración aprobada por el Consejo de Ministros constituye una respuesta alentadora a las posiciones latinoamericanas contenidas en la Declaración de Buenos Aires en cuanto se pronuncia a favor de una mayor cooperación entre ambas regiones y de la apertura del diálogo para determinar las modalidades practicadas de esa cooperación. Como se trataba de un documento esencialmente político, la Declaración de Bruselas no podía entrar en el detalle de las propuestas latinoamericanas, ni se refiere a la sugerencia de convocar una conferencia ministerial mixta para decidir sobre las modalidades de la cooperación futura.

Sin embargo, se tiene entendido que la Comunidad estima que las reuniones de embajadores que preconiza en la Declaración del Consejo tendrán por finalidad preparar en un plazo prudencial, que podría ser de 6 meses a un año, la reunión ministerial sugerida por los países miembros de la CECLA.

⁴⁰*Ibid*, 30 de septiembre de 1970.

D. NECESIDAD DE UN NUEVO ENFOQUE Y DE NUEVAS MODALIDADES PARA LA COOPERACIÓN ENTRE AMÉRICA LATINA Y LA COMUNIDAD

Las iniciativas propuestas por los países latinoamericanos muestran, en general, la tendencia

de esos países a obtener la revisión de algunos aspectos fundamentales de la política comunitaria.

ria, sea en materia de organización agrícola común o de asociación con determinados países en desarrollo, en que se subraya la incompatibilidad con los compromisos suscritos por los países desarrollados en diversos foros internacionales como el GATT o la UNCTAD.

La propuesta del gobierno argentino del mes de octubre de 1968 en que solicitó la apertura de negociaciones comerciales con la Comunidad es un ejemplo del diálogo entablado entre ambas regiones. En el documento presentado a la Comisión, la Argentina propuso concertar un acuerdo sobre varios puntos: establecimiento de un mecanismo adecuado de consulta permanente; adopción de medidas para resolver los problemas planteados a ciertas exportaciones argentinas a la CEE, particularmente las carnes bovinas; establecimiento de un mejor tratamiento, tanto arancelario como no arancelario, para algunos productos manufacturados cuyas exportaciones a la CEE pudieran ser adecuadamente promovidas; perfeccionamiento de la cooperación financiera, etc.

En lo que toca a la exportación de carnes bo-

vinas, el documento proponía acompañar las disposiciones relativas a un mejor acceso al mercado comunitario de un compromiso de contribuir a la estabilidad y seguridad de los abastecimientos de la Comunidad en el cuadro de la política agrícola común. Por otra parte, el mismo documento se refiere a la adopción de los mecanismos apropiados mediante los cuales el gobierno argentino podría garantizar que el acceso regular de sus productos a la Comunidad no causara distorsiones en el mercado interno comunitario. Por último, las proposiciones argentinas se refieren a la adopción de medidas adecuadas para facilitar la ampliación de las exportaciones comunitarias a la Argentina y de la participación de los países miembros de la CEE en el desarrollo económico argentino. Esta disposición indicaba que la Argentina estaba dispuesta a estudiar la reciprocidad de las ventajas que podría recibir de la Comunidad.

La Comisión brindó una acogida muy favorable al memorándum argentino, destacando que tiene el mérito de proponer un marco contractual para la discusión de los problemas comunes.

E. LA POLÍTICA COMERCIAL COMÚN Y LA EXTENSIÓN DE LOS ACUERDOS PREFERENCIALES CON TERCEROS PAÍSES

Con la firma, en julio de 1961, de un tratado de asociación con Grecia, la Comunidad inauguró una política tendiente a establecer relaciones especiales —tanto en materia de comercio como de asistencia financiera y técnica— con gran número de países. Después de haber suscrito convenios con los países africanos, particularmente con los que mantenían vínculos especiales con varios de sus Estados miembros, la Comunidad está entrando en negociaciones con la casi totalidad de los países del área mediterránea con la perspectiva de concluir acuerdos comerciales de tipo generalmente preferencial. Aunque las iniciativas de la Comunidad corresponden a preocupaciones de variada índole y presentan características privativas de cada caso, configuran una política tendiente a crear una esfera de influencia económica y comercial en la región mediterránea. Los mismos dirigentes de la Comunidad justifican esa interpretación de los hechos al utilizar en algunas declaraciones oficiales la fórmula de “política mediterránea de la Comunidad”. Desde hace varios años, sobre todo desde la firma de la primera Convención de Yaoundé en 1964, que otorgó amplias concesiones arancelarias a los países africanos y Malgache, los países latinoamericanos se han preocupado por

los posibles efectos que tendrán sobre sus propias exportaciones los tratamientos preferenciales concedidos por la CEE, segundo mercado mundial para sus productos.

Sin embargo, la evolución reciente de la política comercial común frente a terceros países presenta también un aspecto positivo en la medida en que hay un grado cada vez mayor de coordinación y armonización de las posiciones de los países miembros de la CEE con respecto a los problemas que plantean las relaciones con el resto del mundo y particularmente con las regiones en desarrollo. El 16 de diciembre de 1969 los países miembros de la Comunidad aceptaron el principio de la uniformación progresiva de los acuerdos concernientes a sus relaciones comerciales con terceros países y a la negociación de los acuerdos comunitarios. En otras palabras, el Consejo se pronunció en favor de la aplicación de las disposiciones 113 del Tratado de Roma que prevén que después del término del período de transición, la política comercial común se basará en principios uniformes. Esa evolución está creando condiciones institucionales favorables a una futura negociación entre la Comunidad y América Latina.

1. *Los acuerdos de asociación y su proliferación reciente*

El Tratado de Roma definió las bases jurídicas de las relaciones económicas y comerciales que puede establecer la Comunidad con países no miembros. El régimen más favorable a esos países es el de asociación, definido en los artículos 131 a 136 del Tratado y especialmente concebido para los países y territorios de ultramar no europeos que mantenían, al momento de la creación de la Comunidad, relaciones especiales con varios de sus Estados miembros. El artículo 131 declara que la asociación entre la Comunidad y esos países, cuya nómina aparece en un anexo al Tratado, tiene como finalidad promover su desarrollo económico y social, sobre todo mediante la admisión de sus productos liberados de derechos arancelarios y otros equivalentes y de obstáculos cuantitativos. Hasta marzo de 1970, los productos sometidos a organización de mercado en el marco de la política agrícola común estaban excluidos de esa franquicia. El reglamento aprobado por el Consejo de 17 de marzo de 1970 libera de los derechos arancelarios y, en determinados casos, de los demás obstáculos, como los gravámenes móviles, a muchos productos importantes, como la carne bovina, los productos oleaginosos, las manufacturas de frutas y legumbres, etc. Aunque todavía no pueda preverse en qué medida los países africanos asociados estarán en condiciones de aprovechar esas nuevas oportunidades de exportación, cabe estimar que se ha ampliado, por lo menos potencialmente, el alcance de las preferencias de esos países que son competidoras de las exportaciones latinoamericanas y que hasta el momento abarcan solamente los productos tropicales.

Por su parte, los productos de la Comunidad gozan del mismo tratamiento en los países asociados,⁴¹ de manera que puede considerarse que una finalidad del régimen de asociación es la creación de una zona de libre comercio entre cada país asociado y la Comunidad.

El régimen de asociación, no restringe el contenido de los convenios al aspecto puramente comercial. La convención que figura en un anexo al Tratado de Roma prevé la asistencia financiera y técnica otorgada por el Fondo Europeo de Desarrollo (FED) y el Banco Europeo de Inversiones (BEI) a los países asociados. Los convenios de Yaoundé (23 de julio de 1963 y 29 de julio de 1969) fijan el monto global de los préstamos que esos organismos, cuyos recursos

⁴¹ Estos países están facultados para recurrir a medidas arancelarias para enfrentar las necesidades de su industrialización o financiar su presupuesto.

proviene de contribuciones oficiales de cada país miembro, estarán autorizados a conceder a los países africanos asociados durante el período de vigencia de cada convenio.⁴²

El régimen de asociación, definido en los artículos 131 a 136 del Tratado de Roma, constituye la forma de cooperación más estrecha y más completa que la CEE está en condiciones de ofrecer a terceros países. De hecho este régimen se concibió exclusivamente para los países africanos y Malgache enumerados en un anexo al Tratado de Roma y que firmaron con la Comunidad posteriormente los dos sucesivos Convenios de Yaoundé. Sin embargo, el mismo Tratado prevé la posibilidad de otra forma de asociación con terceros países, según lo prescribe el artículo 238, que dispone que la Comunidad puede suscribir con terceros países, uniones de Estados u organizaciones internacionales, convenios de asociación que entrañen derechos y obligaciones recíprocos, acciones conjuntas y procedimientos especiales. Hasta el momento la Comunidad ha aplicado estas disposiciones en sus relaciones con cuatro países: Grecia, Turquía, Marruecos y Túnez. La Comunidad ha aprovechado el carácter general del artículo 238 para dar a los diversos convenios de asociación que firmó con esos países un alcance muy variable, tanto en lo comercial como en materia de asistencia financiera o técnica.

El artículo 238 se aplicó por primera vez en 1961 con la firma de un convenio de asociación para establecer una unión aduanera entre Grecia y la CEE. En virtud de este convenio la eliminación recíproca de los derechos arancelarios debe hacerse en forma escalonada durante un período transitorio de doce años por parte de la Comunidad. Sin embargo, teniendo en cuenta la diferencia en los grados respectivos de desarrollo, Grecia está autorizada para eliminar los gravámenes aplicables a una lista de productos agrícolas e industriales a un ritmo más lento, en un lapso de 22 años. Por otra parte, el régimen general de desgravación previsto por el convenio se aplica también a una lista bastante amplia de productos agrícolas de especial interés para Grecia. El carácter de unión aduanera del régimen instituido entre la Comunidad y Grecia se manifiesta en el hecho de que este país se ha comprometido a adoptar la tarifa exterior común en el curso del período transitorio. Por último, la liberación del comercio entre Grecia y la CEE se

⁴² Las operaciones del FED, que representan la mayor parte del financiamiento utilizable por los países africanos asociados, se destinan casi en su totalidad a la ayuda no reembolsable, y menos de la décima parte se utiliza en forma de crédito a largo plazo con bajos tipos de interés.

acompaña de asistencia financiera en favor de aquel país.⁴³

Desde su entrada en vigor, al 1º de noviembre de 1962, las disposiciones del convenio entre Grecia y la CEE se han cumplido en forma progresiva, orientando las relaciones comerciales entre las dos partes contratantes hacia la formación de una unión aduanera. Desde el 1º de julio de 1968, los productos manufacturados de Grecia entran en la Comunidad libres de derechos y de restricciones cuantitativas, mientras que a los productos agrícolas de interés para ella se les aplican reducciones arancelarias de 85 a 100% de los derechos comunes básicos según los casos. Las uvas y el tabaco, los dos principales productos de exportación del país, gozan de una franquicia total y las legumbres y frutas —frescas o en conserva— se benefician de importantes reducciones. Por su parte, la Comunidad goza de una concesión de 50% en favor de sus productos industriales, salvo en el caso de los artículos para los cuales la desgravación se efectúa a un ritmo más lento de conformidad con el mismo convenio de asociación. También Grecia ha otorgado reducciones arancelarias apreciables en favor de muchos productos agrícolas de la Comunidad y ha iniciado el proceso de aproximación de su arancel al arancel común de la Comunidad.

Turquía también ha firmado un convenio de asociación suscrito por la Comunidad en virtud del artículo 238. Como en el caso de Grecia, el convenio, firmado en 1963, propenderá a la creación de una unión aduanera. Sin embargo, como Turquía debía reforzar su economía antes de liberar su intercambio con la CEE, se ha previsto establecer la unión aduanera en tres etapas. Durante la etapa preparatoria, de cinco años y eventualmente renovable, la asociación se limita a la apertura, en favor de Turquía, de contingentes tarifarios revisables anualmente para algunos productos de interés para este país, como tabaco, uvas e higos secos. El convenio dispone que en su cuarto año de vigencia se estudie la posibilidad de pasar a la etapa transitoria, de doce años de duración, durante la cual debe establecerse, en forma progresiva, la unión aduanera basada en la eliminación de los obstáculos de cualquier tipo que entorpezcan el comercio recíproco y en la adopción por Turquía de la tarifa externa común. La decisión de hacer efectiva la unión aduanera depende de que el Con-

sejo de Asociación estime que existen las condiciones necesarias para ello. Según los términos del Convenio, la asociación, aunque constituya la finalidad del convenio, no lleva en forma automática a la formación de una unión aduanera con la Comunidad. Por último, un protocolo anexo al Convenio se refiere a la asistencia financiera proporcionada por la Comunidad a la economía turca, con un límite de 175 millones de dólares, en el período de 1965 a 1969.

La comunidad estableció posteriormente un régimen de asociación con diversos países africanos que no mantenían relaciones especiales con algunos de sus miembros. El primero se firmó en 1966 con Nigeria y el segundo con los países del oeste de África —Kenya, Uganda y Tanzania— que se concluyó en Arusha en 1968. En general, estos convenios presentan características muy similares en la medida que prevén un alto grado de liberación del comercio recíproco, tanto arancelaria como cuantitativa. Los productos de Nigeria entran libres de derechos al territorio de la Comunidad, salvo algunos (aceites de maní y de palma, cacao y ciertos tipos de madera) que están sujetos a contingentes anuales revisables. En los tres países africanos del oeste, el convenio de Arusha estipula el principio de otorgar franquicias en favor de sus productos, excepto a algunos productos cuya importación en la Comunidad se somete a contingentes anuales (café, clavo de olor y piña en conserva).⁴⁴ Por su parte, la Comunidad obtiene una desgravación completa, aplicable en forma inmediata para sus productos que entren en el territorio de Nigeria, salvo para algunos de ellos como radioreceptores, cerveza y ciertos tipos de textiles, para los cuales el desgravamen se efectuará en un plazo de cuatro años. En el caso de los países africanos del oeste, el grado de liberalización es aún mayor pues todos los productos de la Comunidad, sin excepción, gozan de una completa franquicia de derechos arancelarios o equivalentes. Los países asociados conservan, sin embargo, en cada caso, la facultad de crear barreras arancelarias para defender su desarrollo industrial o financiar su presupuesto. Aunque, de hecho, los convenios firmados con estos cuatro países africanos tengan como efecto crear entre ellos y la Comunidad una zona de libre comercio, el texto mismo de esos convenios no se refiere a ese concepto ni al de unión aduanera,

⁴³ Un protocolo anexo al Convenio fijó en 125 millones de dólares el monto de los créditos que el Banco Europeo de Inversiones estaba autorizado a conceder a la economía griega en el período 1962-1967, en la forma de financiamiento a largo plazo y con bajos tipos de interés.

⁴⁴ En mayo de 1970, la Comisión propuso extender a los países firmantes del Convenio de Arusha el beneficio de los reglamentos aprobados en marzo de 1969 en favor de los productos agrícolas de clima templado procedentes de los países africanos miembros de la Convención de Yaoundé.

como lo hacían en forma expresa los Tratados firmados por la Comunidad con Grecia y Turquía.

No se ha previsto ninguna medida de asistencia financiera y técnica en favor de este grupo de países africanos.⁴⁵ Los últimos dos países que se han beneficiado del régimen de asociación definido en el artículo 238 del Tratado de Roma han sido Marruecos y Túnez con los cuales la Comunidad firmó convenios en marzo de 1969. Estos convenios, aunque tienen la misma base jurídica que los suscritos con Grecia y Turquía, se traducen en un régimen muy distinto. En primer lugar, los preámbulos de los convenios firmados con Túnez y Marruecos ponen de relieve la resolución de eliminar los obstáculos a su comercio recíproco pero no se refieren al establecimiento de una zona de libre comercio o de una unión aduanera. Sólo se prevé la posibilidad de iniciar, en el curso del tercer año de vigencia de los convenios, negociaciones orientadas a la conclusión de un acuerdo sobre "bases más amplias", sin hacer referencia a ningún programa o calendario para eliminar los obstáculos arancelarios como ocurre en Turquía y Grecia. En segundo lugar, Túnez y Marruecos no adquieren ningún compromiso de igualar su arancel con la tarifa exterior común, lo que confirma que los autores de los convenios no han querido, por lo menos en la etapa actual de sus relaciones, orientar su asociación hacia la creación de una unión aduanera.

En cuanto al contenido de los convenios con Marruecos y Túnez, los productos manufacturados y semimanufacturados incluidos en los capítulos 25 a 99 de la NAB, procedentes de estos dos países, salvo contadas excepciones, entran al mercado de la CEE libres de derechos arancelarios y de restricciones cuantitativas. Los productos agrícolas, por su parte, se benefician de varios regímenes. Para determinados tipos de carne, las leguminosas, las legumbres en conserva, los dátiles y la pimienta se ha acordado una franquicia completa, mientras las frutas cítricas

⁴⁵ La vigencia de los acuerdos con estos países se había establecido hasta el 31 de mayo de 1969, fecha en la que también expiraba la Convención de Yaoundé (Estados Africanos y Malgache Asociados), con el propósito de que la renovación de aquéllos pudiera negociarse simultáneamente con la nueva Convención. De hecho, sin embargo, los acuerdos con Nigeria, Kenya, Tanzania y Uganda no fueron ratificados por todos los países miembros de la CEE, de modo que nunca entraron en vigor. Cuando se renovó la Convención de Yaoundé, se negoció un nuevo acuerdo por 5 años con Kenya, Tanzania, y Uganda, que fue firmado en septiembre de 1969 y está actualmente en espera de ratificación. Con Nigeria no se ha planteado todavía la negociación de un nuevo acuerdo.

se benefician de una reducción del derecho comunitario y lo propio sucede con el aceite de oliva, el trigo y el pescado fresco o en conserva. Por su parte, Túnez y Marruecos han otorgado a una serie de productos procedentes de la CEE concesiones arancelarias variables de aplicación progresiva. En el caso de Túnez, el nivel medio de la concesión alcanzará a 70% al cabo de tres años y, en el caso de Marruecos a 25% al terminar el mismo lapso. El régimen de asociación acordado con estos países no se acompaña tampoco de una política de asistencia financiera ni técnica.

En resumen la Comunidad ha aplicado el concepto de asociación del artículo 238 a dos grupos diferentes países: *i*) países europeos que podrían integrarse en el futuro al Mercado Común y para los cuales se programa una unión aduanera (Grecia, Turquía); *ii*) países africanos que se caracterizan por estructuras económicas y tipos de producción comparables a los de los países asociados a la Comunidad en virtud de los artículos 131 a 136 del Tratado de Roma (países firmantes de la Convención de Yaoundé).

2. Los acuerdos comerciales preferenciales

Por último, en su política comercial con terceros países, la Comunidad dispone del marco jurídico que proporciona el artículo 113 del Tratado de Roma; según el mismo, al término del período de transición, es decir, a contar del 1º de enero de 1970, la política comercial común se fundará en principios uniformes, particularmente en lo que toca a las modificaciones arancelarias, la conclusión de los acuerdos comerciales y arancelarios, etc. Cuando se estima oportuna la apertura de negociaciones con terceros países, la Comisión los lleva a cabo, autorizados por el Consejo, con la asistencia de un Comité especial. El artículo 113 confiere a la Comisión, bajo el control del Consejo de Ministros, amplias facultades para negociar, con terceros países, acuerdos comerciales en forma más extensa que en el marco de la política comercial común. En el curso de los últimos años se han llevado a cabo negociaciones con numerosos países, para concertar acuerdos comerciales entre ellos y la Comunidad: algunos están ya concluidos y otros, en curso de negociación.

Después de tres años de gestión, en junio de 1970, la Comunidad suscribió con España un acuerdo comercial preferencial con el fin de eliminar los obstáculos a la mayor parte del comercio recíproco; ello se llevaría a cabo en dos etapas. La primera duraría seis años, y el paso a la segunda dependerá del acuerdo entre ambas

partes contratantes. El convenio se limita a la concesión de reducciones arancelarias selectivas y progresivas. En favor de España, la Comunidad aprobó dos listas de productos industriales que gozan de preferencias al entrar en su mercado. La primera, incluye productos para los cuales la concesión alcanzará a 30% el 1º de octubre de 1970; a 50% el 1º de enero de 1972 y a 60% el 1º de enero de 1973.⁴⁶ En la segunda lista figuran doce productos textiles que se benefician de una reducción progresiva de los derechos de 10 a 40% en cuatro años. En el sector agrícola, España ha recibido concesiones sobre la uva, las frutas cítricas (concesión tarifaria de 40%), el aceite de oliva, algunas conservas de frutas y de legumbres, y ciertos tipos de vino.⁴⁷ Por su parte, la Comunidad se beneficia de concesiones progresivas de 25 a 60% aplicables en un plazo de seis años para los productos manufacturados enumerados en dos listas. En realidad, la preferencia de 25% se aplica aproximadamente a la mitad de los productos incluidos en las listas de concesiones en favor de la Comunidad. Por otra parte, España liberaliza la casi totalidad de sus importaciones desde la Comunidad en un plazo de seis años.

Las condiciones del convenio con España, en especial la referencia a una posible segunda etapa de desgravación, susceptible de concretarse en un plazo que podría ser superior a seis años, así como la ausencia de un programa definido para eliminar los obstáculos arancelarios y otros al comercio recíproco, no permiten considerar que el convenio plantee la creación de una unión aduanera o de una zona de libre comercio con la Comunidad. Por razones de orden político, el texto del convenio no se refiere en forma explícita al establecimiento de relaciones más estrechas entre la Comunidad y España y su alcance se restringe al de un acuerdo comercial de tipo preferencial.

A mediados de 1970 se firmó también un acuerdo comercial de tipo preferencial entre Is-

rael y la Comunidad. Con una vigencia de cinco años, el acuerdo se basa en la concesión de preferencias arancelarias selectivas y progresivas. Más del 85% de los productos manufacturados exportados por Israel a la Comunidad y gravados con derechos de aduana se benefician de concesiones arancelarias. En general, se trata de una reducción arancelaria del 50%, aplicable, el 30% a la entrada en vigor del acuerdo, y 5% respectivamente al 1º de enero de cada año entre 1971 y 1974. En el sector agrícola, se otorgan concesiones para los principales productos de exportación de Israel. Estas concesiones se aplican igualmente, como en el sector industrial a cerca del 80% de los productos agrícolas israelíes importados por la Comunidad y sujetos al pago de derechos de aduana o de gravámenes. Las frutas cítricas se benefician de una reducción de 40% de la tarifa exterior común que se concede en ciertas condiciones de precio.

Por su parte, Israel otorga concesiones para más de la mitad de las exportaciones de la Comunidad, tanto industriales como agrícolas, gravadas por derechos de aduana. Los productos que se benefician de estas reducciones arancelarias se han dividido en cuatro listas y las concesiones, aplicables en cuatro etapas anuales, alcanzarán de 10 a 30% según los casos.⁴⁸

En marzo de 1970 se firmó, entre la Comunidad y Yugoslavia, un acuerdo comercial de tres años de duración en el que por una parte se establece la concesión recíproca de la cláusula de más favor y, por la otra, se adoptan disposiciones arancelarias específicas. Así, se dispone la aplicación anticipada de las dos partes de las reducciones arancelarias aprobadas en la Rueda Kennedy para determinados productos. Sin embargo, la disposición esencial del Convenio es el tratamiento especial previsto en favor de las carnes bovinas exportadas por Yugoslavia a la Comunidad. Dadas ciertas condiciones de precio, calidad y ritmo de las exportaciones, este producto se beneficiará de una reducción del recargo variable aplicable a las carnes de origen extracomunitario. La reducción será de 25% en el período del año en que las disponibilidades de carne bovina de la Comunidad son menores y de 20% en el resto del año, en que esas disponibilidades son relativamente abundantes.

Las disposiciones del protocolo anexo al convenio y relativas al tratamiento aplicable a las carnes bovinas, no establecen explícitamente un régimen preferencial a favor de los productos yugoslavos. Sin embargo, la descripción de las carnes que pueden acogerse a esas disposiciones

⁴⁸ Como el firmado con España, el convenio con Israel entró en vigor el 1º de octubre de 1970.

⁴⁶ Excluidos los productos petroleros refinados.

⁴⁷ Antes de finalizar las negociaciones con España e Israel, la Comunidad presentó al GATT una solicitud para que la exonerara de sus obligaciones en relación con el artículo I del Acuerdo General, a fin de reducir en 40% los derechos aduaneros aplicables a las importaciones de frutas cítricas provenientes de España e Israel. Esa reducción comenzó a aplicarse el 1º de septiembre de 1969, antes que las Partes Contratantes del GATT pudieran adoptar una decisión sobre la materia. La mayoría de los países que integraron el grupo de trabajo encargado de estudiar la solicitud de exoneración consideró que no era procedente concederla, en vista de lo cual la CEE acordó retirar la solicitud. Sin embargo, la reducción arancelaria se incluyó nuevamente en los acuerdos comerciales firmados con estos países.

es tan detallada que puede estimarse que solamente las carnes exportadas por este país podían realmente aprovechar el sistema dispuesto por el tratado. Tal interpretación puede justificarse por el hecho de que el mismo protocolo crea una nueva subposición en el arancel de la Comunidad que corresponde a los tipos de carne referidos.

En otras palabras, el mecanismo establecido en el convenio firmado por la Comunidad con Yugoslavia, aunque no tenga carácter formalmente preferencial, constituye una típica manifestación de discriminación indirecta en contra de los abastecedores no privilegiados de la región.

En marzo de 1970, la Comisión solicitó al Consejo autorización para abrir negociaciones con Austria con miras a suscribir un acuerdo comercial preferencial. Se proyecta firmar en fecha próxima un acuerdo provisional basado en una reducción arancelaria recíproca del orden del 30% para los productos industriales y en medidas especiales en favor de los productos agrícolas. La Comunidad podría hacer a Austria concesiones preferenciales (reducción del gravamen móvil) en favor de las carnes bovinas y de determinados tipos de queso. Austria está en favor de la rápida conclusión de un acuerdo comercial en el que se señalaría de manera explícita que su objetivo ulterior será la total eliminación de los obstáculos al comercio recíproco.

También se encuentran en una etapa preliminar las negociaciones de la Comunidad con la República Árabe Unida. En febrero de 1970, la Comisión transmitió al Consejo un informe relativo al acuerdo comercial de tipo preferencial que se está preparando con este país. El acuerdo consistiría esencialmente, en concesiones arancelarias recíprocas, de alcance variable, de manera de tener en cuenta la diferencia en el grado respectivo de desarrollo de la Comunidad y de la RAU. Para los productos industriales la Comisión es partidaria de una preferencia de 60 a 70%, pero estima que ese régimen no podría extenderse en las mismas condiciones a los productos textiles que constituyen un sector muy especial en las importaciones de la Comunidad. Como la exclusión de los productos textiles le quitaría al acuerdo lo esencial de su interés para la RAU, la Comisión prevé la posibilidad de aprobar concesiones en este sector, acompañándolas de un mecanismo de salvaguardia. En el caso de los productos agrícolas, se proyecta reservar las concesiones a algunos como ajo, cebolla y arroz, de particular interés para la RAU. Por su parte, este país debería otorgar concesio-

nes tanto en materia de derechos arancelarios como de restricciones cuantitativas.

En febrero de 1970, el Gobierno de Argelia pidió oficialmente a la Comunidad la apertura de negociaciones para suscribir un acuerdo de cooperación económica cuyos objetivos serían: expansión del intercambio, asistencia financiera y económica, y cooperación técnica y social. Este acuerdo planteado por Argelia es de mayor alcance que los convenios suscritos en 1969 por la Comunidad con los otros dos países del Magreb, Túnez y Marruecos, que se caracterizan por su contenido exclusivamente comercial. La Comisión, tras acoger favorablemente el pedido del gobierno argelino, decidió informar al Consejo de Ministros.

En julio de 1970 se terminaron las negociaciones con Malta sobre un acuerdo para crear una unión aduanera. Se prevén dos etapas sucesivas: en la primera, de cinco años de duración, se concederá a Malta una reducción de 70% de la tarifa exterior común para sus exportaciones de productos industriales y la eliminación de las restricciones cuantitativas, salvo para los productos petroleros y textiles en que la Comunidad mantendrá contingentes arancelarios. Por su parte, Malta concederá a los productos de la Comunidad una reducción de 35% en un plazo de cuatro años. La unión aduanera se llevará a cabo en el curso de la segunda etapa con la total eliminación de los gravámenes y otros obstáculos al comercio recíproco y la adopción de medidas apropiadas en materia de productos agrícolas. En esta segunda etapa, Malta deberá adoptar la tarifa exterior común de la CEE, y dispondrá de una cláusula de salvaguardia para proteger su industrialización.

En marzo de 1970, el Gobierno de Chipre manifestó su deseo de concluir un acuerdo comercial con la Comunidad que tendría como finalidad proteger sus ventas de frutas cítricas que constituyen 20% de sus exportaciones totales a este mercado.

También hay negociaciones en curso entre el Japón y la Comunidad para lograr un acuerdo comercial en el marco del artículo 113. Los puntos esenciales en discusión se refieren a la liberalización del comercio recíproco y al problema de la definición de una cláusula de salvaguardia aplicable en caso de perturbación de mercado. El gobierno japonés ha convenido en discutir la liberalización del comercio recíproco pero ha manifestado muchas reservas en lo que concierne al principio mismo de una cláusula de salvaguardia de alcance general. Con motivo de las conversaciones mantenidas en Tokio con un representante de la Comisión, el Japón manifestó su

interés no sólo en intensificar el comercio recíproco sino en estrechar la cooperación financiera y tecnológica.

En febrero de 1969, el Gobierno de la Argentina solicitó la apertura de negociaciones con la Comunidad para definir las bases de una cooperación económica, comercial y financiera. Después de conversaciones exploratorias que tuvieron lugar a fines de 1969, la Comisión pidió al Consejo autorización para iniciar negociaciones con la Argentina para concluir un acuerdo comercial no preferencial basado en concesiones recíprocas. En materia comercial, la Argentina ha manifestado su interés en obtener concesiones arancelarias a favor de productos agropecuarios de los cuales es el principal o uno de los principales abastecedores de la Comunidad, como aceite de lino, carne de caballo, algunos tipos de frutas y miel y también industriales, como artículos de cuero, de lana y tractores. Para la carne bovina congelada, el gobierno argentino propone un arreglo especial basado en un precio previamente establecido. En general, la Comisión ha planteado la posibilidad de conceder a la Argentina reducciones arancelarias no preferenciales, aunque en favor de una variedad de productos más restringida que la incluida en la solicitud argentina. También se ha previsto la concesión de reducciones arancelarias en favor de algunas exportaciones de la Comunidad.

El Uruguay, cuyos problemas comerciales con la CFE son muy parecidos a los de la Argentina, también ha presentado a la Comunidad una solicitud con miras a negociar un acuerdo comercial.

3. *Consecuencias económicas e institucionales de la política comercial de la Comunidad*

a) *Extensión de la discriminación comercial en contra de América Latina y formación de una zona de influencia en el Mediterráneo y en África*

La totalidad de los convenios —con la excepción del concluido con Yugoslavia, cuyo carácter indirectamente discriminatorio se ha señalado— no han sido firmados por la Comunidad acogiendo al artículo primero del GATT, es decir, la cláusula de más favor. Estos acuerdos son, en realidad, de carácter preferencial y se basan en concesiones recíprocas, las cuales suelen tener en cuenta la diferencia en el grado de desarrollo que existe entre las partes contratantes.⁴⁰ En la

⁴⁰ Como es el caso de los convenios recientemente firmados por la Comunidad con Israel y España.

totalidad de los convenios suscritos por la Comunidad desde su iniciación —tanto en virtud del artículo 238 (régimen de asociación) como del artículo 113 (política agrícola común)— se ha previsto cierta reciprocidad arancelaria por parte de los terceros países como contrapartida a las concesiones otorgadas por la Comunidad.

En la evolución reciente de la política comercial de la Comunidad se acentúa la tendencia a la regionalización, propendiéndose a aplicar una política específica en la cuenca del Mediterráneo que se extienda al continente africano.

Teniendo en cuenta los países que han firmado o están negociando convenios con la Comunidad, sólo tres países de la cuenca del Mediterráneo no han manifestado hasta el momento su intención de mantener con ella relaciones especiales: Libia, Siria y Albania, aunque la inclusión de los dos primeros en la política comercial de la Comunidad pueda considerarse como probable en un futuro próximo. Por otra parte, cabe suponer que el ingreso del Reino Unido al mercado común europeo se acompañe también de la adopción de un régimen de asociación en favor de los países africanos miembros del Commonwealth, lo que constituye un motivo adicional para considerar que el Mediterráneo y África representan un centro de primordial interés para la estrategia comercial de la Comunidad.

Los representantes de la Comisión han formulado declaraciones, particularmente con motivo del vigésimosexto período de sesiones del GATT y de las críticas que se dirigieron en esa oportunidad a la política comercial de la Comunidad, que contribuyen a reforzar la idea de una acción deliberada de la Comunidad en el Mediterráneo. El 26 de febrero de 1970 un alto funcionario de la Comisión declaró que la política comercial de la Comunidad en esta región respondía a “circunstancias especiales” esgrimiendo para justificarla, argumentos esencialmente políticos. Por una parte, los acuerdos firmados con Marruecos y Túnez sólo habrían traspasado al nivel comunitario las vinculaciones que existían anteriormente entre esos países y Francia en virtud de disposiciones del mismo Tratado de Roma. En lo que concierne, por otra parte, a los acuerdos suscritos o que están por suscribirse con otros países mediterráneos, la Comisión estima que serían una prolongación normal de las iniciativas anteriores de la Comunidad en la misma región y que habría sido muy difícil, si no imposible —particularmente por motivos de orden político— rechazar las solicitudes de esos países tendientes a establecer relaciones especiales entre ellos y la Comunidad. En el documento presentado en abril de 1970 al Consejo de Ministros,

relativo a la política de acuerdos preferenciales que está llevando a cabo, la Comisión declara que su política mediterránea es el resultado de la política de unificación europea, de sus relaciones históricas con África y de la resolución de la Comunidad de reservar un tratamiento igual a los diversos países de esta región en el marco de una política general. También declara la Comisión que conviene tener en cuenta el hecho de que estos países venden a la Comunidad las tres cuartas partes de sus exportaciones de determinados productos agrícolas, que sus estructuras productivas son muy diferentes y que, en general, los acuerdos comerciales concluidos por la Comunidad con ellos no han perjudicado el comercio de los terceros países. Por otra parte, frente a las severas críticas que ha suscitado en el seno del GATT la conclusión de estos acuerdos preferenciales la Comisión señala que la Comunidad no tiene la intención de extender esta política a las demás regiones del mundo sino de restringir estrictamente su campo de acción a los países de la cuenca del Mediterráneo y a los países africanos en desarrollo, particularmente los países de uno u otro grupo, que podrían invocar "relaciones particulares" con un país miembro de la CEE. En estos límites geográficos, la Comisión estima que la acción de la Comunidad, justificada por situaciones y circunstancias especiales, no es susceptible de poner en peligro las normas institucionales del comercio internacional.

El hecho importante que conviene destacar es que existen, en una región determinada, un conjunto de situaciones que configuran una política comercial específica de la Comunidad que no puede dejar de tener efectos crecientes sobre las corrientes de bienes y servicios entre la CEE y el resto del mundo y, en especial, sobre las que interesan a los países latinoamericanos. Considerando, por una parte, que se está construyendo dentro de una zona geográficamente determinada una red de acuerdos preferenciales que abarca la casi totalidad de los países integrantes de dicha zona, y, por otra parte, que las relaciones así creadas unen un centro de peso económico relativo particularmente importante, como la Comunidad, y un grupo de países de limitadas dimensiones económicas, no parece exagerado referirse al establecimiento de una zona de influencia económica en favor de la CEE en esa región. Esta influencia, basada en acuerdos comerciales susceptibles de llevar progresivamente a una creciente cooperación económica entre la Comunidad y los países mediterráneos, podría a la postre eliminar por lo menos parcialmente, la influencia de los demás grandes centros. En la medida que

la penetración económica y comercial de la Comunidad en el Mediterráneo refleje, efectivamente, cierta tendencia a reservarse una influencia un tanto exclusiva en este sector geográfico, esa estrategia podría ser decisiva para la división del mundo en desarrollo en bloques sometidos a la influencia de los principales países o grupos de países desarrollados.

b) *El problema de la compatibilidad de la política comercial de la Comunidad con las normas vigentes en el GATT*

La política comercial de la Comunidad que se ha descrito a grandes rasgos y que se caracteriza por el establecimiento de relaciones preferenciales con un número creciente de terceros países debe normalmente tener efectos, todavía imprevisibles, sobre la distribución de las corrientes comerciales internacionales y, más concretamente, intensificar el intercambio entre la Comunidad y los países que han firmado convenios con ella. Teniendo en cuenta los posibles efectos de tal política sobre su propio comercio exterior, muchos países, particularmente los latinoamericanos y los Estados Unidos, han formulado severas críticas en su contra y la han acusado de violar las normas vigentes del orden comercial internacional, sobre todo las aprobadas en el seno del GATT. Esta actitud se basa esencialmente en el hecho de que esta política no respetaría el principio básico de la no discriminación ni tampoco cumpliría con las condiciones previstas en tal hipótesis por el Acuerdo General.

En términos más concretos, las críticas que se dirigieron a la política de acuerdos comerciales preferenciales de la Comunidad descansan en las disposiciones del artículo XXIV del GATT que prevén que cada parte contratante que desee ingresar a una unión aduanera o a una zona de libre comercio —sola eventualidad en que el Acuerdo General autoriza, bajo determinadas condiciones, a dicha parte a eximirse del principio de no discriminación definido en el artículo 1 del mismo Acuerdo General— debe presentar a la consideración de las partes contratantes el plan y el programa relativo a las modalidades de establecimiento de una u otra de estas organizaciones. En el caso de que el examen de este plan y de este programa lleve a la conclusión de que el acuerdo no ofrece probabilidades de dar por resultado el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio en el plazo previsto o que este plazo no es razonable, el párrafo 7 b) del mismo artículo XXIV prevé que las partes contratantes formularán sus recomen-

daciones y que los países interesados no mantendrán o no pondrán en vigor el acuerdo, si no están dispuestos a modificarlo de conformidad con tales recomendaciones. En estas condiciones, el hecho de que un país miembro del GATT participe en un acuerdo comercial cuyas disposiciones han sido declaradas incompatibles con el artículo XXIV, constituye una violación del Acuerdo General.

El primer examen de un acuerdo de tipo preferencial firmado por la Comunidad con un tercer país a la luz de las disposiciones del artículo XXIV, tuvo lugar en el seno del GATT en 1963⁵⁰ a propósito del convenio de asociación con Grecia. En esa oportunidad, algunos miembros del grupo de trabajo estimaron excesiva la duración de 22 años prevista para la etapa transitoria preliminar a la creación de una zona de libre comercio entre Grecia y la CEE y consideraron que este plazo no tenía el carácter de razonable requerido por el artículo XXIV. A pesar de estas críticas, las conclusiones aprobadas por las partes contratantes no declaran expresamente que el convenio con Grecia constituye una violación del GATT, reservándose la posibilidad de hacer un examen ulterior de sus disposiciones sobre la base de informaciones adicionales.

En el caso del convenio firmado con Turquía, las discusiones en el GATT pusieron de relieve el carácter insuficientemente preciso del calendario establecido para la realización de la unión aduanera proyectada entre este país y la Comunidad.⁵¹ Se señala que el período preparatorio podría en realidad tener una duración indefinida y, por otra parte, que las modalidades del período transitorio carecían totalmente de precisión. También resulta del mismo convenio que la decisión de proceder al establecimiento de la unión aduanera solamente se adoptaría a fines del período preparatorio, teniendo en cuenta la situación económica de Turquía, de manera que no existe seguridad total en cuanto a la creación de esa unión aduanera. Estimó el grupo de trabajo del GATT que los contingentes tarifarios en favor de Turquía pueden considerarse como un arreglo preferencial unilateral que agrava la discriminación en contra de terceros países. Varios miembros del grupo de trabajo expusieron grandes dudas respecto a la posibilidad de aprobar el acuerdo como conducente a la formación de una unión aduanera, pero las conclusiones aprobadas por el grupo de trabajo postergaron la decisión final al respecto.

⁵⁰ Véase GATT, *Instrumentos básicos y documentos diversos*, Undécimo Suplemento, marzo de 1963.

⁵¹ Véase GATT, *Instrumentos básicos y documentos diversos*, Decimotercer Suplemento, julio de 1965.

El examen de la Convención de Yaoundé, firmada en julio de 1963 entre la Comunidad y los países africanos y Malgache, también dio lugar, en el seno del GATT, a críticas basadas en los mismos argumentos. Varios países miembros del grupo *ad hoc* insistieron en que el texto del convenio no se refería expresamente a la creación de una zona de libre comercio ni precisaba de manera suficiente las modalidades de la eliminación de los obstáculos arancelarios o equivalentes al comercio recíproco, es decir, que no se ajustaba a las prescripciones del artículo XXIV, el cual prevé un plan o un programa para el establecimiento de la zona de libre comercio en un período de tiempo razonable. Por su parte, los países miembros de la Comunidad y los países asociados rechazaron esta interpretación, señalando que el proceso de desgravación se iría llevando a cabo de conformidad con la supresión progresiva de los aranceles internos en la Comunidad. También se manifestó el temor, por parte de algunos países miembros del grupo de trabajo, que podía repetirse el hecho de concertarse muchos acuerdos bilaterales preferenciales, lo que tendría como consecuencia final la desaparición del trato general de la nación más favorecida, un grado mayor de discriminación y un profundo cambio en la estructura del GATT. Finalmente, dada la divergencia de opiniones que se manifestó en su seno, el grupo de trabajo tuvo que limitarse a hacer constar las opiniones expuestas, sin pronunciarse sobre la conformidad de la Convención de Yaoundé con las normas del GATT.

La actual proliferación de los acuerdos preferenciales entre la Comunidad y terceros países, ha dado pábulo a las críticas a la Comunidad porque su política comercial violaría el orden institucional del comercio internacional. Con motivo del vigésimo sexto período de sesiones de las Partes Contratantes del GATT, celebrado en febrero de 1970, varios países miembros del Acuerdo General, particularmente Canadá y los Estados Unidos, declararon que los acuerdos preferenciales concluidos por la Comunidad ponían en peligro los principios básicos del GATT y, más concretamente, los principios de la igualdad de tratamiento para todas las Partes Contratantes y del régimen de la nación más favorecida. En esa oportunidad se insistió de nuevo en el hecho de que el artículo XXIV del GATT autorizaba la conclusión de acuerdos discriminatorios solamente en el caso de la creación de una unión aduanera o de una zona de libre comercio, con la adopción de un plan o programa para eliminar en un plazo razonable las barreras arancelarias o equivalentes. Refiriéndose a los pri-

meros convenios firmados por la Comunidad, los de Grecia y Turquía, algunas delegaciones recordaron que no habían sido nunca aprobados formalmente en el seno del GATT pese a que esos convenios prevén la creación de una unión aduanera con la CEE e incluyen un programa para llevarla a cabo. Al contrario, en el caso de los convenios entre la Comunidad y países como España, Israel o Egipto, no se hace ninguna diferencia entre la creación de una zona de libre comercio o de una unión aduanera, y el otorgamiento de concesiones arancelarias recíprocas de tipo preferencial no se presenta como la primera fase de un proceso de desgravación total y programada, sino solamente como un conjunto de disposiciones susceptibles de llevar ulteriormente, al cabo de tres o cinco años, a una negociación sobre bases más amplias.

Las reuniones que se celebraron en el GATT en marzo de 1970 para proceder al examen de los acuerdos firmados entre la Comunidad y Túnez y Marruecos permitieron, también, a varios países formular su oposición a la política comercial de la Comunidad. Sin embargo, las investigaciones del grupo de trabajo mostraron que no existía unanimidad al respecto entre las partes contratantes. Varios países miembros de dicho grupo declararon que los acuerdos con Marruecos y Túnez no se ajustaban al esquema definido por los párrafos 4 a 9 del artículo XXIV del Acuerdo General; otros declararon que eran totalmente compatibles con dicho artículo, mientras que dos consideraban que, a pesar de ciertas insuficiencias, los acuerdos ponían claramente de

relieve la intención de llegar a una zona de libre comercio. Por su parte, los representantes de la Comunidad señalaron que el preámbulo de los convenios expresaba la resolución de las partes de eliminar los obstáculos a lo esencial de su intercambio y que los acuerdos ya concretaban una zona de libre comercio para una proporción elevada de este mismo intercambio. Sin embargo, pese a las explicaciones presentadas por la Comunidad, se mantuvo la oposición de ciertos países a tales convenios. Un país, como fórmula de transacción, propuso subordinar su entrada en vigor a la aceptación de ciertas condiciones, como examen anual por las Partes Contratantes del GATT; consultas entre los países firmantes de los acuerdos y las partes contratantes que consideraran que estos acuerdos perjudicaban a sus propias exportaciones, con miras a llegar a un arreglo mutuamente satisfactorio, e información a las Partes Contratantes de toda modificación de los convenios.

No se puede, todavía, prever las posibles consecuencias del conflicto que ha generado en el seno del GATT la política comercial de la Comunidad frente a terceros países, particularmente sobre el funcionamiento y la orientación de este organismo en los próximos años. Sin embargo, conviene tener presente que el último decenio ha sido un período de cambios profundos en las relaciones de fuerza entre los principales centros que participan en el intercambio mundial, cuyos efectos normalmente deberían manifestarse en el plano institucional.

F. LA POLÍTICA AGRÍCOLA COMÚN Y SUS EFECTOS SOBRE LAS EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS

1. *Características generales de la política agrícola común*

Conforme a las disposiciones básicas sobre el sector agrícola de la economía de la Comunidad que establece el Título II del Tratado de Roma, tanto la agricultura como el comercio de productos agrícolas⁵² son objeto de un régimen es-

⁵² Según este Tratado, se entiende por productos agrícolas los productos de la tierra, de la ganadería y de la pesca, así como los mismos, después de la primera etapa de elaboración, que están directamente vinculados con aquéllos.

Sin embargo, no todos esos productos están comprendidos en la política agrícola común, es decir, los reglamentos dados hasta la fecha se refieren a vacunos; carne vacuna, porcina y de ave; cereales (incluidos los forrajeros), sus harinas y sémolas; productos lácteos; huevos; azúcares; preparados forrajeros; malta; almidones y féculas; semillas y frutos oleaginosos y sus

pecial, configurado por la llamada política agrícola común prevista en el artículo 38 del mismo Tratado. Por su parte, el artículo 39 asigna a esa

harinas y residuos; aceites y grasas animales y vegetales; vinos; tabaco en bruto y productos de la pesca.

Respecto a los demás productos incluidos en la lista del Anexo II del Tratado, existe la posibilidad de incluirlos en la política agrícola común, que se materializaría en caso de acordarse los reglamentos para la organización común de sus mercados o, más probablemente, en el caso del café, cacao, bananos y otros similares, a través de un acuerdo de organización de mercados entre la CEE y los países africanos asociados (como parece que se está gestando para el banano) o de un acuerdo internacional de organización de mercados que incluiría a todos los países productores e importadores principales de cada producto. Más aún, ésta es una medida en que la Comunidad, y particularmente Francia, han insistido repetidamente que sería la forma adecuada de encarar el problema de las preferencias especiales para algunos de esos productos.

política agrícola común una serie de finalidades específicas: a) Aumentar la productividad agrícola mediante el progreso técnico, la expansión racional de la producción agrícola y la utilización óptima de los factores de producción, en particular la mano de obra; b) asegurar, de ese modo, un nivel de vida adecuado para la población rural, en particular aumentando los ingresos de las personas que trabajan en la agricultura; c) estabilizar los mercados; d) garantizar abastecimientos normales, y e) asegurar a los consumidores precios razonables para estos abastecimientos.

La política agrícola común debía desarrollarse gradualmente durante el período de transición y establecerse, a más tardar, al finalizar ese período, es decir, el 1º de enero de 1970; y los objetivos indicados anteriormente debían lograrse mediante la organización común de los mercados agrícolas. Por otra parte, pueden establecerse uno o varios fondos de garantía a fin de que la organización común logre sus objetivos, y el Consejo de Ministros de la Comunidad pueda autorizar que se otorgue asistencia a fin de proteger a las empresas agrícolas que se vean perjudicadas por las condiciones estructurales o naturales, en el contexto de programas de desarrollo económico.

La instrumentación de la política agrícola de la CEE se ha basado principalmente en la fijación de precios internos para los productos agrícolas (por lo común a niveles muy superiores con respecto a los precios internacionales). El mantenimiento de estos precios se asegura mediante un mecanismo de precios de intervención garantizados combinado con la aplicación de gravámenes o recargos variables ("prélèvements") a la importación para compensar la diferencia entre el precio de los productos importados (precio *cif* más los derechos aduaneros fijados establecidos en la tarifa externa común) y el precio interno garantizado.⁵³ En realidad, la principal característica de ese mecanismo es su marcada orientación proteccionista que deriva de la fijación de precios internos garantizados a niveles sumamente elevados en relación con los precios internacionales. (Véase el cuadro 45.)

⁵³ En la práctica, el mecanismo es bastante complejo: Para la mayoría de los productos rige un precio indicativo (que a su vez se desdobra a veces en un precio indicativo para la producción y otro para el mercado) y uno distinto de intervención (en el caso del trigo duro hay además un precio mínimo garantizado al productor); para otros productos (carne vacuna) hay un precio de orientación, etc. Estos precios los fija anualmente, para cada "campana de comercialización", el Consejo de Ministros, a propuesta de la Comisión. Hay, además, precios mínimos de importación, cuyo monto se modifica en el curso del ejercicio según las circunstancias.

Ese mecanismo de protección agrícola, similar en sus líneas generales al utilizado por los Estados Unidos desde el decenio de 1930, tiene por consiguiente un efecto restrictivo sobre las importaciones —y también sobre el consumo— mucho mayor que el mecanismo de protección a la agricultura que, también con el fin de asegurar el mantenimiento de un ingreso agrícola equitativo, ha venido aplicando tradicionalmente el Reino Unido, consistente en el pago directo de subsidio a los agricultores ("deficiency payments"), el cual deja que los precios de mercado los determinen libremente la oferta y la demanda, y no requiere sino restricciones menores a las importaciones. Más aún, las importaciones se encuentran restringidas no sólo por derechos aduaneros y recargos variables, sino también por la complejidad y algunas otras características o modalidades del procedimiento para determinar esos recargos; por la incertidumbre que resulta de la modificación frecuente de esos recargos, y, en algunos casos, por exigencias en cuanto a normas, calidad, empaque, etc., que de suyo o por las modalidades de su aplicación suelen constituir restricciones ocultas.

Además, las medidas que adopta la Comunidad para resolver dificultades o situaciones especiales internas que se presentan con respecto a productos incluidos en la política agrícola común se traducen en nuevas restricciones directas o indirectas sobre la importación de otros productos, comprendidos o no en esa política. Tal ha sido el caso de algunas medidas adoptadas para atenuar el grave problema que afecta a los productos lácteos por el aumento notable de la producción, a consecuencia de los altos precios internos de la leche y del elevadísimo precio de apoyo para la manteca. Esas medidas responden, en su mayor parte, a propuestas hechas por la Comisión en diciembre de 1968 con miras a disminuir la producción de productos lácteos, a estimular su consumo y, más generalmente, a promover la reconversión de esa producción. Entre las medidas a corto plazo, ya adoptadas por el Consejo de Ministros, cabe mencionar la prima de 10 centavos de dólar por kilogramo vivo para el engorde de ganado vacuno y la prima de 200 a 250 dólares adicionales por cada vaca lechera sacrificada para carne, en cumplimiento de un programa para eliminar 250 000 vacas lecheras en 1970 y 1971. Esta medida significa la producción adicional de carne de alrededor de 68 000 toneladas anuales, con un subsidio adicional de 50 millones de dólares por año, lo que redundará, fundamentalmente, en perjuicio de la carne congelada importada, procedente en su mayor parte de los países lati-

Cuadro 45

COMPARACIÓN DE LOS PRECIOS DE GARANTÍA EN LA COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA CON LOS PRECIOS EN EL MERCADO MUNDIAL DE ALGUNOS PRODUCTOS, 1969/1970

(Dólares por tonelada)

| | Comunidad Económica Europea ^a | | Precio en el mercado mundial ^b |
|---------------------------|--|------------------------|---|
| | Precio indicativo | Precio de intervención | |
| Trigo duro | 125.00 | 117.50 ^d | 59.00 Precio fob de exportación de los Estados Unidos |
| Trigo blando | 106.25 | 98.75 | 57.00 Precio fob de exportación de los Estados Unidos |
| Maíz | 95.94 | — | 66.00 Precio cif de importación en Londres |
| Arroz pilado | 189.70 | — | 185.00 Precio de exportación fob Bangkok (arroz blanco) 136.00 Precio contractual de exportación en Birmania |
| Azúcar blanca (refinada) | 223.50 | 212.30 | 172.00 Azúcar cruda, precio interno en el mercado de los Estados Unidos |
| Mantequilla | ... | 1 735.00 | 790.00 Valor unitario de las exportaciones de Dinamarca |
| Carne vacuna (res) en pie | 680.00 ^c | | 450.00 Precio aproximado de exportación del ganado en pie, en la Argentina. |

FUENTES: Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, *Foreign Agriculture*, 16 de marzo de 1970; *Troisième Rapport General sur l'activité des Communautés 1969*, Bruselas-Luxemburgo, febrero de 1970; Naciones Unidas, *Monthly Bulletin of Statistics*.

^a Precios para el año agrícola 1969/1970, según datos del *Troisième Rapport General sur l'activité des Communautés, 1969*, Bruselas-Luxemburgo, febrero de 1970.

^b Equivalentes en dólares por tonelada métrica, promedio 1969, calculados a base de las informaciones publicadas en el *Monthly Bulletin of Statistics* de las Naciones Unidas.

^c Precio de orientación.

^d Precio mínimo garantizado al productor (en el comercio mayorista): 145 dólares la tonelada.

noamericanos. Esta situación se ha reflejado ya en el balance de necesidades de este producto aprobado por el Consejo de Ministros.

Asimismo, la Comisión propuso al Consejo, a principios de 1969, que se acordara un subsidio de 26.25 dólares por cada 100 kg de la leche descremada utilizada en la alimentación animal; esta medida colocaría a ese producto en situación de competencia con otros productos importados que se utilizan con el mismo fin, como los cereales forrajeros, las tortas y otros residuos oleaginosos y la harina de pescado.

Igual efecto tendría otra medida propuesta por la Comisión en el programa antes mencionado, consistente en aplicar un impuesto variable de 20 a 60 dólares por tonelada a la producción interna y a la importación de los aceites en general, las tortas oleaginosas y la harina de pescado, para reducir su consumo y fomentar, en su lugar, la utilización de excedentes comunitarios de productos derivados de la leche. Tal como lo señalaron los Jefes de Misiones Latinoamericanas en un memorándum que dirigieron a la Comisión Europea, esta medida afectaría la colocación en el mercado de la Comunidad no sólo de exportaciones tradicionales latinoamericanas de considerable importancia, como las de productos oleaginosos y otros (maíz, harina de

pescado) utilizados en la alimentación, sino también de granos oleaginosos, al reducirse el consumo comunitario de materias grasas que compiten con la leche. La propia Comisión reconoció implícitamente el carácter perjudicial de esa medida para los países en desarrollo exportadores de esos productos al sugerir, al mismo tiempo, compensaciones financieras a los países africanos asociados y a los países y territorios de ultramar por las pérdidas de ingresos de exportación resultantes de esa medida. Al parecer, esas medidas no se pusieron en vigor, y se tiene entendido que la Comunidad estaría por modificar el criterio en que se basan dando, en cambio, una prima directa a los agricultores, como parte de las modificaciones generales que se proyecta introducir en la política agrícola común.

Existe en el propio Tratado de Roma y en diversas declaraciones formales de la Comunidad, plena justificación para un firme planteamiento, por parte de América Latina, respecto a la modificación substantiva de la política agrícola común en los aspectos que afectan a sus intereses. Ya en el preámbulo del Tratado de Roma se señala el deseo de contribuir por medio de una política comercial común a la eliminación progresiva de las restricciones al comercio interna-

cional, y en el artículo 110, con referencia a la política comercial común, se declara que al establecer una unión aduanera entre ellos, los Estados Miembros se proponen contribuir, de conformidad con el interés común, al desarrollo armonioso del comercio mundial, la eliminación progresiva de las restricciones sobre el intercambio internacional y la reducción de las barreras aduaneras. A este particular debe destacarse que cada uno de los reglamentos agrícolas incluye un artículo especial en el que se establece que el reglamento se aplicará teniendo en cuenta, paralelamente y de manera apropiada, los objetivos previstos en los artículos 39 y 110, y lo que América Latina debería procurar, en sus planteamientos en este campo, es, precisamente, el cumplimiento cabal de lo estipulado en el artículo 110.

En los debates de los organismos internacionales se expresó el deseo de dar una orientación liberal a la política comercial en el campo de los productos agrícolas. Así, en la reunión de ministros del GATT realizada en noviembre de 1961, los representantes de la CEE coincidieron con los ministros de los demás países en que era motivo de grave preocupación la amplitud del proteccionismo agrícola, la utilización generalizada de medidas no arancelarias y las importantes repercusiones que entrañan esas medidas en el comercio internacional de productos agrícolas. En virtud de ello los ministros invitaron a las Partes Contratantes a que adopten los procedimientos pertinentes para establecer las bases de la negociación de medidas prácticas, con miras a crear condiciones aceptables de acceso de los productos agrícolas a los mercados mundiales.

En la primera Conferencia de Comercio y Desarrollo de las Naciones Unidas, la Comunidad adquirió un importante compromiso al adherirse a la recomendación relativa a "Convenios internacionales sobre productos básicos, eliminación de los obstáculos y expansión del comercio" que contiene recomendaciones muy precisas respecto al mantenimiento del *statu quo*, la eliminación de barreras tarifarias y no tarifarias, impuestos internos, restricciones cuantitativas, políticas internas de producción, subsidios a la exportación, etc.

No obstante esas numerosas declaraciones, compromisos y disposiciones del mismo Tratado de Roma, de los reglamentos agrícolas etc., la política agrícola común ha tenido desde un principio y en forma cada vez más pronunciada, una orientación decididamente proteccionista y autárquica, agravada con la producción de excedentes que se colocan con fuertes subsidios; en tanto que, por otra parte, la Comunidad no ha

mostrado hasta ahora mayor disposición a acoger favorablemente y tener debidamente en cuenta los planteamientos que con referencia a la tendencia general de esa política o, más frecuentemente, a problemas concretos resultantes de medidas adoptadas o propuestas en relación con ella, le han presentado en diversas ocasiones los países latinoamericanos.

2. Los efectos de la política agrícola común

Como la Comunidad es el principal importador de productos agrícolas, tanto la orientación como las modalidades específicas en su política agrícola común han tenido y tienen importantes consecuencias para el comercio internacional de esos productos y, particularmente, para las exportaciones de América Latina. Para apreciar la magnitud del interés latinoamericano en ese mercado, basta señalar que en años recientes ha absorbido el 20% de las exportaciones totales de los países latinoamericanos, y el 24% y 25% de sus exportaciones de alimento, bebidas y tabaco y de materias primas, respectivamente. Por países, ha absorbido casi el 40% de las exportaciones totales de la Argentina, el 36% de las de Chile, el 28% de las del Ecuador, Honduras y el Uruguay, el 27% de las del Perú, el 26% de las del Brasil, el 25% de las de El Salvador y el 23% de las de Colombia.⁵⁴

Ello explica por qué a partir de la firma misma del Tratado de Roma los gobiernos latinoamericanos expresaron su preocupación por los efectos negativos que sobre sus exportaciones podría tener a la postre la política agrícola común.⁵⁵ Desde 1968 se ha terminado virtualmente

⁵⁴ Debe, sin embargo, tenerse en cuenta que de las exportaciones de los países mencionados, únicamente las de Argentina y el Uruguay consisten principalmente en productos incluidos (por lo menos hasta ahora) en la política agrícola común —típicamente, productos agrícolas de clima templado— aunque esos productos tienen también bastante importancia en las exportaciones de otros países latinoamericanos. Por otra parte, muchos otros productos, gran parte de ellos de clima tropical, que constituyen el grueso de las exportaciones del Ecuador, Brasil, Colombia, los países centroamericanos, etc., como el café, el cacao y el plátano, pueden por lo menos teóricamente ser incluidos en la política agrícola común, ya que están comprendidos entre los productos a que se refiere el artículo 38 del Tratado de Roma. Además, algunos productos no incluidos en la política agrícola común han sido o pueden ser directamente afectados por medidas que se toman siguiendo esa política.

⁵⁵ A este respecto, es útil mencionar dos estudios que se relacionan con los problemas que inquietaban a los países latinoamericanos durante los primeros años de vigencia del Tratado de Roma. CEPAL, "Acontecimientos y tendencias recientes en el intercambio de América Latina con la Comunidad Económica Europea", E/CN.12/631, 22 de julio de 1962, y "Hacia la

de establecer el mercado común agrícola de la CEE al haberse aprobado los reglamentos definitivos para la mayor parte de los productos de gran significación comercial. De esta manera, en la actualidad, aproximadamente el 86% de la producción agropecuaria de la Comunidad está sometida a organizaciones comunes de mercado, y si antes podía haber algunas dudas sobre cuál sería la orientación definitiva y los efectos de la política agrícola común, ellas se han disipado ahora por completo. Por otra parte, como manifestación de esos efectos y como comprobación de lo justificadas que eran las preocupaciones de los países latinoamericanos, la evolución de las exportaciones de éstos a la Comunidad en lo que respecta a los productos sujetos a la política agrícola común, luego de un período de considerable expansión y participación creciente en el abastecimiento del consumo interno de la Comunidad, ha experimentado un cambio brusco, que se evidencia para muchos productos ya en 1967, y que se acentúa en 1968 (aunque para algunos de ellos la situación mejoró apreciablemente en 1969).

En general, la orientación fuertemente proteccionista de la política agrícola común —que se manifiesta sobre todo en la fijación de precios de apoyo para la producción interna, a niveles muy superiores a los del mercado mundial, y en las restricciones consiguientes a las importaciones— ha tenido efectos adversos de suma tras-

coordinación de la política comercial de América Latina: las relaciones con la Comunidad Económica Europea”, informe preparado por un grupo de consultores convocados por la Secretaría de la CEPAL y publicado en el *Boletín Económico de América Latina*, vol. VII, Nº 2, octubre de 1962.

cendencia para el comercio internacional de la mayoría de los productos incluidos en esa política (y, también, para algunos otros que no lo están) con graves consecuencias actuales y potenciales para las exportaciones latinoamericanas de los productos no sólo al mercado de la Comunidad, sino también a otros mercados tradicionales. Esos efectos están estrechamente entrelazados entre sí (como lo están también las diversas medidas que configuran la política agrícola común), en el sentido de que algunos son consecuencia casi inevitable de otros.

a) *Alto grado de protección a la producción comunitaria y aislamiento del mercado comunitario*

La fijación de los precios de apoyo a la agricultura de la Comunidad a niveles muy elevados, unida a otras medidas, ha dado lugar a una notable disparidad entre esos precios y los del mercado internacional, a una fuerte protección a la producción agrícola comunitaria y a un pronunciado aislamiento del mercado de la CEE respecto del mercado internacional, en cuanto a la mayoría de los productos incluidos en la política agrícola común. (Véase el cuadro 46.)

b) *Aumento considerable de la producción agrícola de la Comunidad*

Esa política de altos precios internos, agregada a otras formas de ayuda y protección a la agricultura comunitaria, ha estimulado el aumento constante de la producción de una serie de productos importantes. Se estima que en los úl-

Cuadro 46

NIVEL RELATIVO DE PROTECCIÓN PARA DIVERSOS PRODUCTOS EN LA CEE, 1967

| Producto | Precio de entrada ^a | Recargo variable | Precio mundial ^b | Nivel de protección |
|------------------------------|--------------------------------|--------------------|-----------------------------|---------------------|
| | Dólares por 100 kg | | | |
| Trigo blando | 10.73 | 4.94 | 5.79 | 85% |
| Trigo duro | 16.14 | 8.07 ^c | 8.07 | 100% |
| Maíz | 9.01 | 3.38 | 5.63 | 60% |
| Azúcar blanca | 22.35 | 17.25 | 5.10 | 338% |
| Carne vacuna (animal en pie) | 68.00 | 29.18 | 38.82 | 75% |
| Mantequilla | 187.44 | 136.30 | 47.25 | 288% |
| Semillas oleaginosas | 20.19 | 10.08 ^c | 10.11 | 100% |

FUENTE: SECLAF, “Plan Massholt”, París, 1969.

^a Precio efectivo de importación del producto en la Comunidad después de la aplicación de gravamen móvil y eventualmente del derecho de aduana.

^b Normalmente este precio representa la posibilidad de mejor oferta en el mercado mundial para embarque dentro del mes.

^c Incluye el subsidio directo a la producción.

timos diez años el ritmo anual de expansión de la producción agrícola en la comunidad ha sido de 3% o sea un ritmo bastante superior al del aumento del consumo. En efecto, en la actualidad, la demanda de productos alimenticios en la CEE aumenta solamente en función del crecimiento demográfico, y el aumento del consumo por habitante es casi nulo. Además, en el último decenio el progreso técnico del sector agrícola en los países europeos ha sido un factor de gran importancia en la expansión constante de la producción. Así ocurre, por ejemplo, con el trigo.⁵⁶ Los altos precios garantizados han estimulado las inversiones, vale decir, la introducción de las técnicas productivas más eficientes, y se han traducido en el crecimiento de la producción. Por otra parte, las relaciones entre los precios agrícolas han tendido a fomentar producciones de las cuales ya hay acumulación crónica de excedentes (no sólo en la Comunidad sino también en el plano internacional) —como es el caso del trigo, la cebada, el azúcar, la leche— y más bien a frenar el crecimiento de las producciones deficitarias (carne vacuna, maíz).

El aumento de la producción agropecuaria no ha impedido, sin embargo, que la participación de la agricultura en el producto bruto de la Comunidad haya disminuido sin cesar, hasta aproximadamente en 40% entre 1958 y 1966 en los tres principales países productores, Alemania occidental, Francia e Italia. En la actualidad esa participación es inferior a 10% en todos los países miembros, y menos de 4% en Alemania occidental y Bélgica. Paralelamente, el número de personas ocupadas en la agricultura ha disminuido constantemente y llega a aproximadamente 5 millones de personas desde 1958.

Además, pese a la política agrícola común, se ha agrandado la diferencia de niveles de vida entre la población rural y el resto de la población, y para mantener entre ambas una relación equitativa, ha sido necesaria una transferencia creciente de ingresos al sector agrícola desde los demás sectores, mediante diversas formas de ayuda y de intervención. Pero no sólo los sectores no agrícolas de la Comunidad contribuyen a mantener el nivel de ingresos del sector agrícola sino también, y de manera muy substancial, los países exportadores de productos agrícolas a la CEE, mediante el pago de derechos aduaneros y, muy principalmente, de gravámenes variables (que contribuyen en forma pronunciada a financiar los gastos en que incurre el Fondo Europeo

⁵⁶ Con una superficie de 21 millones de hectáreas, prácticamente sin cambio entre 1960 y 1969, la producción de cereales de la Comunidad ha aumentado de 53 a 70 millones de toneladas.

de Orientación y Garantía Agrícola (FEOGA) —un 45% en 1968/69—, así como la limitación misma de sus ventas no sólo al mercado de la CEE sino también a otros en los que ésta coloca sus excedentes, y la presión que estos ejercen sobre los precios internacionales.

c) *Aumento en el grado de autoabastecimiento*

El aumento apreciable de la producción comunitaria, y a un ritmo bastante más acelerado que el consumo, ha redundado a su vez en un incremento considerable de la tasa de autoabastecimiento de la Comunidad, tanto para el conjunto de los productos comprendidos en la política agrícola común como para la mayoría de ellos considerados individualmente. Entre 1958 y 1968 este grado de autoabastecimiento pasó del 83% a más del 90% en valor, es decir, que las importaciones de aquellos productos llegaron en este último año a sólo 10% del consumo de la Comunidad, comparado con el 17% de 1958. Otra manifestación del mismo fenómeno ha sido el fuerte aumento del comercio intracomunitario de productos sujetos a reglamentaciones agrícolas, con el desplazamiento consiguiente de importaciones actuales o potenciales desde terceros países; así, sólo en cinco años, entre 1962 y 1967, ese intercambio intracomunitario pasó de unos 1 100 millones de dólares a más de 2 100 millones, o sea aumentó aproximadamente 100%, en tanto que las importaciones de los mismos productos desde terceros países apenas si aumentó de unos 2 560 millones a 2 850 millones, o sea poco más de 10% (una relación de 10 a 1 entre uno y otro aumento).

Considerados los productos individualmente, el autoabastecimiento es elevado en particular en el caso del trigo, el azúcar, la carne de cerdo y ave, y los productos lácteos. Más aún, de esos productos, excepto la carne de cerdo y ave, la Comunidad produce en exceso de su consumo, y se ha convertido en exportador neto, sobre todo de trigo, mantequilla y algunos otros productos lácteos y azúcar. En cambio, el porcentaje de autoabastecimiento de carne vacuna, luego de declinar, se ha mantenido relativamente estable en los últimos años, a un nivel de más o menos el 85%; el de cereales (excepto el trigo), ha tendido a disminuir hasta 1966/67, aumentando el de aceites y grasas (excepto mantequilla) que se ha mantenido estable a un nivel de sólo 38%. Esa evolución ha afectado particularmente a la participación de las exportaciones latinoamericanas en el consumo de la Comunidad; así, ella aumentó, en el caso del trigo, de 1.1% en 1961 al 4.4% en 1965, para caer al 1.9% en

1968; para el maíz, los porcentajes son respectivamente del 13.3%, 21.3% y 16.0%; para la carne vacuna, del 2.7, 5.3 y 3.0%; para las grasas y aceites vegetales, del 7.3, 7.3 y 8.5%.⁵⁷

d) *Restricciones crecientes a la importación: corolario de la política de altos precios de apoyo a la producción interna y del aumento de ésta y del grado de autoabastecimiento*

Esas restricciones comprenden no solamente los derechos aduaneros y gravámenes variables para compensar la diferencia entre el precio del producto importado y el precio interno, sino también otras medidas previstas en los reglamentos sobre productos agrícolas, así como obstáculos derivados de la complejidad de esos reglamentos, de la discrecionalidad de su aplicación, y obstáculos técnicos como las normas sanitarias, disposiciones sobre marcas y embalajes, etc., que suelen ser mucho más efectivos que los arancelarios y pararancelarios.

Si bien esas restricciones no han significado hasta ahora una reducción absoluta de las importaciones totales de productos sujetos a reglamento, han contribuido a que su ritmo de crecimiento sea muy lento, llegando apenas al 10% en el total del período 1962-1967. La evolución de las importaciones de productos sujetos a la política agrícola, por su parte, ha sido mucho más desfavorable o menos favorable que la de otros productos agrícolas. Además, ese aumento se ha concentrado en artículos cuya producción en la Comunidad ha crecido menos que la de otros o a un ritmo más lento que el consumo (como ha sido, por lo menos hasta ahora, el caso de la carne vacuna y de los cereales forrajeros, especialmente el maíz). En otros, en cambio, la importación se ha visto desplazada totalmente por la producción comunitaria (trigo) o reducida substancialmente (azúcar).

De continuar aplicándose la política agrícola común con las mismas modalidades que la han caracterizado hasta ahora, y más todavía, si esas modalidades cambian meramente con el objeto de reorientar la producción hacia los sectores actualmente deficitarios, es casi seguro que aumentaría aún más el grado de autoabastecimiento de la Comunidad, con tendencia a la autarquía total en el campo de los productos agrícolas de clima templado y, en todo caso, al aumento de la protección frente al abastecimiento exter-

⁵⁷ Porcentajes calculados a base de los datos de importación de la Comunidad desde América Latina, en relación con el consumo aparente de aquélla, según figuran en las publicaciones de la Oficina de Estadísticas de la CEE.

no de productos que representen una competencia directa o indirecta. En estas circunstancias, las importaciones desempeñarían un papel marginal como fuente muy secundaria u ocasional de abastecimiento.

Respecto a las exportaciones latinoamericanas al Mercado Común, de todos los productos sujetos a reglamentación de mercado, el maíz es el único producto agrícola importante cuya exportación ha estado en constante ascenso. El trigo registra una considerable caída como consecuencia del incremento de la producción interna; las carnes vacunas, que tenían una tendencia ascendente hasta 1964, comienzan a experimentar desde entonces, con la entrada en vigor del reglamento respectivo, dificultades muy graves como resultado de toda una compleja variedad de disposiciones y restricciones a su acceso al mercado comunitario, de aplicación a veces arbitraria, y de crecientes cambios en el monto de los gravámenes y en otras condiciones. Solamente las carnes para manufactura, materia prima indispensable para la industria comunitaria de carnes preparadas y sus conservas, tienen una reglamentación algo más favorable, en cuanto al grado de protección exterior, pero igualmente desfavorable por las modificaciones en las modalidades de su aplicación, hecho que impide la programación de los embarques requerida para mantener un comercio estable.

e) *Producción de excedentes y su colocación en los mercados internacionales*

El incremento de la producción agrícola comunitaria no sólo ha redundado en dificultades crecientes para las importaciones desde terceros países y en su participación decreciente —para algunos productos ya prácticamente nula o marginal— en el abastecimiento de la Comunidad, sino que también para varios productos esa producción excede con creces las necesidades del mercado interno. Esos excedentes —que se dan ya en forma regular y en cantidades muy considerables para el trigo y la mantequilla y la leche en polvo y, más recientemente, para el azúcar⁵⁸ y, de manera ocasional o en cantidades relativamente pequeñas todavía, para algunos otros productos— se exportan mediante el pago de un subsidio o “restitución” para cubrir la

⁵⁸ Según las indicaciones de la Comisión, los mayores excedentes a fines del año 1969 correspondieron a la mantequilla (320 000 toneladas), mientras al iniciarse la campaña agrícola 1969/1970 esos excedentes llegaban a 8 millones de toneladas en el caso del trigo y a 2 millones de toneladas en el del azúcar (*Troisième rapport general sur l'activité des Communautés*, febrero de 1970, Bruselas).

diferencia entre el precio interno y el precio internacional que tanto para el trigo como para la mantequilla llega a 100% o más del precio internacional.

La colocación de esos excedentes en el mercado mundial afecta adversamente las exportaciones latinoamericanas, sobre todo cuando se hace en mercados tradicionales para esas exportaciones. Además, la exportación subvencionada de productos agrícolas, aparte la competencia desleal que significa, tiene un efecto depresivo sobre los precios mundiales de esos productos, como ocurrió recientemente con el trigo cuyo precio experimentó una aguda baja en el curso de 1969.

Conviene también recordar que parte sustantiva de los recursos del FEOGA proviene de los gravámenes impuestos a la importación desde terceros países a los productos incluidos en la política agrícola común, de manera que esos países contribuyen a financiar las exportaciones agrícolas de la Comunidad.

f) Costo elevado de financiamiento

Además de los efectos señalados, y que tienen relación directa con los intereses de los países latinoamericanos, la política agrícola común ha tenido otros efectos también muy importantes y que repercuten adversamente en la situación interna de la Comunidad. Uno de ellos es el extraordinario aumento en el costo de financiamiento de la política agrícola común, es decir, de los gastos que requiere el sostén de los precios y de las exportaciones.

Ese notable incremento se observa en la evolución de los gastos en que ha incurrido el FEOGA, como organismo regulador de los mercados agrícolas de la Comunidad. A medida que se fueron creando nuevas organizaciones comunes de mercado se fueron ampliando las necesidades de recursos de este organismo, cuya participación en el financiamiento agrícola ha sido cada vez mayor hasta abarcar ahora la totalidad de los gastos agrícolas de los Estados miembros.

Sin embargo, la necesidad de mayores recursos provino, principalmente, de la notable expansión de la producción agrícola de la CEE. Los excedentes cada vez mayores de trigo y de mantequilla, las compras transitorias de intervención de carne vacuna, las destrucciones de frutas y legumbres, las elevadas restituciones a la exportación de trigo blando (hasta 65 dólares por tonelada) y de mantequilla (hasta 1 400 dó-

lares por tonelada) hicieron necesario contar con importantes sumas para financiar la agricultura de la CEE.

Si se tienen en cuenta solamente los gastos por concepto de intervención (compras de productos a los precios garantizados) y de restitución (pagos compensatorios a los exportadores), es decir, excluidos los gastos de orientación vinculados a mejoramientos estructurales de la agricultura, los gastos del FEOGA han tenido la evolución siguiente, en millones de dólares:⁵⁹

| | |
|-----------|-------------------|
| 1962/1963 | 29 |
| 1966/1967 | 370 |
| 1967/1968 | 1 034 |
| 1968/1969 | 1 996 |
| 1969/1970 | 2 782 (previsión) |

Se ha previsto que si no se revisan las modalidades actuales del financiamiento a cargo del FEOGA, los gastos en que este organismo tendría que incurrir en el ejercicio 1970/1971 podrían llegar a 4 000 millones de dólares.⁶⁰ Al estudiar la incidencia de cada producto o grupo de productos importantes en los gastos totales del FEOGA destaca la participación decisiva de los productos lácteos, que podría subir a 319 millones de dólares en 1967/1968, a 624 millones en 1968/1969 y a 1 204 millones en 1969/1970, mientras que en los cereales, los gastos ascienden de 429 a 676 millones y a 921 millones de dólares, respectivamente. En conjunto, estos dos grupos de productos exigirán un financiamiento global de 2 125 millones de dólares en la campaña 1969/1970, o sea, el 77% de los gastos totales del Fondo por concepto de garantía de mercado. Los otros dos productos que absorben también una fracción apreciable de los recursos del Fondo son el azúcar (308 millones de dólares en 1968/1969) y las oleaginosas (273 millones).⁶¹

En cuanto a los gastos en el mejoramiento de las estructuras de producción, ellos han representado hasta ahora una parte relativamente pequeña de los gastos totales de FEOGA, con un monto más o menos constante de 285 millones de dólares. Sin embargo, esa contribución se ha destinado en forma prioritaria a financiar las acciones comunes de los seis países integrantes de la Comunidad en este campo y, sólo marginalmente, proyectos nacionales.

⁵⁹ FEOGA, *Presupuesto 1969 y Previsión para 1970*.

⁶⁰ H. Ziljmans, Director del FEOGA: "Le financement de la politique agricole commune" en *Revue du Marché Commun*, noviembre-diciembre, 1969.

⁶¹ H. Ziljmans, *ibid.*

EVOLUCIÓN Y PERSPECTIVAS DE LAS EXPORTACIONES DE AMÉRICA LATINA AL JAPÓN

A. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE AMÉRICA LATINA AL JAPÓN

1. *Análisis global*

En los últimos diez años se ha intensificado el comercio entre América Latina y el Japón. El valor promedio anual de las exportaciones al Japón aumentó de 248 a 593 millones de dólares entre 1956-1958 y 1966-1968 alcanzando una tasa anual acumulativa de 9.1%. Este aumento fue mayor que el de la exportación latinoamericana a otras regiones, con excepción de la zona socialista, cuyas importaciones de América Latina se elevaron principalmente a causa de los envíos de azúcar cubana. La tasa acumulativa anual de exportación hacia el Japón fue dos veces y media más alta que el promedio de la tasa de exportación global de América Latina. (Véase el cuadro 47.) El crecimiento de las exportaciones al Japón se intensificó todavía más en los últimos cinco años en los que se llegó a una tasa acumulativa anual del 9.9% con un valor total de 840 millones de dólares (*job*) en 1969, lo que corresponde a 6.4% de la exportación total de América Latina.

En algunos países hubo incrementos extraordinarios: la exportación de Chile al Japón aumentó en diez años de 3.6 millones de dólares (promedio de 1956-1958) a 108 millones (promedio de 1966-1968). De igual manera la cifra correspondiente a Perú subió de 16 millones a 103 millones de dólares en el mismo período. La exportación de México aumentó de 27 a 80 millones de dólares; la del Ecuador de 700 000 a 16 millones de dólares; la de Venezuela de 700 000 a 42 millones y la de Centroamérica de 18 a 88 millones de dólares.

Se estima que las exportaciones de América Latina al Japón alcanzaron en 1970 unos 900 millones de dólares, es decir, cerca de 7% de la exportación total de América Latina, cifra relativamente alta comparada con el 2.9% de 1956-1958. En los países que más aumentaron sus exportaciones al Japón, esa proporción llegaba ya a alrededor del 10% en el período de 1966 a 1968, Chile 12%, Perú 13%, Mercado Común Centroamericano 10%, México 7%, etc.

Sin embargo, el volumen del comercio exterior

del Japón aumentó aún más, por lo que la evolución favorable de las exportaciones latinoamericanas no bastó para impedir que disminuyera la participación de América Latina en el conjunto de las exportaciones japonesas en los últimos diez años. En efecto, éstas crecieron a una tasa acumulativa anual de 13.1% (de 2 800 millones de dólares, promedio de 1956-1958, *job*, a 9 600 millones de dólares en 1966-1968) lo que contrasta con la tasa de 9.1% correspondiente a América Latina. Los principales competidores de América Latina registraron tasas de incremento bastante más altas en su comercio con Japón: América del Norte, 10.9%; África y Oriente Medio, 18.6%; Asia, 10.4%; países socialistas, 22.0%; África del Sur, Australia y Nueva Zelandia, 13.1%. (Véase el cuadro 48.) Con ellas, la participación de América Latina en la importación total del Japón bajó de 8.8% a 6.2% entre 1956-1968 y 1966-1968.

2. *Evolución de la exportación por productos*

El aumento de las exportaciones de América Latina al Japón se ha debido a un pequeño número de productos, sobre todo mineral de hierro y metales no ferrosos, alimentos para animales y productos alimenticios tropicales. La exportación de materiales industriales (secciones 2 y 4 de la CUCI) aumentó de 160 millones de dólares (promedio de 1956-1958) a 397 millones de dólares (promedio de 1966-1968) alcanzando una tasa de 9.5%, tres veces más alta que la anterior en este grupo de productos. La exportación de América Latina al Japón de estos productos alcanzó a 18.1% de la exportación total de ellos en los últimos años (promedio de 1966-1968), en tanto que 10 años antes (promedio de 1956-1958), era de un 10%. Sin embargo, la exportación de productos alimenticios quedó relativamente estancada, con una tasa acumulativa de 2.5%, aunque esta tasa fue mayor que el promedio correspondiente a la exportación total de América Latina de estos productos a los países desarrollados.

Las importaciones del Japón se caracterizan por el gran porcentaje que representan las mate-

Cuadro 47

AMÉRICA LATINA: EXPORTACIÓN POR REGIONES Y POR GRUPOS DE PRODUCTOS

(Millones de dólares, fob)

| CUCI | Promedio | | 1968 | Índice de aumento 1966-1968 (1956- 1958=100) | Tasa anual acumu- lativa $\frac{1966-1968}{1956-1958}$ | Distribución geográfica | |
|---|-----------|-----------|--------|--|--|----------------------------|---------------|
| | 1956-1958 | 1966-1968 | | | | 1956- 1958 | 1966- 1968 |
| 0-9 Total | 8 500 | 11 847 | 12 190 | 139.4 | 3.4 | 100.0 | 100.0 |
| Países desarrollados | 6 813 | 8 760 | 9 030 | 128.6 | 2.6 | 80.2 | 73.9 |
| América del Norte | 3 937 | 4 222 | 4 395 | 107.2 | 0.7 | 46.3 | 35.6 |
| CEE | 1 423 | 2 373 | 2 370 | 166.8 | 5.2 | 16.7 | 20.0 |
| AELI | 1 010 | 1 117 | 1 140 | 110.6 | 1.0 | 11.9 | 9.4 |
| Japón | 248 | 593 | 660 | 239.1 | 9.1 | 2.9 | 5.0 |
| Países en desarrollo | 1 540 | 2 283 | 2 420 | 148.2 | 4.0 | 18.1 | 19.3 |
| América Latina | 727 | 1 253 | 1 380 | 172.4 | 5.6 | 8.6 | 10.6 |
| Países socialistas | 135 | 810 | 755 | 600.0 | 19.6 | 1.6 | 6.8 |
| 0 y 1 Alimentos, bebidas y tabaco | 3 963 | 5 070 | 5 190 | 127.9 | 2.5 | 100.0 | 100.0 |
| Países desarrollados | 3 540 | 3 897 | 4 010 | 110.1 | 1.0 | 89.3 | 76.8 |
| América del Norte | 2 067 | 1 855 | 2 000 | 89.7 | — 1.1 | 52.2 | 36.6 |
| CEE | 763 | 1 213 | 1 180 | 159.0 | 4.7 | 19.3 | 23.9 |
| AELI | 530 | 418 | 400 | 78.9 | — 2.3 | 13.4 | 8.2 |
| Japón | 79 | 101 | 120 | 127.8 | 2.5 | 2.0 | 2.0 |
| Países en desarrollo | 358 | 522 | 590 | 145.8 | 3.8 | 9.0 | 10.3 |
| América Latina | 272 | 385 | 425 | 141.5 | 3.5 | 6.8 | 7.6 |
| Países socialistas | 60 | 657 | 593 | 1 095.0 | 27.0 | 1.5 | 12.9 |
| 2 y 4 Materias primas excepto combustibles | 1 530 | 2 190 | 2 130 | 143.1 | 3.7 | 100.0 | 100.0 |
| Países desarrollados | 1 320 | 1 787 | 1 710 | 135.4 | 3.1 | 86.3 | 81.6 |
| América del Norte | 553 | 522 | 477 | 94.4 | — 0.6 | 36.1 | 23.8 |
| CEE | 372 | 553 | 540 | 148.7 | 4.0 | 24.3 | 25.3 |
| AELI | 192 | 248 | 260 | 129.2 | 2.6 | 12.5 | 11.3 |
| Japón | 160 | 397 | 375 | 248.1 | 9.5 | 10.5 | 18.1 |
| Países en desarrollo | 138 | 265 | 285 | 192.0 | 6.7 | 9.0 | 12.1 |
| América Latina | 125 | 195 | 210 | 156.0 | 4.5 | 8.2 | 8.9 |
| Países socialistas | 68 | 138 | 144 | 202.9 | 7.3 | 4.4 | 6.3 |

FUENTE: Naciones Unidas, *Monthly Bulletin of Statistics*, marzo de 1961 y marzo de 1970.

rias primas y los alimentos, lo que se debe a su escasa disponibilidad de recursos naturales y tierras cultivables. Viven en el país 100 millones de habitantes en numerosas islas cuya superficie total apenas suma 370 000 kilómetros cuadrados. La tierra cultivable es sólo un 16% de esa superficie y la dotación de mineral de hierro, cobre y demás metales no ferrosos, carbón, petróleo, etc., es pequeña.

Por esa razón 72% de la importación japonesa correspondió a productos primarios (secciones 0 a 4 de la CUCI), en tanto que en los países europeos (CEE y AELI) y en los Estados Unidos, el porcentaje correspondiente fue de un 35 a un 40% de su importación total (promedio de 1966-1968).

Este hecho, junto con el aumento de las importaciones del Japón a un ritmo más acelerado que el de otros países desarrollados (el Japón 13.1% frente a un 5 ó 6% para los demás) convirtió a este país en uno de los mercados más

importantes de productos primarios del mundo, llegando a ocupar el primer lugar como importador de materias primas (las secciones 2 a 4 de la CUCI). En 1969 la suma de la importación (*cif*) de los productos primarios (secciones 0 a 4 de la CUCI) fue del orden de los 11 000 millones de dólares, cifra casi igual a la correspondiente a los Estados Unidos y mayor que las del Reino Unido y de Alemania occidental. Otro hecho destacado fue que la importación por el Japón de los mencionados productos aumentó a una tasa mayor que la de otros países industrializados, alcanzando un 13.7% anual, en tanto que el promedio de los países de la OCDE fue de un 6.2%.

También aumentó muy rápidamente la importación japonesa de productos primarios de América Latina, hasta llegar a ocupar el segundo puesto, a poca distancia de Alemania occidental, que ocupa el primer lugar.

Las materias primas industriales, sobre todo

minerales de hierro, cobre, otros metales no ferrosos, algodón, lana, semillas oleaginosas, cuero, caucho, madera y pulpa, y abonos (secciones 2 y 4 de la CUCI), figuran en lugar destacado entre las importaciones japonesas. El 20% de las importaciones totales de la OCDE de estos productos corresponde al Japón, pasando a ser así un importador mayor que los Estados Unidos y que los países de la AELI en su conjunto (véase el cuadro 49).

La importación de mineral de hierro por el Japón (partida 281 de la CUCI) fue en los últimos tres años (1966 a 1968) del orden de los 719 millones de dólares, en tanto que el valor

total de la importación de dicho producto por los países de la OCDE fue de 2 087 millones de dólares, es decir, el Japón adquiere un 34.5% de las compras totales de la OCDE de mineral de hierro. Igualmente adquiere un 24.2% de la importación total de la OCDE de metales no ferrosos; un 31.2% del algodón; un 21.5% de la lana; un 24.6% de las semillas oleaginosas (capítulo 22 de la CUCI) y un 27% de la madera. (Véase el cuadro 50.)

Por otra parte, la importación de productos agropecuarios por el Japón aumentó en 2.5 veces en los últimos diez años, alcanzando una tasa acumulativa anual de 9.6%. Sin embargo, como

Cuadro 48

JAPÓN: IMPORTACIÓN POR REGIONES Y POR GRUPOS DE PRODUCTOS

(Millones de dólares, fob)

| CUCI | Promedio | | 1968 | Índice de aumento 1966-1968 (1956-1958=100) | Tasa anual acumulativa 1966-1968 1956-1958 | Distribución geográfica | |
|--|-----------|-----------|--------|---|--|-------------------------|-----------|
| | 1956-1958 | 1966-1968 | | | | 1956-1958 | 1966-1968 |
| 0-9 Total | 2 813 | 9 627 | 10 920 | 342.2 | 13.1 | 100.0 | 100.0 |
| Países desarrollados | 1 657 | 5 110 | 5 770 | 308.4 | 11.9 | 58.9 | 53.1 |
| América del Norte | 1 110 | 3 135 | 3 490 | 282.4 | 10.9 | 39.5 | 32.6 |
| CEE | 147 | 543 | 640 | 369.4 | 14.0 | 5.2 | 5.6 |
| AELI | 100 | 383 | 425 | 383.0 | 14.4 | 3.6 | 4.0 |
| Sud África, Australia y Nueva Zelandia | 290 | 997 | 1 165 | 343.8 | 13.1 | 10.3 | 10.4 |
| Países en desarrollo | 1 067 | 3 860 | 4 450 | 361.8 | 13.7 | 37.9 | 40.1 |
| América Latina | 248 | 593 | 660 | 239.1 | 9.1 | 8.8 | 6.2 |
| África y Medio Oriente | 308 | 1 698 | 2 015 | 551.3 | 18.6 | 10.9 | 16.6 |
| Asia | 552 | 1 480 | 1 670 | 286.1 | 10.4 | 19.6 | 15.4 |
| Países socialistas | 90 | 657 | 695 | 730.0 | 22.0 | 3.2 | 6.8 |
| 0 y 1 Alimentos, bebidas y tabaco | 477 | 1 523 | 1 600 | 319.3 | 12.3 | 100.0 | 100.0 |
| Países desarrollados | 263 | 937 | 1 010 | 356.3 | 13.6 | 55.1 | 61.5 |
| América del Norte | 203 | 633 | 635 | 311.8 | 12.0 | 42.6 | 41.6 |
| CEE | 12 | 43 | 56 | 358.3 | 13.6 | 2.5 | 2.8 |
| AELI | 3 | 22 | 26 | 733.3 | 22.1 | 0.6 | 1.4 |
| Sud África, Australia y Nueva Zelandia | 41 | 224 | 275 | 546.3 | 18.5 | 8.6 | 14.7 |
| Países en desarrollo | 195 | 485 | 510 | 248.7 | 9.5 | 40.9 | 31.8 |
| América Latina | 79 | 101 | 120 | 127.8 | 2.5 | 16.6 | 6.6 |
| África y Medio Oriente | 5 | 44 | 44 | 880.0 | 24.2 | 1.0 | 2.9 |
| Asia | 112 | 337 | 340 | 300.9 | 11.6 | 23.5 | 22.1 |
| Países socialistas | 19 | 103 | 81 | 542.1 | 18.4 | 4.0 | 6.8 |
| 2 y 4 Materias primas excepto combustibles | 1 383 | 3 433 | 3 730 | 248.2 | 9.5 | 100.0 | 100.0 |
| Países desarrollados | 737 | 1 787 | 1 970 | 242.5 | 9.3 | 53.3 | 52.1 |
| América del Norte | 473 | 1 173 | 1 290 | 248.0 | 9.5 | 34.2 | 34.2 |
| CEE | 9 | 23 | 22 | 255.6 | 9.8 | 0.7 | 0.7 |
| AELI | 19 | 22 | 23 | 115.8 | 1.1 | 1.4 | 0.7 |
| Sud África, Australia y Nueva Zelandia | 232 | 550 | 610 | 237.1 | 9.0 | 16.8 | 16.0 |
| Países en desarrollo | 597 | 1 370 | 1 440 | 229.5 | 8.7 | 43.2 | 39.9 |
| América Latina | 160 | 397 | 375 | 248.1 | 9.5 | 11.6 | 11.6 |
| África y Medio Oriente | 55 | 119 | 138 | 216.4 | 8.0 | 4.0 | 3.5 |
| Asia | 370 | 820 | 880 | 221.6 | 8.3 | 26.8 | 23.9 |
| Países socialistas | 46 | 277 | 325 | 602.2 | 19.7 | 3.3 | 8.1 |

FUENTE: Naciones Unidas, *Monthly Bulletin of Statistics*, marzo de 1961 y marzo de 1970.

Cuadro 49
PAÍSES DE LA OCDE: IMPORTACIONES DE MATERIAS PRIMAS,^a 1962-1968
(En millones de dólares, cif)

| | 1966 | 1967 | 1968 | 1962- 1964 (pro- medio) | 1966- 1968 (pro- medio) | Tasa acumu- lativa anual <u>1966-1968</u> 1962-1964 | Importa- ciones pro- cedentes de América Latina 1966-1968 (promedio) | Participa- ción de las importacio- nes proce- dentes de América Latina 1966-1968 (porcentaje) |
|--------------------------------------|--------|--------|--------|----------------------------------|----------------------------------|--|--|---|
| OCDE total | 21 087 | 20 635 | 22 340 | 17 150 | 21 347 | 5.0 | 2 021 | 9.5 |
| Japón | 3 813 | 4 443 | 4 816 | 2 720 | 4 357 | 12.5 | 570 | 13.1 |
| Estados Unidos | 3 265 | 2 964 | 3 296 | 2 853 | 3 175 | 2.7 | 453 | 14.3 |
| CEE | 8 329 | 7 886 | 8 541 | 6 930 | 8 252 | 4.5 | 608 | 7.4 |
| AELI | 4 251 | 4 008 | 4 238 | 3 887 | 4 166 | 1.8 | 322 | 7.7 |
| <i>(Distribución en porcentajes)</i> | | | | | | | | |
| OCDE total | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | | 100.0 | |
| Japón | 18.1 | 21.5 | 21.6 | 15.5 | 20.4 | | 28.2 | |
| Estados Unidos | 15.5 | 14.4 | 14.8 | 16.2 | 14.9 | | 22.4 | |
| CEE | 39.5 | 38.2 | 38.2 | 39.4 | 38.7 | | 30.1 | |
| AELI | 20.2 | 19.4 | 19.0 | 22.1 | 19.5 | | 15.9 | |

FUENTE: OECD, *Statistics of Foreign Trade, Series B, Trade by Commodities*, 1964 y 1968.

^a Productos clasificados en la sección 2 de la CUCI (materiales crudos no comestibles, excepto combustibles).

Cuadro 50
PAÍSES DE LA OCDE: IMPORTACIÓN DE LAS PRINCIPALES MATERIAS PRIMAS, 1966-1968

| CUCI | Producto | OCDE total | Japón | Estados Unidos | CEE | AELI | Participación de las im- portaciones del Japón en la importación total de la OCDE (porcentajes) |
|--|---|---------------|-------|-------------------|-------|-------|---|
| <i>(Promedio anual, valor cif, en millones de dólares)</i> | | | | | | | |
| 21 | Cueros | 1 096 | 92 | 183 | 513 | 234 | 8.4 |
| 22 | Semillas oleaginosas | 1 688 | 418 | 62 | 790 | 255 | 24.6 |
| 23 | Caucho | 1 000 | 134 | 210 | 356 | 194 | 13.4 |
| 24 | Madera | 3 442 | 928 | 486 | 1 066 | 773 | 27.0 |
| 25 | Pulpa | 1 631 | 115 | 424 | 598 | 431 | 7.1 |
| 26 | Fibras textiles | 4 300 | 926 | 360 | 1 822 | 878 | 21.5 |
| 262 | Lana | 1 848 | 397 | 215 | 744 | 398 | 21.5 |
| 263 | Algodón | 1 469 | 459 | 30 | 625 | 255 | 31.2 |
| 27 | Abonos crudos, etc. | 1 743 | 199 | 286 | 794 | 317 | 11.4 |
| 28 | Minerales | 5 388 | 1 486 | 984 | 1 822 | 803 | 27.6 |
| 281 | Mineral de hierro y sus concentrados | 2 087 | 719 | 454 | 651 | 215 | 34.5 |
| 283 | Metales no ferrosos | 2 004 | 484 | 450 | 528 | 396 | 24.2 |
| 2 | Materias primas | 21 347 | 4 357 | 3 175 | 8 252 | 4 166 | 20.4 |

FUENTE: OECD, *Statistics of Foreign Trade, Series B, Trade by Commodities*, 1968.

este aumento es bastante inferior al de sus importaciones de materias primas minerales y de petróleo la participación de los productos agropecuarios en la importación total bajó de 47 a 27% en los últimos diez años. En particular la participación de las materias primas agropecuarias bajó del 29 al 13%, lo que se debe, en gran parte, al lento crecimiento de la demanda de

algodón y de lana ante la expansión de las fibras sintéticas. En contraste, la importación de pescados, carnes, frutas y bebidas aumentó muy rápidamente. La importación de productos tropicales (azúcar, plátanos, café, cacao, piña, etc.), subió de 453 000 dólares en 1960 a 1 074 000 dólares en 1967, y la de alimentos para animales se elevó de 81 000 a 419 000 dólares en el

mismo período, por el mayor consumo de carne.

Estas características explican, en parte, el descenso de la participación relativa de América Latina en el mercado japonés. El estancamiento de la importación japonesa de materias primas textiles contribuyó mucho a ese descenso ya que hasta hace relativamente poco (1960-1962) más de la tercera parte de la exportación latinoamericana al Japón consistía en algodón y otras materias primas textiles.

La tendencia general de la importación japonesa indica un aumento de la demanda de productos básicos de exportación de América Latina, pero las posibilidades ofrecidas no han sido plenamente aprovechadas debido, entre otras co-

sas, a la aguda competencia de diversos países, particularmente de los desarrollados, y a ciertos problemas de la oferta de América Latina.

Entre los países desarrollados que han sido fuertes competidores en el mercado japonés, figuran especialmente aquellos cuya composición de exportaciones es similar a la de América Latina, como Australia, África del Sur y Nueva Zelanda, que mantuvieron sus participaciones en ese mercado. Estados Unidos y Canadá son también importantes proveedores de algunos productos de interés para América Latina, como se observa en el cuadro 48. En cambio, los países asiáticos disminuyeron su participación relativa en el mercado japonés.

B. PERSPECTIVAS DE LAS EXPORTACIONES DE AMÉRICA LATINA AL JAPÓN

Las perspectivas de las exportaciones de América Latina al Japón son muy favorables, debido a la gran demanda potencial de productos exportables de América Latina, la orientación de la política comercial del gobierno japonés hacia una mayor liberación de su comercio exterior y a la diversificación de sus importaciones, y a las grandes posibilidades existentes de incrementar aceleradamente la cooperación económica y técnica entre los países en desarrollo y el Japón.

1. *Las perspectivas del mercado japonés*

La demanda potencial de los productos de importación depende directamente de dos factores: de la elasticidad de la demanda de dichos productos con respecto al aumento del producto nacional bruto, y de la tasa de crecimiento de ese producto nacional bruto. Ambos factores operan en el mercado japonés en mayor medida que en otros mercados principales del mundo.

Proyecciones a mediano plazo indican que la economía japonesa crecerá a un ritmo mayor que otros países industrializados. Según el nuevo plan oficial de desarrollo económico y social del Japón para el quinquenio 1970-1975, la tasa acumulativa anual del producto bruto nacional en dólares corrientes será de 14.7%, equivalente a un 10.6% en términos reales. Todas las proyecciones coinciden en que, por lo menos en los próximos años, persistirá el acelerado crecimiento de la economía japonesa estimándose que, en general, la tasa de aumento de su producto bruto será el doble del promedio de los países industrializados.

Por otra parte, según los estudios efectuados sobre la elasticidad-producto de la importación

de diferentes grupos de artículos con respecto al aumento del producto bruto en los principales países industrializados, el Japón posee una elasticidad más alta que los demás, especialmente en cuanto a los productos de mayor interés para los países latinoamericanos: alimentos y materias primas. La elasticidad-producto de la importación de alimentos del Japón es de 1.29, que se compara favorablemente con la de otros países: 0.35 del Reino Unido, 0.74 de Estados Unidos, 0.79 de Francia, etc. (Véase el cuadro 51.) Esta gran elasticidad se debe a varios factores, entre los que figuran el nivel relativamente bajo del consumo actual de alimentos en el Japón comparado con otros países y el cambio paulatino de la dieta que se traduce en un mayor consumo de productos extranjeros y por ello en una mayor elasticidad de la importación de alimentos.

La elasticidad de la importación japonesa de materias primas también es alta comparada con otros países industrializados; mientras la cifra correspondiente al Japón es 0.60 las de otros países oscilan alrededor del 0.40. Este alto coeficiente se debe, en primer lugar, a la extrema escasez de recursos naturales del Japón en relación con otros países, y a la considerable contribución del sector manufacturero al aumento del producto bruto del Japón en el período considerado.⁶²

Los dos factores abonan una conclusión muy favorable con respecto a las perspectivas que ofrece el mercado japonés para los productos latinoamericanos. Si se relaciona la tasa de creci-

⁶² La elasticidad calculada corresponde al período de 1960-1961 a 1966-1967. Véase: Oficina de Planificación Económica del Japón, *Economic Survey of Japan 1968-1969*, Tokio, 1969.

Cuadro 51

PAÍSES INDUSTRIALIZADOS: ELASTICIDAD-PRODUCTO DE LA IMPORTACIÓN
POR TIPOS DE PRODUCTOS, 1960-1961 A 1966-1967

(Porcentajes)

| | <i>Productos alimenticios</i> | <i>Materias primas</i> | <i>Combustibles minerales</i> |
|-------------------------------|-----------------------------------|------------------------|-----------------------------------|
| Japón | 1.29 | 0.60 | 1.07 |
| Reino Unido | 0.35 | -0.03 | 0.90 |
| Estados Unidos | 0.74 | 0.37 | 0.81 |
| República Federal de Alemania | 0.95 | 0.39 | 1.59 |
| Francia | 0.79 | 0.31 | 0.85 |
| Canadá | 0.48 | 0.44 | 0.55 |
| Suecia | 0.92 | 0.41 | 0.49 |

FUENTE: Oficina de Planificación Económica del Japón, *Economic Survey of Japan, 1968-1969*, Tokio, 1969.

miento del producto nacional bruto proyectada para los próximos cinco años con la elasticidad de importación mencionada, se obtiene una tasa estimada de aumento de la importación de productos alimenticios de 19% anual, de 8.8% para la de materias primas industriales, y de 15.8% para la de combustibles minerales. El nuevo plan oficial de desarrollo económico y social da como tasa de incremento de la importación global del Japón para los próximos cinco años un 15.3% anual.

Esta estimación se basa en la elasticidad de la demanda correspondiente al período anterior y por consiguiente su validez depende de que se mantenga durante los próximos años a un nivel igualmente alto. A propósito cabe hacer las siguientes observaciones. La elasticidad relativamente alta de la demanda japonesa de materias primas industriales no variará mucho, ya que la escasez de recursos naturales se agudizará aún más en el futuro. A medida que disminuye el suministro relativo de recursos internos, suben la dependencia del Japón de los recursos extranjeros y la elasticidad-producto bruto de la demanda de importaciones. Según las proyecciones del Ministerio de Industria y Comercio Internacional (MITI), por ejemplo, la demanda interna de mineral de hierro llegará a 138.9 millones de toneladas en el año fiscal 1973/1974, en tanto que ascendió a 66.1 millones de toneladas en el año 1967/1968, lo que supone un incremento de la dependencia externa del 83.7% al 87.3% puesto que la importación de este mineral alcanzará 122 millones de toneladas en 1973/1974.

La dependencia externa aumentará aún más con respecto al carbón para fabricar acero, ya que se elevará del 70.1% al 86.0% en el mismo período. En cuanto al petróleo, la dependencia, ya muy alta (99.4% en 1968), subirá al 99.6% en 1975/1976. Del mismo modo los metales no ferrosos, como el cobre, el zinc, etc., provendrán

del exterior en una proporción cada vez mayor, aumentando la dependencia externa de 72.5% y 39.3% a 73.0% y 47.2%, respectivamente entre los años fiscales de 1968/1969 y 1975/1976. En cuanto a la bauxita y al níquel, la dependencia externa seguirá siendo total; tendencia similar se dará en la madera, cuya dependencia externa llegará a 48.9% en 1975.

Seguirá también siendo muy alta la participación del sector manufacturero consumidor de materias primas industriales en el aumento del producto bruto nacional.

Por otra parte hay algunos factores desfavorables al incremento de la importación. La sustitución de materias primas naturales por materiales sintéticos ha sido bastante rápida en el Japón aun cuando se ha limitado a las fibras textiles, el cuero, el caucho y algunos otros rubros. También cabe destacar el desarrollo más rápido de los sectores industriales más complejos, cuyo insumo de materias primas industriales es menor, con respecto al producto final, que el de los sectores que las consumen en gran escala: acero, productos elaborados con metales no ferrosos, etc. A pesar de la influencia de estos factores desfavorables, la elasticidad relativamente alta de la importación de materias primas no sufrirá un descenso considerable en el futuro cercano, por las razones mencionadas. En cuanto a la demanda de productos alimenticios, hay que considerar dos factores muy especiales del Japón: el nivel relativamente bajo del consumo de alimentos y el régimen alimenticio del país.

Aun cuando se manifieste una tendencia al descenso de la elasticidad-ingreso del consumo de alimentos por habitante, hay indicios de una gran demanda potencial de productos alimenticios, sobre todo de los no tradicionales, y una menor probabilidad de que continúe bajando la elasticidad del consumo de alimentos.

En primer término, es muy bajo el nivel del consumo de alimentos en términos de calorías,

en relación con los principales países desarrollados. Según estadísticas de la OCDE, el consumo diario por habitante en el Japón fue de 2 206 calorías en 1966, esto es entre un 30 y un 40% menor que el consumo en los países europeos y de los Estados Unidos.⁶³ Además, en el Japón todavía se consume una proporción muy alta de alimentos a base de cereales. El porcentaje de carbohidratos en el consumo total asciende a un 59.9% en comparación con alrededor de un 30% en los países occidentales. El consumo de proteínas por habitante es alrededor de la mitad del de los principales países europeos. La gran demanda potencial de alimentos a que se hizo mención anteriormente no podría satisfacerse con la producción interna, ya que, pese al aumento gradual de la producción agropecuaria, cuya tasa fue mayor que la del crecimiento de la población, el suministro ha venido dependiendo cada vez más del exterior.

Otro factor es la modificación del régimen alimenticio tradicional. Los alimentos principales del Japón eran el arroz, el pescado, los mariscos, las frutas y las bebidas locales. En la posguerra, gracias a la influencia occidental y particularmente, en los últimos años, a causa del mayor poder de compra de la población, aumentó muy rápidamente el consumo de alimentos no tradicionales, hasta el punto de que ahora el pan y la carne ocupan un lugar destacado en la dieta. El consumo de frutas y bebidas como plátanos, piña, café, cacao, etc., ha aumentado extraordinariamente en los últimos años, a lo que también ha contribuido la liberalización de las importaciones y la disminución total o parcial de los aranceles que gravaban estos productos. Sin embargo, el consumo de los productos no tradicionales es todavía bastante bajo comparado con el de los países europeos. El consumo de carne era en el Japón de 8.4 kilogramos anuales por habitante en 1966, cuando era de 100 kilogramos en los Estados Unidos y en la Argentina.

Las grandes posibilidades de una mayor importación de productos alimenticios se ponen de relieve en el caso de la carne. Si su consumo alcanzase en el Japón la mitad del consumo actual de los Estados Unidos, significaría un aumento de 4 millones de toneladas de carne o de 50 millones de toneladas de cereales para alimento de animales.

Esta gran demanda potencial, tanto de materias primas industriales como de productos alimenticios, podría dar lugar fácilmente a un gran aumento de las importaciones puesto que la política comercial del Japón se orienta hacia una mayor liberalización de las importaciones y hacia la ampliación de las posibilidades de coope-

ración financiera y técnica destinada a incrementar la exportación de los países en desarrollo al Japón.

América Latina podría aprovechar plenamente las oportunidades que le ofrece el mercado japonés, sobre todo si logra una mayor capacidad de competencia con respecto a otros posibles proveedores de los productos mencionados. Si se supone que el aumento de la exportación de América Latina al resto del mundo mantiene la tasa de los diez años últimos y se aplica la tasa de incremento de la importación japonesa global a la exportación de América Latina al Japón (15.3%), esta última podría llegar a unos 2 000 millones de dólares, absorbiendo un 12% de las exportaciones totales de América Latina en 1975. Aun cuando se aplique la tasa media de aumento de la exportación latinoamericana al Japón en los últimos diez años (9.1%), el porcentaje correspondiente ascendería a un 9%. Esto indica la importancia que podría tener el mercado japonés para América Latina en un futuro próximo.

Por último, cabe referirse brevemente a las perspectivas de la exportación de manufacturas de América Latina al Japón. En general, la importación de esos productos habrá de aumentar ante la escasez de mano de obra que se está manifestando paulatinamente en el Japón. El gobierno japonés proyecta adoptar medidas destinadas a fomentar la importación de esos productos de los países en desarrollo, por ejemplo, mediante un plan general de preferencias y mediante el reajuste de algunas industrias nacionales. Sin embargo, estos factores no supondrán un aumento inmediato de las exportaciones de manufacturas latinoamericanas, ya que éstas tropezarían con la fuerte competencia de los exportadores asiáticos, especialmente de los países vecinos del Japón.

2. La política comercial del Japón

La política comercial del Japón se caracteriza cada vez más por la mayor liberalización y diversificación de su comercio, que obedece a la necesidad de obtener un suministro más seguro y estable de materiales básicos para la producción industrial y de productos alimenticios, de atenuar el proceso inflacionario que se inició hace algunos años; evitar la acumulación excesiva de divisas extranjeras debida al superávit de la balanza comercial; y equilibrar la balanza comercial con algunos países.

Después de la inflación que se produjo al terminar la guerra, el Japón ha logrado mantenerse libre de procesos inflacionarios, incluso de carácter transitorio, y en repetidas ocasiones disminuyó sus precios al por mayor, en tanto que ha-

⁶³ OECD, *Observer* N° 38, febrero de 1969.

jaban casi continuamente los precios unitarios de exportación. Hace unos seis o siete años hubo pequeñas alzas en los precios al consumidor que se incrementaron en los años subsiguientes, pero siempre se mantuvieron muy estables los precios al por mayor. Sin embargo, el proceso se agravó al comenzar a elevarse éstos en los últimos años.

Aunque el proceso inflacionario del Japón está estrechamente vinculado con la escasez relativa de mano de obra, sobre todo de jóvenes, que comenzó a sentirse hace varios años, y con el ineficiente sistema tradicional de comercialización y servicios, se considera que también han contribuido a él las restricciones a las importaciones impuestas para proteger a ciertos sectores, especialmente al agropecuario. Según el *Economic Survey of Japan, 1969*, los productos agropecuarios contribuyeron en un 44% al alza del costo de la vida en 1968 y en un 54% en 1967; entre ellos, el arroz contribuyó entre 5 y 10%. El precio de muchos productos agropecuarios es en el Japón de 50 a 100% más alto que en el mercado internacional, pero esto último no refleja necesariamente el costo real de producción, pues los principales países exportadores, como los de la CEE y los Estados Unidos, otorgan subsidios a la exportación que deprimen artificialmente el nivel del precio internacional.

La diferencia de los precios internos y los internacionales es mayor para los productos a cuya importación se aplica un mayor grado de restricción. Por ejemplo, los productos que están reservados al comercio estatal o se hallan en una situación similar muestran una mayor diferencia de precios: el precio internacional del arroz es un 62% del interno y el de la mantequilla un 54% del interno, siendo similar la situación de otros productos lácteos.

En cambio, cuando se trata de productos de importación más libres es menor la diferencia entre ambos precios: carne de vacuno, 71%; trigo, 75%; *nori* (una especie comestible de alga marina), 78%. No hay diferencia en el precio de los pollos, cuyo alimento se importa casi sin restricciones.

Por otra parte, en contraste con la posición muy vulnerable y crítica del balance de pagos, que persistió durante largo período, surgió una nueva situación totalmente opuesta en los últimos dos o tres años, en los que se produjo un superávit cada vez mayor, debido al aumento extraordinario de las exportaciones (25% en 1968 y 22% en 1969) y al aumento a menor ritmo de las importaciones. Al finalizar 1969 el balance de pagos tenía un saldo favorable de 2 300 millones de dólares, estimándose que la reserva de divisas y oro monetario subió a 3 500 millones de dólares.

Varios organismos internacionales analizaron la situación llegando algunos a la conclusión de que el fenómeno no es transitorio sino estructural, y que si el gobierno japonés no tomase las medidas adecuadas acumularía una cantidad aún mayor de divisas.⁶⁴

En ciertos foros se llegó incluso a plantear la posibilidad de revaluar la moneda (el yen) a lo que se opuso el gobierno japonés; sin embargo, ante la situación mencionada y teniendo en cuenta el proceso inflacionario, manifestó su decidida intención de liberalizar aún más las importaciones y adoptar medidas como la intensificación de la cooperación financiera y técnica con los países en desarrollo, destinada a aumentar sus importaciones desde estos países.

A continuación se resumen las principales medidas adoptadas o proyectadas a este efecto, a corto plazo.

a) Aplicación anticipada de las concesiones de las negociaciones de la Rueda Kennedy. La desgravación pactada ha de efectuarse antes del 1º de enero de 1972, según el acuerdo, pero el gobierno considera la posibilidad de ponerlas en vigor ocho meses antes de la fecha citada.

b) Autorizar la importación de cualquier producto hasta un 2% de su consumo interno, lo que tendría efectos importantes sobre la importación de los artículos sometidos a restricciones cuantitativas como la carne, el pescado, los mariscos, las cecinas (jamón, tocino, salchichas, etc.), los productos lácteos, los jugos de frutas y otros.

c) Programa de liberalización de las restricciones cuantitativas. Hasta hace poco, más de 100 productos estaban sujetos a estas restricciones, en mayor número que los países europeos. Bajarán a 60 en abril de 1971 y a 40 en el mes de septiembre.

d) El Banco del Japón modificará el sistema de financiamiento de las importaciones haciéndolo más favorable mediante la concesión, por ejemplo, de plazos más largos de financiamiento, de tipos más bajos de interés, etc.

e) Ampliación, ya acordada, del financiamiento especial para la importación otorgado por el *Export-Import Bank* del Japón a fin de cubrir los metales, el petróleo, el gas natural, la pulpa de madera, etc., además de los productos a que se aplicaba el sistema: minerales metálicos, carbón, sal, madera y chatarra.

Además de estas medidas directas se proyectan otras destinadas a aumentar la importación a largo plazo. El gobierno ha establecido fórmulas de cooperación financiera y técnica o de inversión con el fin de producir en el exterior

⁶⁴ Véase OECD, *Economic Survey, Japan*, agosto de 1969.

artículos de importación para el Japón. En contraste con las medidas directas que intentan mejorar el acceso al mercado japonés, las fórmulas citadas se destinan a crear condiciones básicas de una producción destinada a la exportación al Japón, acompañadas de medidas relacionadas con su comercialización. Estas fórmulas favorecen no sólo a los países exportadores sino también al Japón, ya que garantizan el suministro seguro, estable, y a largo plazo de los materiales necesarios. Por lo demás, a través de este programa se puede lograr una mayor diversificación de los suministros contribuyendo a equilibrar parcialmente la balanza comercial con ciertos países.

3. *La expansión de la cooperación financiera y técnica relacionada con la importación*

Existen grandes posibilidades de aumentar la cooperación financiera y técnica entre los países en desarrollo y el Japón. La mayor disponibilidad de divisas que proporciona al Japón un superávit creciente de su balanza comercial le permite ampliar la ayuda externa financiera y técnica e intensificar las inversiones públicas y privadas en el exterior.

El gobierno japonés señaló a principios de 1970 las siguientes metas indicativas de su ayuda exterior en una declaración hecha ante la reunión de Ministros de la OCDE: *a)* Hacer un esfuerzo máximo para que el valor total de la ayuda externa del Japón alcance al uno por ciento de su producto bruto nacional antes de 1975, y *b)* tratar de aumentar la ayuda exterior pública del Japón hasta que llegue a un 0.7% del producto bruto antes del año 1980.

Además, en la reunión del Comité de Asistencia para el Desarrollo de la OCDE de septiembre de 1970, el gobierno japonés anunció su apoyo al principio de que no sea condicionada la asistencia financiera pública a los países en desarrollo, efectuada directamente o a través de los organismos internacionales.

Como el porcentaje actual de la ayuda externa con respecto al producto bruto es sólo del 0.7% y se estima que el producto nacional bruto habrá de crecer a una tasa anual del 14.7% en los próximos años, el aumento de la ayuda exterior japonesa podría ser considerable, de cumplirse las metas indicativas propuestas. Como se estima que el producto nacional bruto ascenderá en 1975 a 400 000 millones de dólares, la ayuda externa anual subirá de la cifra de 10.5 millones de dólares correspondiente a 1968 a 4 000 millones de dólares en el año 1975, suma comparable con el monto de la ayuda externa

global de los Estados Unidos de 5 676 millones de dólares en 1968.

Parte importante de esta ayuda se empleará en proyectos combinados de "desarrollo y comercio", es decir, proyectos que no solamente ayudan al desarrollo o explotación del recurso sino también a su comercialización y particularmente a la exportación hacia el mercado japonés. En otras palabras, son proyectos de cooperación financiera y técnica destinados a la importación por el Japón.

Algunos de estos proyectos ya se están llevando a cabo bajo el nombre de "desarrollo e importación" (*kaihatsu yunyu*) y en ellos colaboran cuatro organismos semiestatales. El *Export-Import Bank* del Japón y el Fondo de Cooperación Económica financian, entre otros, los proyectos de producción y transporte; la Corporación de Cooperación Técnica de Ultramar (OTCA) envía expertos e ingenieros de asistencia técnica y recibe técnicos extranjeros para su capacitación, y la *Japan External Trade Organization* (JETRO) ha creado un fondo especial destinado a fomentar la importación de productos primarios de los países en desarrollo y, entre otras actividades, expone en Tokio productos primarios y manufacturados de esos países. Además, se creó en 1970 la *Japan Overseas Development Corporation* a fin de financiar la construcción de la infraestructura necesaria para la producción de los productos primarios y la importación desde los países en desarrollo de productos primarios cuyo precio sea superior al internacional.

En relación con el programa de "desarrollo e importación" de materias primas industriales, especialmente minerales, se va a crear en 1971 un centro de planificación del desarrollo de los recursos naturales que se encargará: *a)* de entregar gratuitamente a los países en desarrollo planes completos relativos a los recursos naturales, tanto para su explotación como para crear infraestructuras básicas: puertos, ferrocarriles y carreteras, y *b)* de recomendar al *Export-Import Bank* y al Fondo de Cooperación Económica el financiamiento de proyectos de explotación y de infraestructura. El centro establecerá asimismo un programa integral de desarrollo e importación de recursos naturales con la colaboración de empresas privadas y actuará en relación estrecha con la Corporación para el Fomento de la Prospección de Minerales Metálicos, otro organismo paraestatal puesto en marcha ya bajo los auspicios del Ministerio de Industria y Comercio Internacional.

Además se estableció a partir de 1961 un sistema de subsidios para la investigación destinada a aumentar la importación de productos

primarios de los países en desarrollo que se otorgan generalmente a las asociaciones de industriales interesadas y que alcanzan hasta un 75% del gasto total. Hasta 1968 se habían enviado al exterior, con cargo a este proyecto, 80 misiones que se dedicaron a descubrir productos apropiados para exportar al Japón, examinar los principales problemas que dificultan las operaciones y efectuar estudios a fondo sobre los diversos productos, para determinar las medidas aconsejables.

En 1965, se estableció un Consejo permanente para tratar los problemas de los productos primarios a fin de formular políticas y medidas concretas destinadas a su importación más sistemática, por países y por productos, con la colaboración del Instituto para las Economías en Desarrollo. Para llevar a cabo estas labores, el Consejo cuenta con las investigaciones financiadas por el MITI y con el intercambio de opiniones con los países interesados.

Se espera también que se liberalice el régimen de inversiones privadas japonesas en el extranjero, gracias a la posición favorable de la balanza de pagos. El gobierno japonés autoriza automáticamente a las empresas privadas japonesas para que inviertan en el exterior hasta por un valor de 200 000 dólares, y la autorización es semiautomática cuando el valor no supera los 300 000 dólares.

La campaña de "desarrollo e importación" junto con las medidas indicadas y el financiamiento público más amplio permitió a las empresas japonesas llevar a cabo un mayor número de proyectos en el exterior en los últimos años. A fines de 1969 se habían hecho inversiones japonesas en unas 50 minas y solamente en el sector de los metales no ferrosos y en los próximos

años se realizarán más de 40 proyectos de exploración y explotación cuyo gasto total ascenderá, por lo menos, a 500 millones de dólares.

Aunque una gran parte de las inversiones japonesas se dedicará a la explotación de recursos naturales extranjeros, dada su gran demanda potencial y la urgente necesidad de asegurar un suministro estable, se harán también inversiones destinadas al desarrollo agropecuario y a la producción de manufacturas con miras a la exportación al Japón.

El desarrollo agropecuario bajo las fórmulas de "desarrollo e importación" se está llevando a cabo en algunos países asiáticos, destacando el caso del maíz en Tailandia. Las investigaciones de preinversión, tanto de producción como de comercialización del maíz se llevaron a cabo por empresas comerciales japonesas que otorgaron asistencia financiera y técnica. La exportación se efectuó conforme a un acuerdo sobre calidad, volumen mensual, etc., establecido entre el Ministerio de Economía de Tailandia y la Asociación Japonesa para la Importación de Maíz de Tailandia, participando en el proyecto las principales cooperativas de agricultores japoneses compradores de maíz. Pese a numerosos obstáculos, los esfuerzos hechos para superarlos dieron lugar a un gran aumento de la importación de maíz tailandés, y la experiencia fue muy valiosa para el Japón.

En síntesis podría concluirse que, dada la gran demanda potencial de productos exportables de América Latina, acompañada por la favorable política comercial y de asistencia financiera y técnica del Japón, existen grandes posibilidades para la expansión de las exportaciones de América Latina a ese país.

C. EVOLUCIÓN Y PERSPECTIVAS DE LA EXPORTACIÓN DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE AMÉRICA LATINA

1. *Productos alimenticios*

a) *Carne*

La importación de carne aumentó muy rápidamente —14 millones de dólares anuales (valor *cif* promedio de 1960 a 1962) a 120 millones de dólares (1967-1969)— lo que se debió, entre otras cosas, al cambio gradual del régimen alimenticio y a la escasa capacidad de la producción interna para responder a éste. Una importante característica de la importación japonesa de carne radica en su composición, puesto que en cerca de la mitad corresponde a la carne de cordero, lo que se debe a que no se aplican a ella restricciones cuantitativas por carecerse de

producción interna, en tanto que la importación de carne de ganado vacuno y porcino sí está sujeta a esas restricciones. Además, el gravamen aduanero aplicable a la carne de cordero es de 8.5%, esto es, menor que el de la carne de vacuno (25%), y de ave (20%). La carne de caballo está sometida a un régimen análogo al de la carne de cordero, utilizándose, en su mayor parte, para la elaboración de salchichas y otros artículos cuyo consumo interno ha ido aumentando en una forma extraordinaria en el Japón. Cabe destacar que la importación de productos a base de carne (jamón, tocino, salchichas), está sujeta a restricción cuantitativa más un arancel del 25%.

Por otra parte, las restricciones sobre la im-

portación de la carne de vacuno y porcino están destinadas a proteger la producción interna, que ha ido aumentando con bastante rapidez, especialmente la de carne de porcino. La importación se realiza en general para estabilizar el precio interno por lo que su volumen varía de acuerdo con la producción del país. Particularmente la importación de carne porcina ha sido muy inestable, ya que se otorgan solamente cuotas de importación de emergencia cuando el precio interno sube a un nivel excesivamente alto a criterio del ministerio de Agricultura. Para la importación de carne de vacuno, que ha ido aumentando paulatinamente, se otorgan cuotas de importación dos veces por año. Sin embargo, en virtud de la ley de prevención de enfermedades infecciosas de los animales, se aplican restricciones según el origen, aunque se autoriza importar la carne cocida.

Dadas las características de la importación japonesa, la exportación de América Latina se ha concentrado en la carne de equino de la Argentina y Brasil, mientras que hubo un gran aumento en la importación de carne de vacuno y de cordero de Australia y Nueva Zelanda.⁶⁵

El mercado japonés de carne será muy importante en un futuro cercano, ya que el consumo interno está aumentando a una tasa anual del 10 al 15% y la importación representa actualmente un 15% del consumo interno. Para aumentar la exportación de América Latina sería importante, desde luego, eliminar diversas restricciones que apenas se modificaron por la Rueda Kennedy, particularmente en lo que concierne a los productos elaborados a base de carne.

b) *Pescados y mariscos*

La importación de pescados y mariscos aumentó más rápidamente que la de carne, subiendo de entre uno y cuatro millones de dólares en el período anterior a 1960, a un promedio de 159 millones de dólares en los últimos años (1967 a 1969), sobrepasando desde 1963 el valor de la importación de carne. Más de la mitad de esta importación está constituida por langostas congeladas. En lo que respecta a América Latina, casi en su totalidad (un 95% de ese volumen) son langostas enviadas por México. Una proporción considerable de la importación del producto de México se hace a través de los Estados Unidos con marcas norteamericanas.

El Japón es actualmente el segundo consumi-

⁶⁵ Además, se observa un volumen importante de reexportación desde las islas de Riukiu, donde se faenan los animales importados desde Australia y Nueva Zelanda, ya que a las importaciones procedentes de estas islas no se les aplica el arancel aduanero del 25%.

dor de este crustáceo, después de los Estados Unidos, y más de una cuarta parte de su consumo procede del extranjero, sobre todo de México y en parte de China (continental). La demanda potencial es todavía muy grande, debiéndose el descenso de la importación en 1968, casi exclusivamente, a las condiciones de oferta (reducida captura en México y en China continental). El gran aumento de la importación de langostas comenzó cuando se liberalizaron las restricciones cuantitativas en 1961.

Las restricciones aplicadas a los demás mariscos y pescados se liberalizaron paulatinamente con excepción de los pescados del litoral y de algunas especies de algas marinas, huevos de pescados y crustáceos, todos de alto volumen de consumo interno. Los derechos aduaneros aplicables, del 10 al 15%, no se rebajaron en la Rueda Kennedy, aun cuando el volumen de la importación aumentó en los últimos años tan rápidamente como el de las langostas congeladas.

El alza del precio al consumidor de pescados y mariscos registrado en los últimos años en el Japón confirma la gran demanda potencial y la necesidad de liberalizar las restricciones cuantitativas residuales.

Los países latinoamericanos que tienen recursos marinos muy abundantes podrían aprovechar mucho más el mercado japonés, aunque sería indispensable hacer investigaciones de mercado y mejorar las condiciones de la oferta, lo que podría llevarse a cabo mediante proyectos conjuntos con el Japón.

c) *Cereales*

El cereal de mayor consumo en el Japón es el arroz y su importación alcanzó en algunos años a más de 100 millones de dólares, pero ha venido disminuyendo últimamente a causa del aumento extraordinario de las cosechas, que ha dado lugar a un exceso de producción que alcanzó alrededor de 7 millones de toneladas en 1969. A pesar de que el gobierno tomó medidas para desalentar la producción de arroz, como congelar el precio de compra en los últimos dos años y fomentar la transformación de las plantaciones arroceras en otros cultivos, no es de esperar un gran aumento de la importación ya que esas medidas resultarán efectivas solamente a largo plazo.

En cuanto al trigo, en cambio, se mantuvo el aumento continuo del volumen de importación en los últimos años; ha ascendido, en promedio, a unos 300 millones de dólares y 4 200 millones de toneladas (1967-1969), en tanto que el promedio fue de 160 millones anuales (2 300 millones de toneladas) 10 años atrás. Más del 90% de la importación procede de los Estados Unidos

y el Canadá habiendo aumentado mucho la de Australia. La participación de América Latina ha sido escasa ya que hay problemas de precios, calidades, estabilidad de los envíos, etc. Pero la importación experimental de 3 600 toneladas de trigo de la Argentina en 1968 constituyó una iniciativa importante, ya que dio lugar a compras considerables en los años siguientes.

La importación y la comercialización del trigo y del arroz están en manos de una entidad estatal. Anualmente se fija el precio interno de compra del gobierno, el cual es considerablemente más alto que el internacional (110 dólares por tonelada de trigo contra un precio *cif* de trigo australiano o norteamericano de 70 dólares aproximadamente, y 382 dólares por tonelada de arroz en 1969, que es más o menos el doble del internacional). Sin embargo, como gran parte de la población rural depende de la producción de esos cereales, existe el temor de que una disminución de los precios y el aumento de la importación perjudique al sector rural y ocasione un grave problema sociopolítico. Por consiguiente las medidas destinadas a la racionalización del abastecimiento de cereales para alimentación humana serán muy graduales, lo que junto con el aumento relativamente lento de su consumo interno no asegura perspectivas de importación tan brillantes como las de la carne. En cambio los alimentos para animales serán objeto de una gran demanda derivada de la de carne.

d) *Alimentos para animales*

La importación de estos artículos aumentó muy rápidamente en los últimos años al elevarse de menos de 180 millones de dólares anuales antes de 1962 a 483 millones de dólares (promedio de 1967-1969) con una importante participación de los países latinoamericanos. Los alimentos para animales abarcan cerca de la cuarta parte de la importación total de alimentos por el Japón. El maíz, que es el más importante, constituye la mitad de las importaciones de estos productos, y un 35% del consumo interno de materias primas para alimentos de animales, utilizándose en gran medida como ingrediente primordial de los piensos mixtos. La importación de maíz al Japón aumentó en diez años desde 700 millones de toneladas (promedio 1957-59) a cerca de 5 000 millones de toneladas (1967-1969). Entre un 50 y 60% de la importación proviene de los Estados Unidos, habiendo aumentado mucho la de Tailandia y África del Sur y siendo también muy importante el crecimiento de las importaciones desde México,⁶⁶ en tanto

⁶⁶ La importación desde México y África del Sur corresponde en su mayoría a maíz para usos industriales como materia prima de alcohol, almidón, etc. La im-

que la de Argentina y el Brasil fue muy inestable, lo que se debió en general al volumen de sus cosechas. El aumento de la participación de Tailandia se debió al esfuerzo de productores e importadores en virtud del proyecto de "desarrollo e importación" y, correlativamente, el volumen de la exportación tailandesa al Japón aumentó desde casi cero en 1958 a 800 000 toneladas en 1964, aunque descendió luego hasta un promedio anual de 680 000 toneladas (1966-1968). En contraste con otros cereales, el maíz no está sujeto a restricciones cuantitativas, salvo el maíz para almidón.

Aunque existen muy buenas perspectivas para la exportación al Japón de alimentos para animales, y por consiguiente de maíz, la demanda de éste depende también de su precio relativo con respecto al sorgo, un nuevo producto forrajero que desde 1959 comenzó a utilizarse como ingrediente de los piensos mixtos, combinado con el maíz, y luego se usó como sustituto por ser su precio un 10 a 15% más bajo. Sin embargo, cuando desaparece la diferencia de precios entre ambos productos, como sucedió en 1968, disminuye la importación de sorgo. Las restricciones cuantitativas para este producto se eliminaron en 1964. Hasta 1963 se importaba casi exclusivamente de los Estados Unidos, pero desde 1964 la Argentina ha pasado a ser un importante exportador al Japón; posteriormente otros países como África del Sur, Australia, Tailandia y México entraron en la competencia. El Japón carece de producción interna de sorgo y su gran demanda potencial se reflejará en un aumento de las importaciones.

Los demás alimentos para animales son de menor volumen de importación, aunque ha ido aumentando su participación, en especial la procedente de países latinoamericanos. La importación de salvado, que fue estable en los últimos años, se diversificó, en lugar de concentrarse en la Argentina y Tailandia. Por otra parte, la importación de harina de pescado del Perú aumentó de manera constante a partir de 1964. Además, la importación de tortas oleaginosas (de cacahuate, de soja, etc.), aumentó considerablemente, participando en ella Brasil, México y Perú.

La importación de alimentos para animales es objeto de menores restricciones que las impuestas a la de carne y cereales para el consumo humano. Actualmente no existen restricciones cuantitativas para estos productos, salvo para ciertos tipos de torta oleaginosas, y no se cobran

portación de este tipo de maíz está sujeta al derecho aduanero de un 10%, en contraste con el maíz para forraje que está liberado. Sin embargo, la importación del primero aumentó más rápidamente que la del segundo en los últimos años.

derechos de importación o se aplica un arancel relativamente bajo.

e) *Azúcar*

La importación de azúcar por el Japón se caracteriza por no basarse en convenios especiales de compra como los concertados por los Estados Unidos, el Reino Unido y otros países. El Japón ha llegado a ser el país que compra mayor volumen de azúcar en el mercado libre. El sistema de cuotas de divisas para importar azúcar, establecido en 1955, desplazó el sistema anterior de trueque, y se eliminó en el año 1963. En 1965, en vista de la variabilidad de los precios, se creó por ley una institución oficial de estabilización del precio del azúcar. La producción interna es pequeña, pero junto con el azúcar producido en las islas Riukiu gobernadas actualmente por los Estados Unidos, que se importa en régimen de franquicia al Japón, constituyen una quinta parte del consumo interno.

La importación global ha aumentado con bastante rapidez y ha subido de 1 200 000 toneladas en el período anterior al año 1960 a cerca de 2 millones de toneladas en los últimos años.

La participación de Cuba sigue siendo la mayor en el mercado japonés, aunque a partir de 1959 bajó hasta la mitad del promedio de 1956 a 1958; luego se ha ido recuperando gradualmente, hasta recuperar el nivel del mencionado período en los últimos años, con un promedio de 633 000 toneladas para los años 1967-1969, mientras que la importación desde China (Taiwán), que se mantuvo en las 400 000 toneladas en el período de 1958-1966 ha disminuido marcadamente en los últimos años. La exportación al Japón del Brasil y el Perú disminuyó también pero en cambio México y Colombia comenzaron a exportar a partir de 1967.

Los envíos procedentes de Australia y África del Sur aumentaron mucho hasta representar actualmente la mitad de la importación total de azúcar del Japón, pero esta situación se modificará en el futuro puesto que se han concedido las mayores cuotas a los países en desarrollo en virtud del nuevo Acuerdo Internacional del Azúcar en el cual participa el Japón.

f) *Plátanos*

La importación japonesa de plátanos fue muy reducida hasta hace relativamente poco tiempo, alcanzando sólo a 37 000 toneladas en 1959 (el promedio de las importaciones en el decenio de 1950 a 1960 fue de 30 000 toneladas), volumen que apenas representaba la décima parte de la importación de cualquiera de los principales países europeos. Sin embargo, aumentó con extraor-

dinaria intensidad a partir de 1963, al liberalizarse las restricciones cuantitativas y al hacerse mayor el poder de compra del pueblo japonés en los últimos años. En efecto, el volumen de la importación subió de 82 600 toneladas en 1962 a 256 000 toneladas en 1963, llegando a 739 000 toneladas en el año 1969, con un valor de 117 millones de dólares.

A pesar de este enorme aumento, el consumo por habitante es todavía algo menor en el Japón que en Europa, lo que se debe, en parte, a lo elevado del arancel aduanero. Cuando se liberalizaron las restricciones cuantitativas se produjo una baja efectiva de un 10% de los impuestos sobre la importación al suprimirse el recargo fiscal del 30% que se sumaba al derecho aduanero del 50% y al fijarse el nuevo gravamen en un 70%. En 1967 se decidió bajar en un 10% más este derecho aduanero.

El nivel relativamente alto del arancel aduanero sobre los plátanos se determinó por la necesidad de proteger la producción de otras frutas del Japón, particularmente la manzana, puesto que la importación de plátanos absorbe más del 80% de la importación de frutas que efectúa el Japón. Ante esta situación se proyecta establecer un sistema de gravámenes estacionales, a fin de aplicar derechos inferiores en las estaciones de menor producción nacional de frutas, especialmente de las manzanas.

La exportación de plátanos de América Latina al Japón aumentó en forma extraordinaria con ciertas oscilaciones, a partir de 1962, cuando se impuso un control sanitario a la importación desde Formosa y aumentaron mucho los envíos del Ecuador que llegaron a las 33 000 toneladas, que equivalen a la mitad de la importación total del Japón, en tanto que hasta entonces China (Taiwán) había suministrado siempre más del 90% del consumo total del Japón. Un año después de la adopción de medidas restrictivas sobre los plátanos de China (Taiwán), se liberalizaron las restricciones cuantitativas, a lo cual el Ecuador respondió aumentando su exportación a 200 000 toneladas, mientras que la de China (Taiwán) no pudo recuperar su nivel anterior. Aunque la exportación del Ecuador disminuyó en los años subsiguientes, ha logrado incrementarse recientemente hasta llegar a las 266 000 toneladas en 1969. Entre tanto los países centroamericanos, y particularmente Honduras, también aumentaron su exportación, siendo muy efectiva su propaganda de la marca "chiquita". La mayor producción por parte del Ecuador de plátanos de la variedad Cavendish, en vez de la Gros Mitchel, ha contribuido a aumentar su exportación al Japón, ya que esa variedad tiene un gusto más pa-

recido a la de China (Taiwán), a la que está acostumbrado el consumidor japonés.

Por otro lado, uno de los problemas de la exportación de China (Taiwán) al Japón es la inestabilidad de su producción, debida a los tifones que la azotan a menudo, fenómeno que hizo descender apreciablemente la exportación en el año 1968. Aun cuando el Gobierno de China (Taiwán) está tomando medidas destinadas a aliviar el problema, no es de esperar que se traduzcan en un gran aumento de la exportación, lo que favorece las posibilidades de América Latina. Se espera también un aumento grande de la importación procedente de las islas Filipinas en los próximos años.

Entre las medidas que podrían adoptarse en América Latina, además de la disminución de los derechos arancelarios, figuran el mejoramiento del sistema de transporte y del envasado, ya que una proporción considerable del precio *cif* de este artículo está representada por los fletes.

g) *Café*

La importación de este artículo aumentó mucho a partir de 1961, cuando se liberalizaron las restricciones cuantitativas a la importación de café soluble, esto es, un año después de liberalizarse la de café en grano. Al bajar el precio interno del café soluble, el consumo aumentó en las familias, ya que anteriormente estaba concentrado en los restaurantes hasta el punto de que el consumo de café soluble representa actualmente un 60% del consumo total del Japón. Sin embargo, pese al aumento logrado a partir de 1961, el consumo por habitante es todavía muy reducido si se compara con el de los países europeos o los Estados Unidos (0.98 libras en el Japón, en contraste con 16.69 en los Estados Unidos en 1968) debido al gran consumo tradicional de té verde.

El valor de la importación, que no ascendía a más de 9 millones de dólares (10 000 toneladas de café en grano), subió a 18 millones de dólares en 1961 y 24 millones en 1962, habiendo aumentos constantes en los años siguientes, para llegar a 49 millones de dólares (59 100 toneladas de café en grano y 2 300 toneladas de café soluble) en 1969.

Es característico que casi la totalidad del café soluble se suministre por los países desarrollados, como los Estados Unidos y Alemania occidental, mientras el café en grano procede de los países en desarrollo, particularmente del Brasil, seguido por otros países latinoamericanos y por África. La participación de los Estados Unidos y Alemania occidental ascendió al 20% del valor total de la importación en el Japón en los últimos años. La del Brasil aumentó de manera

muy constante en el decenio y su valor subió a 25 000 toneladas en 1969, seguido por Colombia, que logró 6 500 toneladas. Otros países latinoamericanos como el Perú, Guatemala y El Salvador también aumentaron considerablemente sus exportaciones. Las de los países africanos, como la Costa de Marfil, Uganda y Etiopía, experimentaron bastantes altibajos, aunque consiguieron subir de menos del 10% a un 20% entre 1961 y 1968.

El gravamen básico del 35% aplicable al café no tostado está suspendido temporalmente y ha de eliminarse en virtud de las negociaciones de la Rueda Kennedy. Además, el impuesto interno del 10% bajó al 5%. En cambio, el café soluble, cuyos derechos de aduana son del 25%, no obtuvo ninguna concesión en aquella oportunidad.

Conviene destacar también que el Japón se consideró en el Tratado Internacional del Café como un "nuevo mercado", que no está sujeto a las cuotas que se fijan en él, lo que es importante, ya que un tratamiento restrictivo en cuanto al precio o la calidad desalentaría el consumo popular de café, que comenzó hace poco en el país.

h) *Cacao*

La importación de cacao se liberalizó en 1960, lo que dio lugar a grandes aumentos en los años posteriores (1961 a 1963). El valor de la importación de cacao sobrepasó el de la de café en 1967, ascendiendo a 50 millones de dólares en 1969 (43 000 toneladas). África es el principal proveedor, particularmente Ghana, la Costa de Marfil y Nigeria, que en conjunto abastecen un 70% en los últimos años. Los países latinoamericanos, como el Ecuador, el Brasil y Venezuela, han aumentado considerablemente su exportación, aun cuando el Brasil no pudo mantener el alto nivel alcanzado en los años 1963 y 1964.

Con respecto a las elaboraciones sucede algo similar al caso del café, esto es, la gran participación de los países desarrollados, como los Países Bajos y Alemania occidental, cuyas exportaciones (cacao en polvo, manteca de cacao, etc.), se han mantenido.

A los productos elaborados, sin embargo, se aplica un arancel bastante alto (entre el 10 y el 30%) en tanto que el del cacao en grano (5%) será eliminado en virtud de la Rueda Kennedy. A los países en desarrollo se les ofrecerá una buena oportunidad cuando el Japón ponga en vigor el sistema general de preferencias, que reduce a la mitad el gravamen establecido sobre las importaciones de elaboraciones de cacao procedentes de países en desarrollo.

2. Materias primas

a) Mineral de hierro

La importación de mineral de hierro ha venido aumentando de manera muy rápida y continua desde hace 15 años, excepto en 1958, en que se produjo una depresión económica en el Japón. El promedio anual de 8 millones de toneladas (1956-1958) se elevó a 83 millones de toneladas en 1969, por valor de 969 millones de dólares, representando un 6.5% de la importación total. En este período se produjo una diversificación de las fuentes de suministro que se desplazaron de los países vecinos hacia los más lejanos. En efecto, al comienzo, las importaciones procedían sobre todo de los países asiáticos, como la India, Tailandia y Filipinas, a los que seguían los Estados Unidos y el Canadá, representando estos cinco países más del 70% de la importación total, en tanto que la participación conjunta del Perú y Chile era de menos de 5% (promedio de 1956-1958). En diez años la participación de los países latinoamericanos (Chile, Perú y Brasil) subió a un 31% (promedio de 1966-68), al mismo tiempo que se convertía Australia en el primer exportador de este mineral al Japón. De este modo, el promedio ponderado de la distancia entre la fuente de abastecimiento y el Japón, que en 1960 ya era algo mayor que la correspondiente a otros importadores, se duplicó en 1964.

Este rápido y continuo incremento se debe al aumento extraordinario de la demanda de acero, producto que también exporta el Japón. La importación de mineral de hierro seguirá siendo considerable en el futuro ya que se estima que la producción de acero continuará aumentando con igual intensidad en el porvenir. La producción global de acero por el Japón, que se elevó de 11 millones de toneladas en 1956 a 80 millones de toneladas en 1969, ascenderá a 130 millones de toneladas en 1975.

Las perspectivas de una demanda sostenida de mineral de hierro, cuya importación no está sujeta a ninguna restricción, ofrece a América Latina una gran posibilidad de aumentar sus exportaciones al Japón. En relación con los demás proveedores, sin embargo, las condiciones de la oferta y del transporte suponen ciertas desventajas para América Latina, que podrían superarse mediante la realización de nuevos esfuerzos coordinados por parte de América Latina y del Japón.

El costo del transporte, que representa entre un 35 o un 40% del valor *cif* constituye un obstáculo de peso, aunque se ha superado en gran medida con la construcción de barcos especializados y de gran tonelaje.

En 1970 han comenzado a operar entre Chile y el Japón buques especiales para el transporte de mineral de hierro, con un arqueo de 130 000 toneladas. El alto costo del transporte de minerales desde el Brasil al Japón, que hacía antieconómica la operación, se redujo mucho mediante la construcción de buques de gran capacidad para el transporte de mineral de hierro y petróleo. Estos buques, que salen vacíos del Japón, van al Oriente Medio para cargar petróleo destinado al Brasil, donde cargan el mineral de hierro. A fin de bajar aún más el costo de transporte, están construyéndose buques de 250 000 toneladas destinados al mismo comercio, además de mecanizarse los trabajos portuarios, transportarse el mineral en forma semilíquida a través de ductos en algunos casos, o utilizarse correas transportadoras entre el puerto y la mina, etc.

Por otra parte, el contar con una oferta segura y estable es de enorme importancia en el caso de los minerales metálicos, y especialmente del hierro, puesto que la importación se basa generalmente en convenios a largo plazo, frecuentemente por más de diez años. Aun cuando la mayoría de los contratos de compra de minerales a largo plazo incluyen financiamiento para la explotación de minas y la construcción de la infraestructura por parte del Japón, los países exportadores desarrollados, como Australia, o África del Sur, ofrecen a veces mejores condiciones a causa de su mayor capacidad técnica o de financiamiento. Por ejemplo, una empresa de Australia decidió construir un centro de suministro de minerales en una isla próxima a Osaka, a fin de tener en existencia unos dos millones de toneladas como depósito regulador destinado al suministro estable y seguro al Japón del mineral en previsión de cualquier dificultad, como las huelgas u otras.

Los factores desfavorables, incluso los relativos al transporte, podrían superarse merced a la cooperación financiera y técnica entre América Latina y el Japón, que podría extenderse a la búsqueda de nuevas minas aptas para la explotación mediante la fórmula de "desarrollo e importación".

b) Mineral de metales no ferrosos

La importación de mineral de cobre aumentó muy rápidamente desde 180 000 toneladas con un valor de 23 millones de dólares (promedio de 1956-58) a más de un millón de toneladas en los últimos años (a partir de 1967), alcanzando su importación un valor de 340 millones de dólares en 1969. Fue notable el aumento del precedente de Canadá y Filipinas y, en menor grado, el del Perú. El volumen de tres países proveedores latinoamericanos (Perú, Chile y Bolivia)

ascendió a más de 100 000 toneladas a partir de 1967 y constituyó un 10% de la importación total del Japón.

Este aumento se mantendrá en el futuro y se estima que la importación de mineral de cobre en 1975 será por lo menos superior en un 50% a la de 1967, año en que fue de 1 213 000 toneladas la demanda interna del Japón. Las perspectivas favorables de la demanda de mineral de cobre, así como de cobre refinado a que se hace referencia más adelante, podrían aprovecharse por los países productores latinoamericanos. Igual que en el caso del mineral de hierro, convendría realizar inversiones en explotaciones destinadas a la exportación a largo plazo a base de la cooperación financiera y técnica con el Japón.

Entre otros minerales de metales no ferrosos figuran, por orden de importancia, los siguientes: níquel, zinc, manganeso, plomo, bauxita y molibdeno, siendo el valor de importación de cada uno de más de 20 millones de dólares. El valor total de los minerales de metales no ferrosos, sin contar el cobre, suma más de 324 millones de dólares (promedio de 1967-69).

La participación de América Latina ha llegado a ser considerable siendo los metales principales el zinc de Perú y México, el manganeso del Brasil, el molibdeno de Chile y el plomo del Perú y Bolivia, a los que también se extienden las perspectivas favorables de la demanda y el régimen de libertad de importación.

c) *Materias primas textiles*

La importación de materias primas textiles, que en 1951 constituyó el 38% de la importación total del Japón, ha ido perdiendo su importancia relativa, bajando su porcentaje al 20% en 1957 y al 10% en 1965. Se mantuvo su valor absoluto en unos 900 millones de dólares, de los cuales 200 millones correspondieron a América Latina en los últimos años aunque con tendencia a estancarse sobre todo en comparación con el comportamiento de otros productos procedentes también de América Latina.

La participación de la lana subió gradualmente: de 220 millones de dólares en 1956-1958 a más de 360 millones de dólares en 1966-1968 en tanto que el algodón sólo se mantuvo en unos 450 millones de dólares. A pesar de esta tendencia global, la exportación de lana de América Latina al Japón (Argentina, Uruguay, Brasil, Perú y Chile) quedó estancada, en tanto que la de Australia aumentó rápidamente, logrando una participación cada vez mayor en el mercado japonés (subió del 70% en el decenio anterior a más del 80% en el actual). En cambio, la participación de los principales proveedores de algodón (América Latina y los Estados Unidos)

no sufrió grandes cambios, aunque en los últimos años aumentó considerablemente la importación procedente de los países centroamericanos.

En 1961 se eliminaron las restricciones cuantitativas impuestas al algodón y la lana, y luego a diversas especies de lino, excepto el ramie, lo que ocasionó un gran aumento de la importación en 1961 (año en que el valor de la importación de lana y de algodón llegó al máximo del período de posguerra), aunque no se mantuvo posteriormente. Dado que la importación de materias primas textiles está exenta de derechos aduaneros, su estancamiento se debe principalmente al escaso aumento del consumo de los artículos elaborados a base de ellas, por efecto del auge de las fibras sintéticas y del aumento de la importación de artículos manufacturados.

3. *Productos manufacturados*

En los últimos años ha aumentado la importación de productos manufacturados procedentes de países en desarrollo sobre todo de metales y artículos textiles, aunque a un ritmo menor que en otros países desarrollados. El valor total de las importaciones de productos textiles subió de 24 millones de dólares en 1962, a 61 millones en 1964, a 69 millones en 1966 y a 200 millones en 1969. Aunque un gran volumen de estas importaciones procedía de Europa, aumentaron también mucho las de los países del sudeste asiático que se elevaron de menos de 2 millones de dólares en 1962 a 8 millones en 1966, 31 millones en 1967 y 58 millones en 1968, constituidas sobre todo por hilados y tejidos de algodón de China (Taiwán), Corea, Paquistán y otros lugares, y por tejidos de seda de Corea y China (continental). Debe advertirse que algunos de esos países tienen que importar la materia prima del exterior, como lo hacen Corea y China (Taiwán) con el algodón. En cambio, los países latinoamericanos, tradicionales exportadores de materias primas textiles, no han logrado aún exportar artículos elaborados al Japón.

También aumentó, aunque en menor grado, la importación de tejidos de lino y de sacos de yute y esteras de varios países asiáticos, y la de vestidos procedentes de la China (continental), Hong-Kong y Corea, cuyo valor ascendió en 1968 a 14 millones de dólares. El considerable aumento de esta exportación de los países asiáticos, a pesar de los derechos relativamente altos que gravan a los referidos artículos, indica las posibilidades que se ofrecen a los países latinoamericanos para comerciar con el Japón.

También interesa mucho a América Latina el aumento que experimentó en los últimos años la importación de metales por el Japón. La importación de hierro, sobre todo en lingotes, y de

acero, subió de 10 millones de dólares al principio del presente decenio a más de 200 millones en los últimos años. Aunque la mayoría del suministro ha provenido de los países socialistas, los países asiáticos y africanos aumentaron también su exportación. Entre tanto, la importación desde el Brasil y Venezuela sufrió muchas fluctuaciones pero logró mejorar su participación.

En cuanto a los metales no ferrosos, la situación es más favorable para América Latina. Chile y Perú aumentaron la exportación de cobre y sus aleaciones en forma considerable en los últimos años, constituyendo más del 80% de la importación japonesa de metales procedentes de América Latina. En general la importación de metales no ferrosos aumentó rápida y continuamente subiendo de 100 millones de dólares en 1962 a 917 millones de dólares en 1969. El cobre y sus aleaciones fueron las principales (entre un 30 y un 40%) viniendo a continuación el aluminio y el estaño y sus aleaciones.

También se observa un aumento considerable en la importación de bienes de consumo diversos, lo que se debe en gran medida a la liberalización de las restricciones cuantitativas; su valor total llegó a 69 millones de dólares en 1968. En contraste con una participación creciente de los países asiáticos en la importación de este grupo de productos en el que figuran, entre otros, los artículos de viaje y de deporte, los muebles y las joyas, la importación procedente de América Latina ha sido hasta ahora muy limitada.

La exportación de manufacturas metálicas de América Latina, acerca de la cual se ha adquirido ya cierta experiencia, ofrece quizá las mejores posibilidades; los mayores obstáculos son las condiciones de acceso al mercado japonés y las condiciones que ofrecen los competidores de otros países. Conviene también tener en cuenta que como la importación de minerales está exenta de impuestos aduaneros, el gravamen aplicable a sus manufacturas desalienta la exportación de éstas. El cobre refinado y las cuproaleaciones, por ejemplo, están sujetos a derechos de un 10 a un 20% aun cuando se obtuvieron algunas concesiones en la Rueda Kennedy. Para el hierro en bruto la situación es más favorable, ya que el arancel del 10% ha de bajarse al 5%. La disminución o la eliminación de estos aranceles constituiría un estímulo muy positivo para su exportación desde América Latina. En este sentido es importante la aplicación del régimen general de preferencias, ya que, de conformidad con él, los productos manufacturados (capítulos 25 a 99 de la NAB) estarán libres de derechos o se reducirán al 50% de los derechos en cuanto a las cuotas básica y suplementaria.

Un problema parecido existe con respecto a otros productos manufacturados que América Latina tiene posibilidad de exportar, como los productos textiles y las manufacturas de cuero. En ambos casos la materia prima (el algodón y las pieles en bruto) está exenta de derechos aduaneros, pero sus manufacturas están sujetas a un arancel que va del 15 al 25%, aun cuando se otorgaron algunas concesiones con ocasión de la Rueda Kennedy. Un régimen general de preferencias ofrecería también estímulos para la exportación de estos productos por parte de América Latina.

Con respecto a los productos alimenticios elaborados, el Japón ha preparado una lista de preferencias que favorece a los países en desarrollo y en la que figuran varios productos de interés para América Latina, como el cacao elaborado mencionado anteriormente. También se incluyen algunos preparados de pescados, mariscos y frutas: sardinas y otros pescados, crustáceos y mariscos, peras y duraznos, diversas frutas tropicales, etc. Sin embargo, de los productos elaborados de la carne se incluyeron solamente los extractos y los jugos de carne.

Según el régimen general de preferencias que entraría en vigencia en 1971, se otorgará en principio la entrada libre de derechos a todos los productos incluidos en los capítulos 25 a 99 de la NAB, hasta el valor (o el volumen para algunos productos) de la importación desde los países en desarrollo del año base (cuota básica), más un 10% del valor de la importación desde los demás países realizada en el último año para el cual se disponen estadísticas de importación (cuota suplementaria.)

Sin perjuicio de esta regla general, se aplicará a 57 productos (algunos artículos textiles, algunos artículos de cuero, níquel, aluminio, plomo, estaño y productos diversos) una reducción de 50% del arancel para cuotas igualmente establecidas.

Se suspenderá la aplicación de este régimen a un producto procedente de un país determinado cuando la importación preferencial exceda en el curso del año el 50% de la cuota fijada. La cuota suplementaria será renovada anualmente pero no será menor que la cuota del año anterior.

No se conceden preferencias a la importación de 10 productos, estando tres de ellos sujetos a gravámenes de carácter fiscal (los tres son productos del petróleo).

En cuanto a los productos de los capítulos 1 a 25 de la NAB, se preparó una lista de artículos con el margen de preferencias respectivo. Para estos productos no se fija límite, sino que se prevé la aplicación de un mecanismo de salvaguardia.

Apéndice A

JAPON: GRAVAMENES ARANCELARIOS Y RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS PARA LA IMPORTACION DE PRODUCTOS DE INTERES PARA AMERICA LATINA Y VALOR DE LAS IMPORTACIONES PROCEDENTES DE AMERICA LATINA Y DEL MUNDO

| SAB | Producto | Arancel aduanero | | Restricciones no arancelarias | Importación de Japón | | | Importación de Japón desde América Latina | | | Principales abastecedores de América Latina (en miles de dólares, 1967) | Principales abastecedores del resto del mundo (en miles de dólares, 1967) |
|--------|---|----------------------------|--------------------------|----------------------------------|-------------------------|-----------------------------------|-------------------------|---|---------------------|---------|---|--|
| | | Pre KR | Post KR | | En miles de dólares cif | Índice de aumento 1967 (1962=100) | En miles de dólares cif | Índice de aumento 1967 (1962=100) | | | | |
| | | | | | | | | | 1962 | 1967 | | |
| 0201.A | Carne de ganado vacuno, fresca o refrigerada | 25% | (25%) | CG | 2 519 | 13 577 | 5 390 | | | | Australia (8 797) | |
| 0303 | Mariscos, y demás crustáceos y moluscos; langostas y camarones | 5-15% | 5; 7.5% | } | 6 905 | 93 837 | 1 359.3 | 2 051 | 21 836 | 1 063.1 | México (19 442) | |
| | Los demás | 10; 15% | (10; 15%) | | ex. CG | | | | | | | China (continental) (10 789); Tailandia (10 335) |
| 0401.A | Plátanos frescos | 20% (10%) ^a | (20% (10%)) ^b | | 12 534 | 74 965 | 5 081 | 4 834 | 11 694 | 2 419 | Ecuador (11 094) | China (Taiwán) (62 547) |
| 0801.B | Cítricos, naranjas, etc., frescos y secos | 20% | (20%) | | 4 309 ^c | 13 838 ^c | 3 172 | | | | Estados Unidos (5 323); China (continental) (5 516) | |
| 0802.A | Naranjas | 20; 10% | (20; 10%) | CG | 81 | 638 | 812.3 | | | | | |
| 0802.B | Las demás cítricas | 20% | (20%) | CG (*) | 1 485 | 11 983 | 896.9 | | | | Estados Unidos (11 983) | |
| 0901.A | Café no tostado | 20% (0) | 0 | } | 10 124 | 26 443 | 2 609 | 6 131 | 14 737 | 2 404 | Brazil (7 259); Colombia (4 421) | Estados Unidos (11 983) Costa de Marfil (3 731) |
| | tostado | 35% | (35%) | | ex. CG; II (5%) | | | | | | | |
| 0902 | Té | 5-35% | 6.85% | ex. CG* II (5%) | 2 326 | 7 425 | 311.2 | | | | Ceilán (6 775) | |
| 0903 | Pimienta | 5-25% | 6.10% | | 793 | 1 679 | 211.7 | | | | | |
| 1001 | Trigo | 20% | (20%) | CES; SPR | 189 944 | 397 645 | 170.0 | 3 022 | 32 725 | 1 092.9 | México (24 610); Argentina (4 079); Brasil (4 015) | Estados Unidos (159 013); Canadá (113 661); Australia (34 937) Estados Unidos (110 255); Sudáfrica (47 854); Tailandia (47 498) |
| 1005 | Maíz | 0; 10% (0) | 0; 10% | | 131 748 | 270 925 | 292.6 | | | | | |
| 1006 | Arroz | 15% (0) | (15%) | CES; SPR | 23 818 | 82 238 | 345.3 | | | | China (continental) (35 983); Tailandia (12 535); Estados Unidos (13 832) | |
| 1201.A | Cacahuates (maní) | 20% (10%) ^a | 0; 20% | CG (*) | 742 | 7 553 | 1 038.2 | | | | China (continental) (3 643) | |
| 1201.G | Similares de arroz | 0 | 0 | | 4 299 | 8 416 | 195.8 | | | | China (continental) (3 649); Tailandia (4 430) | |
| 1307 | Aceites vegetales | | | | 8 487 | 4 366 | 161 | | | | | |
| | kg 28Y 0.10% | (28Y 0.10%) | | } | | | | | | | | |
| | los demás | kg 20.30% | (20.30%) | | ex. CG | 194 | 810 | 417.5 | | 155 | | |
| 1402 | Otros preparados de carne | 20; 25% | 35; 25% | | | | | | | | | |
| 1603 | Extractos y jugos de carne | 20% | 25% | | | | | | | | | |
| 1701 | Azúcar | kg 41.63Y | (41.63Y) | ex. CG; SPR | 118 374 | 122 138 | 103.2 | 35 094 | 27 518 | 78.4 | Cuba (24 357) | Ryukyu (40 229); Australia (29 919); Sudáfrica (16 816) |
| | (ex. ar. 32.76%) | | | | | | | | | | | |
| 1801 | Cacao en grano | 5% (0) | 0 | } | 11 570 | 19 320 | 167.0 | 2 725 | 1 918 | 70.4 | Venezuela (1 191) | Ghana (11 562); Nigeria (4 875) |
| 1803 | Pasta de cacao | 20% | 10% | | | 3 727 | 17 636 | 307.9 | 866 | 758 | 87.5 | Brazil (758) |
| 1804 | Mantequilla de cacao | 5% | 5% | | | | | | | | | |
| 1805 | Cacao en polvo sin azúcar | 20% | (20%) | II (5%) | 451 | 818 | 181.3 | | | | | |
| 1906 | Chocolate, etc. | 20; 35% | (25; 35%) | ex. CG** | 1 324 | 4 762 | 360.3 | | | | | |
| 2006 | Fruta preparada o conservada | | | | 8 514 | 19 921 | 234.6 | | | | Ryukyu (12 622) | |
| | piña | 45% | (45%) | CG | | | | | | | | |
| | los demás | 20-35% | 20-30% | ex. CG | 13 625 | 3 371 | 24.7 | 401 | 584 | 145.6 | Guatemala (425) | Estados Unidos (11 661); República Federal de Alemania (917) |
| 2102 | Extractos y esencias de café | | | | | | | | | | | |
| | café soluble | 25% | (25%) | | | | | | | | | |
| | los demás | 35% | 30% | | | | | | | | | |
| 2301 | Harinas y polvos de carne y despojos de pescados, etc., impuestos para la alimentación humana | 0 | 0 | CG** | 7 038 | 18 086 | 2 558 | 3 859 | 6 434 | 166.7 | Perú (5 141); Argentina (1 264) | África del Sur (7 202) |
| 2301 | Tortas y crujeos de aceitunas y demás residuos de la extracción de aceites de soja | 0 | 0 | ex. CG* | 1 938 | 7 286 | 376.0 | | 1 683 | | Brazil (1 683) | India (3 416) |
| | los demás | 5% | (5%) | | | | | | | | | |
| 2401 | Tabaes en forma | 35% | (35%) | CES | 32 265 | 56 881 | 176.3 | | | | Estados Unidos (39 734) | |
| 2601.A | Minerales de hierro y sus concentrados | 0 | 0 | | 210 229 | 747 978 | 225.6 | 90 962 | 231 886 | 254.9 | Chile (12 247); Perú (89 641) Brazil (30 035) | India (131 726); Australia (97 710); Sudáfrica (61 833) |
| 2601.B | Piritas de hierro tostado | 0 | 0 | | 1 298 | 104 | 8.0 | | | | | |
| 2601.C | Minerales de cromo | 0 | 0 | | 90 853 ^d | 225 085 | 245.5 | 24 262 ^e | 36 906 | 152.1 | Perú (19 026); Chile (10 574) | Canadá (85 560); Filipinas (65 224) |
| 2601.E | Bauxita y sus concentrados | 0 | 0 | | 13 238 | 21 771 | 164.5 | | | | Indonesia (7 000); Australia (6 399) | |
| 2601.G | Zinc y sus concentrados | 0 | 0 | | 6 701 | 48 590 | 725.1 | 2 076 | 26 812 | 1 291.4 | Perú (24 528) | Canadá (9 651); Australia (7 336) |
| 2601.H | Minerales de estaño | 0 | 0 | | 1 462 | 667 | 43.6 | | | | | |
| 2601.M | Minerales de tungsteno | 0 | 0 | CG* | ND | 14 161 | — | ND | 4 022 | — | Bolivia (1 885); Perú (1 433) | República de Corea (4 867); China (continental) (1 674) |
| 2601.F | Minerales de plomo y sus concentrados | 0 | 0 | | 4 886 | 20 175 | 412.9 | | | | | |
| 2709 | Aceites crudos de petróleo | kv-litro 530Y ^f | (530Y) | | 620 564 ^g | 1 457 240 ^g | 234.8 | 3 517 | 5 405 | 153.7 | Bolivia (1 811); Perú (3 595) | Canadá (7 544); Australia (5 391) |
| | (64C ^h) ^a | | | | | | | 3 999 ^g | 8 100 ^g | 202.6 | Venezuela (7 408) | Irán (499 485); Kuwait (461 826) |
| 2710 | Aceites de petróleo o de pizarras bituminosas | | | | | | | | | | | |
| | aceites lubricantes | 15-22.5% | 7-11.25% | ex. CG | 212 057 ⁱ | 340 976 ⁱ | 166.8 | 10 999 ^g | 18 726 ^g | 170.3 | Venezuela (15 707) | Arabia Saudita (36 610); Unión Soviética (30 651); Kuwait (25 659) |
| | los demás | kg-litro 610 | (610) | | | | | | | | | |
| | 955Y | | 955Y | | | | | | | | | |
| 4001 | Caucho natural | 0; 15% | 0; 7.5% | | 108 893 | 102 316 | 91.0 | 236 | 2 311 | 979.2 | Guatemala (925); Brazil (662) | Indonesia (30 777); Tailandia (28 374); Malasia (26 621) |

| | | | | | | | | | | | | |
|--------|--|---------|-------------------|----|--------------------|---------------------|----------|------------------|------------------|-------|-------------------------------------|--|
| 4101 | Piel en bruto | 0 | 0 | | 63 150 | 74 740 | 118.4 | 2 827 | 4 548 | 160.9 | Argentina (2 017); Colombia (1 762) | Estados Unidos (43 436); Australia (9 321); Países Bajos (3 497) |
| 4102 | Cueros y pieles de bovinos, preparadas | 15.20% | (15.20%) | CG | 202 | 1 019 | 504.5 | | | | | |
| 4103 | Piel de ovinos preparadas | | | CG | | | | | | | | |
| | teñidas o coloreadas | 20% | (20%) | | | | | | | | | |
| | las demás | 15% | 7.5% | | | | | | | | | |
| 4104 | Piel de caprino preparadas | | | CG | 4 601 ^e | 7 446 ^e | 161.8 | 176 ^e | 580 ^e | 329.5 | México (456) | India (3 723); Paquistán (1 660) |
| | teñidas o coloreadas | 20% | (20%) | | | | | | | | | |
| | las demás | 15% | 7.5% | | | | | | | | | |
| 4105 | Piel preparadas de otros animales | 15.25% | 7.5-12.5% | | | | | | | | | |
| 5301 | Lana sin cardar ni peinar | 0 | 0 | | 296 642 | 362 914 | 122.3 | 13 568 | 15 669 | 115.5 | Argentina (13 150); Uruguay (2 011) | Australia (297 559); Sudáfrica (25 207); Nueva Zelanda (21 889) |
| 5305 | Lanas y pelos cardados y peinados | | | | 9 624 | 5 211 | 57.7 | 229 | 229 | 100.0 | Argentina (163) | Reino Unido (4 128) |
| | tops de lana | 0 | 0 | | | | | | | | | |
| | "rowing" | 5% | (5%) | | | | | | | | | |
| | los demás | 0 | 0 | | | | | | | | | |
| 5301 | Algodón sin cardar ni peinar | 0 | 0 | | 376 696 | 482 353 | 114.8 | 121 645 | 169 704 | 139.5 | México (73 629); Nicaragua (44 378) | Estados Unidos (134 351); Unión Soviética (36 718) |
| 5309 | Los demás tejidos de algodón | 10.25% | 7.17.5% | | 1 392 ^e | 25 406 ^e | 1 824.7 | | | | | Estados Unidos (5 411); Paquistán (7 091) |
| 5703 | Otras fibras textiles vegetales | 0 | 0 | | 7 446 | 5 649 | 75.9 | 436 | | | | Ceilan (2 001); Tanzania (1 907) |
| 6203 | Sacos y tapas tejidos | | | | ND | 149 | | | | | | |
| | de yute no usado | 20% | 20% | | | | | | | | | |
| | de yute usado | 0 | 0 | | | | | | | | | |
| | de fibras sintéticas | 20% | 10% | | | | | | | | | |
| | los demás | 15.20% | 7.5-10% | | | | | | | | | |
| 7301-B | Hierro en bruto | 19% | 5% | | 83 390 | 304 831 | 355.9 | 4 708 | 13 033 | 276.8 | Brasil (10 731); Venezuela (2 303) | Unión Soviética (61 697); República Federal de Alemania (45 694); Sudáfrica (39 236) |
| 7401 | Cobre en bruto | | | | | | | | | | | |
| A | matas en bruto | 0 | 0 | | | 14 905 | | | 9 350 | | Chile (9 169) | Israel (2 060); China (Taiwán) (794) |
| B | desperdicios y desechos de cobre | 5% | (10) ^a | | 52 058 | 63 324 | 121.6 | 145 | 415 | 286.8 | | Estados Unidos (28 906); Canadá (14 826); Hong Kong (4 723) |
| C | cobre para el afino | 0; 10% | 0-10% | | | | | | | | Chile (24 782); Perú (3 438); | Zambia (134 386); Sudáfrica (29 982); Estados Unidos (32 703) |
| D | cobre refinado | | | | 1 647 | 294 008 | 17 851.1 | | 31 685 | | México (3 296) | |
| 7402 | Centroealeaciones | 10; 20% | 10-15% | | | | | | | | | |
| 7801 | Plomo en bruto | 10.20% | 5-12% | | 65 | 4 591 | 7 063.0 | | 703 | | México (703) | Sudáfrica (2 162) |

Fuente: Naciones Unidas, *Commodity Trade Statistics, 1962 y 1967*, GATT, *Import restrictions*, (L/3260) 1969, (L/3438) 1970, (L/3488) 1971; CEPAL, *América Latina y el segundo período de sesiones de la UNCTAD*, (E/CN.12.803), 1967; GATT, *Tropical product internal charges and revenue duties* (COM.TD/W.121), 1970; Servicio de Información del Ministerio de Industria y Comercio Internacional (MIICI) (press releases), 19 de enero de 1971.

Nota: Aproximadamente un 85% del valor de importaciones del Japón desde América corresponde a la suma de los productos incluidos en este cuadro.

^a Derechos actualmente aplicados.

^b Incluye 0805.

^c Incluye 7401A (matas volcánicas).

^d Incluye 2710A (pérolas parcialmente refinadas).

^e El valor de importación de los productos incluidos en la partida de CUCI 332, que corresponden aproximadamente a los de la partida 2710 de NAB.

^f Incluye todos los cueros y pieles preparadas excepto de bovinos.

^g Incluye todos los tejidos de algodón.

Simbolos: () = Gravámenes no negociados en la Rueda Kennedy;

CG = Cuota global;

H = Impuestos internos;

CES = Comercio del Estado;

SPR = Subsidio a la producción;

natv. = Equivalente al valor neto;

KR = Rueda Kennedy;

* = Las restricciones cuantitativas serán eliminadas antes del fin de abril de 1971 (signo entre paréntesis(*), liberalización parcial);

** = Las restricciones cuantitativas serán eliminadas antes del fin de septiembre de 1971;

v = Yen.

Apéndice B
JAPÓN: IMPORTACIÓN DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS PROCEDENTES DE AMÉRICA LATINA*
(En miles de dólares cif)

| CUCI | Producto | Unidad de volumen de importación | 1966 | | 1967 | | 1968 | | Valor medio 1966-1968 |
|--------------------------|--|----------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------------------|
| | | | Volumen | Valor | Volumen | Valor | Volumen | Valor | |
| | <i>Total global</i> | — | — | 780 980 | — | 855 392 | — | 960 847 | 865 740 |
| | <i>Productos alimenticios</i> | — | — | 135 676 | — | 159 271 | — | 191 403 | 162 117 |
| 0.1 | | | | | | | | | |
| 01 | Carnes | TM | 34 002 | 14 528 | 26 543 | 12 287 | 38 843 | 18 076 | 14 964 |
| 011-5 | Carne de caballo | TM | 26 194 | 12 713 | 22 051 | 11 721 | 32 710 | 17 040 | 13 825 |
| 03 | Pescado | — | — | 11 759 | — | 23 011 | — | 17 358 | 17 376 |
| 031-3 | Langostas congeladas | TM | 4 945 | 11 550 | 9 286 | 22 696 | 6 535 | 16 752 | 16 999 |
| 051 | Plátanos | TM | 71 423 | 10 697 | 79 785 | 11 694 | 290 931 | 44 924 | 22 438 |
| 061-1,2 | Azúcar | TM | 361 012 | 20 003 | 553 955 | 27 518 | 643 800 | 33 950 | 27 157 |
| 071 | Café | TM | 18 057 | 15 111 | 22 168 | 15 795 | 27 834 | 18 096 | 16 334 |
| 071-1 | Café en grano | TM | 17 849 | 14 600 | 21 943 | 15 212 | 27 536 | 17 377 | 15 730 |
| 072 | Cacao | TM | 5 138 | 3 438 | 3 757 | 2 703 | 6 162 | 4 511 | 3 551 |
| 072-1 | Cacao en grano | TM | 4 018 | 2 284 | 3 077 | 1 945 | 5 317 | 3 388 | 2 539 |
| 072-3 | Manteca de cacao | TM | 1 090 | 1 150 | 600 | 745 | 800 | 1 155 | 1 017 |
| ex-044 | Maíz no destinado a la alimentación de animales | TM | 231 140 | 15 398 | 343 355 | 22 859 | 151 036 | 8 504 | 15 587 |
| 08 ex 044, ex 045 | <i>Materias destinadas a la alimentación de animales</i> | TM | 454 916 | 39 006 | 510 056 | 37 027 | 435 291 | 34 770 | 36 934 |
| ex-044 | Maíz | TM | 61 207 | 4 298 | 143 577 | 9 864 | 183 135 | 10 793 | 8 318 |
| 081-2 | Afrechos, salvados, etc. | TM | 107 035 | 7 674 | 54 037 | 3 613 | 18 201 | 1 199 | 4 162 |
| 081-4 | Harinas de carne y pescado | TM | 62 254 | 11 862 | 31 760 | 5 511 | 97 004 | 12 781 | 10 051 |
| 2.4 | <i>Materias primas</i> | — | — | 563 860 | — | 567 107 | — | 593 679 | 574 882 |
| 26 | <i>Fibras textiles</i> | — | — | 233 510 | — | 191 635 | — | 210 917 | 213 687 |
| 262-1, 2, 8 | Lana | TM | 15 181 | 18 457 | 14 044 | 15 844 | 13 262 | 11 608 | 15 303 |
| 262-1 | Lana cruda | TM | 14 735 | 17 696 | 14 897 | 12 288 | 10 485 | 14 359 | 14 359 |
| 263 | Algodón | TM | 373 068 | 217 536 | 305 136 | 173 245 | 399 069 | 197 087 | 195 955 |
| 263-1 | Algodón en rama | TM | 3 020 | 215 361 | 285 372 | 169 691 | 291 370 | 194 463 | 193 172 |
| 264, 265-1 | Lino | TM | 3 212 | 1 181 | 3 405 | 1 373 | 3 625 | 1 355 | 1 303 |
| 28 | <i>Minerales</i> | — | — | 279 453 | — | 326 782 | — | 337 477 | 314 571 |
| 281 | Minerales de hierro y sus concentrados | en miles de TM | 14 440 | 198 250 | 17 353 | 231 857 | 18 269 | 234 015 | 221 377 |
| 283, 285-01, 02, 286 | Minerales de metales no ferrosos | — | — | 78 341 | — | 91 968 | — | 101 970 | 90 760 |
| 283-11 | Cobre | TM | 75 499 | 25 623 | 143 993 | 35 903 | 118 863 | 34 868 | 32 465 |
| 283-12 | Matas de cobre | TM | 15 200 | 14 418 | 13 785 | 9 349 | 13 983 | 10 011 | 11 259 |
| 283-3 | Bauxita | TM | 46 919 | 2 015 | 56 987 | 2 517 | 61 914 | 2 770 | 2 434 |
| 283-4 | Plomo | TM | 13 715 | 3 258 | 25 093 | 5 405 | 41 198 | 10 601 | 6 421 |
| 283-5 | Zinc | TM | 293 942 | 25 962 | 323 906 | 26 809 | 434 446 | 32 661 | 28 477 |
| 283-7 | Manganeso | TM | 63 941 | 2 125 | 33 526 | 1 138 | 91 154 | 2 785 | 2 016 |
| ex 283-93 | Molibdeno | TM | 585 | 2 093 | 837 | 1 990 | 1 247 | 2 766 | 2 283 |
| 211 | <i>Otras materias primas</i> | — | — | 45 897 | — | 48 689 | — | 45 285 | 46 624 |
| 221 | Cueros y pieles, sin curtir | TM | 8 235 | 6 020 | 7 829 | 4 548 | 6 006 | 3 686 | 4 751 |
| 221-6 | Semillas oleaginosas | — | — | 18 654 | — | 11 672 | — | 6 393 | 12 216 |
| 276-3 | Semillas de algodón | TM | 147 347 | 13 288 | 77 647 | 7 087 | 55 084 | 5 165 | 8 513 |
| 3 | <i>Combustibles minerales</i> | en miles de TM | 1 184 | 12 476 | 2 027 | 17 940 | 2 611 | 23 472 | 17 968 |
| 331 | Petróleo crudo | en miles de kg | — | 46 311 | — | 52 557 | — | 55 581 | 51 432 |
| 332 | Derivados del petróleo | — | — | 8 655 | — | 8 099 | — | 9 447 | 8 754 |
| 332-4 | Fuel oil | en miles de kg | — | 37 599 | — | — | — | — | — |
| 332-5 | | — | — | — | — | 44 296 | — | 45 952 | 42 000 |
| 332-91-94 | Aceites lubricantes, etc. | — | 1 554 | 30 598 | 1 889 | 38 450 | 1 951 | 40 949 | 36 000 |
| 5.8 | <i>Productos manufacturados</i> | — | — | 6 694 | — | 4 332 | — | 2 967 | 4 800 |
| 5 | Productos químicos | — | — | 33 539 | — | 75 434 | — | 112 361 | 73 000 |
| 71 | Maquinaria | — | — | 8 158 | — | 11 906 | — | 11 349 | 11 349 |
| 735 | Barcos y botes | — | — | 6 830 | — | 7 865 | — | 10 985 | 7 500 |
| 735-8 | Barcos destinados al desguace | — | — | 6 584 | — | 7 700 | — | 10 620 | 7 500 |
| 6.8 (ex 861, 864, 891-1) | <i>Otros productos manufacturados</i> | — | — | 2 016 | — | 2 880 | — | 1 220 | 1 220 |
| 667-2-4 | Diamantes y otras piedras preciosas y semipreciosas | — | — | 18 551 | — | 55 664 | — | 90 026 | 54 000 |
| 67 | Hierro y acero | TM | 39 | 5 | 249 752 | 15 253 | 85 068 | 5 988 | 3 600 |
| 671-2 | Hierro en bruto | TM | 0 | 0 | 240 980 | 13 032 | 78 105 | 3 899 | 3 600 |
| 68 | Metales no ferrosos | — | — | 14 250 | — | 34 978 | — | 77 670 | 5 444 |
| 682 | Cobre y sus aleaciones | TM | 8 096 | 10 968 | 29 122 | 31 683 | 50 217 | 64 027 | 299 |
| 684 | Aluminio y sus aleaciones | TM | — | 0 | — | 0 | 9 341 | 4 411 | 559 |
| 9 | Mercaderías no especificadas | — | — | 1 414 | — | 1 023 | — | 7 823 | 470 |

FUENTE: Ministerio de Industria y Comercio Internacional, Japón, *Tsusho Hakusho* (Estudio sobre el Comercio Exterior), 1969, Tokio, 1969.

* Países de la ALALC, MCCA, Panamá, países del Caribe y territorios dependientes.